



TEXTO PARA DISCUSSÃO

ISSN 0103-9466

323

Economia Brasileira como Sistema Complexo: Dimensões da Economia Política da Complexidade

**Fernando Nogueira da Costa / Daniel Ferrer /
Francisco Moreira / Renato Vaz Garcia**

Dezembro 2017

Economia Brasileira como Sistema Complexo: Dimensões da Economia Política da Complexidade

Fernando Nogueira da Costa¹

Daniel Ferrer²

Francisco Moreira³

Renato Vaz Garcia⁴

Resumo: O objetivo deste Texto para Discussão é dimensionar e ponderar os diversos componentes que interagem para a emergência da economia brasileira como um Sistema Complexo. A partir da metodologia do Sistema de Contas Nacionais, analisaremos tanto o valor agregado na produção quanto a apropriação e utilização privada e pública da renda e da riqueza (capital) pelas distintas castas brasileiras, ocupações com *Éthos* cultural e político. A produção pode ser medida como *oferta* ou criação de novos bens e serviços, como *demanda* ou consumo de produtos de uso pessoal e de meios de produção, e como *renda* enquanto geração de salários dos trabalhadores, lucros dos capitalistas e rendas dos proprietários. Para não reduzir a evolução da economia brasileira como Sistema Complexo apenas à emergência das interações desses componentes, mas também captar as rupturas, as reorientações e os retrocessos em relação à dependência de trajetória prévia, daremos uma dimensão multidisciplinar à análise. Interpretaremos a estratificação social da renda e riqueza na sociedade e o relacionaremos ao jogo de alianças políticas, golpes e contragolpes entre as castas brasileiras.

Palavras-chave: Sistemas Econômicos; Renda, Produto e Gasto; Riqueza

Abstract: *The purpose of this Text for Discussion is to dimension and ponder the various components that interact for the emergence of the Brazilian economy as a Complex System. From the System of National Accounts, we will analyze both the value added in production and the private and public appropriation and use of income and wealth (capital) by the different Brazilian castes, that is, the occupations and their cultural and political Ethos. Production can be measured as supply or creation of new goods and services, such as demand or consumption of products for personal use and means of production, and as income as a generation of workers' wages, capitalists' profits and owners' incomes. In order, not to reduce the interactions of these components solely to economic complexity and to capture ruptures, reorientations – and even regressions – depending on previous trajectory, we will give a multidisciplinary dimension to the analysis, interpreting the social stratification of income and wealth in society and the game of political alliances, blows and counter-coups between the Brazilian castes.*

Keywords: *Complex Economic System; Income, Product, and Expenditure; Wealth.*

Classificação JEL / JEL Classification: P44

¹ fernandonogueiracosta@gmail.com Professor Titular do IE-UNICAMP.

² daniel.ferrer.almeida@gmail.com Doutorando do IE-UNICAMP.

³ fcommoreira@gmail.com Mestrando do IE-UNICAMP.

⁴ renatovazgarcia@gmail.com Doutorando do IE-UNICAMP.

1. Introdução

Neste Texto para Discussão baixaremos o nível de abstração da teoria econômica pura para fazer uma aplicação do método de análise propiciado pelo estudo de Economia Interdisciplinar – Comportamental, Institucionalista, Evolucionária e Complexa – à economia brasileira contemporânea. Nosso *objetivo* é examiná-la, a partir do Sistema das Contas Nacionais, como um sistema complexo emergente das interações entre setores produtivos, componentes da demanda final e distribuição da renda, considerando a estratificação social da riqueza e os valores políticos das castas.

Consideraremos a atual conjuntura da economia brasileira como a emergência de um sistema complexo cujo estado inicial não é precisamente conhecido. Isto ocorre porque múltiplas decisões *ex-ante* são vistas apenas em seus resultados *ex-post*, isto é, a partir do “ponto de chegada” atual. A conjuntura econômica é composta de fatos transcorridos em um processo socioeconômico e político ainda em andamento.

Há dependência de trajetória caótica quando a economia se afasta progressivamente das condições iniciais. Teoria do Caos consiste na ideia de que pequenas mudanças no início de um evento podem desencadear alterações drásticas, profundas e imprevisíveis ao longo do tempo. Busca explicar fenômenos que não são previsíveis (*não-lineares*) e, por este motivo, considerados *caóticos*, pois não há como controlá-los. Esta imprecisão dos dados iniciais e os eventos políticos e econômicos interdependentes se refletem na improbabilidade de acerto preciso da previsão que somos capazes de fazer sobre o estado futuro desse sistema complexo.

Nesse sentido, o debate entre os defensores da Era do Social-Desenvolvimentismo (2003-2014) e os adeptos da regressão à Era Neoliberal (2015-2017) está sendo uma discussão muito mais emocional do que racional, devido à polarização ideológica atualmente existente na sociedade brasileira. Estes criticam a chamada “Nova Matriz Macroeconômica” composta por macroeconomia prudencial, queda de preços das *commodities*, depreciação gradual da moeda, “Cruzada da Dilma” contra os juros disparatados, e a desoneração fiscal. Aqueles criticam o retorno da “Velha Matriz Neoliberal” realizada com choques tarifário e cambial inflacionários, corte de incentivos creditícios e fiscais para investimentos, ajuste fiscal e depressão.

Quando o governo Dilma começou a campanha para reduzir os *spreads* bancários e a redução das tarifas de energia elétrica chegou às contas de luz das famílias, sua *função popularidade* chegou ao máximo (65%), captada por meio da proporção de avaliação de ótimo/bom em pesquisa de opinião pública (Datafolha). A economia era favorável à política até explodir a “Revolta dos 20 Centavos” em junho de 2013. No entanto, uma leve recuperação cíclica da economia e a queda do desemprego para o menor nível da série histórica da antiga PNAD (4,8% da PEA – e 6,5% na PNADC), em 2014, elevaram novamente sua popularidade, tornando possível a reeleição da Presidenta.

O novo mandato começou com discurso de ajuste fiscal e contrariou as promessas de campanha de não adotar um programa governamental neoliberal. Isso foi considerado um “estelionato eleitoral”, perdendo apoio em sua base eleitoral e incentivando logo a campanha pelo “*impeachment*” por parte de seus adversários ideológicos derrotados

em 2014. Com os péssimos resultados econômicos registrados a partir de então, em setembro de 2015, o País perdeu o “grau de investimento” conferido por agência de avaliação de risco.

Para estabelecer um fio-condutor entre as distintas partes do nosso texto, testaremos a *hipótese* de que os juros foi a variável-chave, determinante de outras variáveis, mas determinada pela diretoria do Banco Central do Brasil de maneira arbitrária e disparatada em relação ao resto do mundo. Em 2015, por exemplo, a taxa de juro real paga em títulos de dívida pública de dez anos no Brasil atingiu 5,8% a.a., o dobro da segunda colocada, a Rússia, com 2,9% a.a.

Na primeira parte, examinaremos como o juro básico afeta salário, aluguel, lucro e câmbio. A SELIC é fixada pelo COPOM (Comitê de Política Monetária do Banco Central do Brasil) com o objetivo de alcançar uma meta para a taxa de inflação com base em uma recessão econômica. Com recessão e desemprego cai o poder de barganha sindical para a reposição da inflação que corrói o poder de compra dos trabalhadores. Com juro elevado aumenta o custo de oportunidade de se investir no mercado imobiliário e dificulta a venda de imóveis, caindo seus valores reais. Com a queda das vendas, tanto pela elevação do custo de compras a prazo, via prestações, quanto pela perda do poder aquisitivo dos salários, os lucros dos comerciantes e industriais caem. Juro interno disparatado em relação ao juro internacional atrai capital estrangeiro pelo ganho de cupom cambial, ou seja, a expectativa de vender dólar apreciado na entrada e comprar depreciado na saída.

Na segunda parte, analisaremos como os juros, indiretamente, atingem o consumo, o gasto governamental, o investimento, a exportação e a importação, em um círculo vicioso, afetando o mercado interno. Evidenciaremos que a demanda externa (exportação líquida de importação) pode até dar um arranque para retomar o crescimento, dependendo das circunstâncias, mas é a demanda interna (absorção propiciada por consumo, investimento e gasto governamental) que dá a sustentação ao crescimento.

Em uma abordagem estruturalista, vale observar que, em 2016, o consumo das famílias representou 64% do PIB, o consumo do governo 20,2%, a formação bruta de capital fixo 15,4%, a exportação 12,5% e a importação -12,1%. Daí a nossa hipótese de que para a retomada do crescimento não há como prescindir do mercado interno e do crédito ao consumidor.

Pagamentos de encargos financeiros elevados (8,5% do PIB) foram os maiores responsáveis pelo déficit público nominal em 2015 (10,4% do PIB). Trata-se de um blefe dos investidores colocar em dúvida a capacidade governamental de pagamento desses juros. Os títulos de dívida pública oferecem risco soberano garantido pelo Tesouro Nacional. No déficit primário de 1,9% do PIB em 2015, os gastos com INSS, embora crescentes desde 2011, atingiram apenas 1,45% do PIB. Temeroso, o novo governo coloca a aposentadoria como refém, ameaçando a sociedade brasileira com o corte dos gastos com benefícios sociais do INSS. Tardiamente, adota a alternativa de baixar os juros para retomar o crescimento do PIB e diminuir a relação entre o numerador e o denominador do indicador. Superar a Grande Depressão, provocada

pela overdose de juros, é a única maneira de elevar a arrecadação fiscal com base na retomada do crescimento da renda nacional e do nível de emprego.

Quanto à elevação da dívida bruta do governo geral de 51,5% do PIB em 2013 para 73,9% em setembro de 2017, os juros nominais foram o maior fator condicionante da variação acumulada a cada ano. Eles contribuíram em 5,4 pp e 8,2 pp dessa variação em 2014 e 2016, respectivamente, quando ela foi contraposta pelo efeito do crescimento do PIB sobre a dívida, em -4,0 pp e -2,8 pp. Em outras palavras, a Grande Depressão no biênio 2015-2016 (-7,2% de queda acumulada no PIB) diminuiu esse efeito, embora tenha ainda ocorrido pelo crescimento nominal (inflacionário) do PIB.

Investimentos estão sem incentivos pela expectativa pessimista quanto ao lucro e por causa da capacidade ociosa devido à queda das vendas. Juro elevado, somado ao imenso *spread* bancário, resulta em juro de mercado de empréstimo elevadíssimo, conduzindo os investidores produtivos seja para o crédito direcionado, seja para o crédito internacional, sujeito ao risco de variação cambial. Só empresas *corporate* têm a opção de lançar debêntures no mercado de capitais.

A tendência à apreciação da moeda nacional beneficia a competitividade das importações, apropriando-se de mercado interno dos produtos nacionais, em nome de combate à inflação. Mas, ao mesmo tempo, prejudica as exportações nacionais.

Na terceira parte, dando continuidade à abordagem estruturalista da complexidade da economia brasileira, examinaremos quantitativamente os fenômenos de encadeamentos da agroindústria e da servindústria em conjunto com a chamada “desindustrialização”. De qual dimensão estamos falando? Afinal, as Contas Nacionais registram que a agropecuária manteve sua participação de 5,5% no PIB em 2000 e em 2016. A Indústria Geral teve queda de 26,7% do PIB em 2000 para 21,2% do PIB em 2015. E Serviços tiveram elevação de 67,7% do PIB em 2000 para 73,2% do PIB em 2016. Ao desagregar essas participações no valor adicionado, percebemos a polêmica “se o copo está meio cheio ou meio vazio”: o Comércio teve elevação de 8,1% do PIB em 2002 para 12,9% do PIB em 2016, assim como os Serviços Financeiros: elevação de 6,8% para 8,2% do PIB no mesmo período. Enquanto isso, a Indústria de Transformação teve queda de 15,3% para 11,9% do PIB.

A economia brasileira está, então, em uma dependência de trajetória caótica, em que se afasta de desconhecidas condições iniciais – quando foram elas? A história importa já que ela é uma “amarra” que dificulta rupturas e inovações? Estabeleceu-se um conflito distributivo inflacionário pela queda das participações na renda das sub castas produtoras e o crescimento das participações na renda das sub castas dos comerciantes ou financistas? Esse conflito está reprimido pela Grande Depressão, mas não se pode ainda o considerar superado, devido à resistência desses “perdedores”, isto sem falar na rebeldia de outras castas – sábios tecnocratas (inclusive membros dos Três Poderes da República), universitários e sacerdotes pregadores, guerreiros (policiais-militares) e trabalhadores organizados, seja em partido, seja em sindicatos?

Enfim, nossa *pergunta-chave* é: a economia brasileira pelas interações de seus múltiplos componentes emerge como um sistema complexo, porém, passível de

compreensão multidisciplinar? Não temos a ilusão a respeito da (im)possibilidade de dedução precisa de seu determinismo caótico. Face ao “dilema dos cientistas” entre descrever o essencial ou ganhar realismo, nossa pretensão é apenas mensurar e ponderar relativamente cada componente da complexidade sistêmica, de maneira interdisciplinar, para nos aproximarmos mais da inalcançável verdade: O Todo.

2. Valor Agregado sob a Ótica da Renda

A análise da economia brasileira sob a ótica da renda, testando o impacto da trajetória da taxa básica de juros, requer um detalhamento das diversas modalidades de remuneração dos fatores de produção capitalista. São elas: os salários pagos à força de trabalho, o lucro realizado pelo capital produtivo, os juros que remuneram o capital financeiro, os aluguéis pagos aos proprietários dos bens de capital e, finalmente, os impostos arrecadados pelo governo.

Inicialmente, esboçamos os contornos fundamentais do mercado de trabalho brasileiro a fim de apreender a participação de cada grupo ocupacional na geração da renda. Conforme os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua), a Tabela 01 apresenta a trajetória da População Economicamente Ativa (PEA) no Brasil durante o período recente. A desagregação que segue demonstra a complexidade da dicotomia posta entre o chamado mercado *formal e informal*. O conceito de trabalho informal está, em geral, associado ao trabalho autônomo ou por conta própria, segundo PNADC, enquanto que o trabalho formal costuma ser relacionado ao trabalho com carteira assinada. Todavia, mesmo exercendo trabalho autônomo, por exemplo, a pessoa pode ser “formal”, como no caso do MEI (microempreendedor individual).

Em 2012, ano que inaugura a série histórica da PNAD Contínua para esta desagregação, tem-se no Brasil uma PEA de 96,9 milhões de pessoas, que atinge em agosto de 2017 um total de 104,1 milhões. No período de 2013 a 2017, destaca-se o crescimento da população desocupada, que salta de 6,0 milhões para 13,0 milhões de pessoas, correspondendo à taxa de desemprego de 12,6% em setembro do ano corrente. O contingente de pessoas ocupadas foi estimado em aproximadamente 91,3 milhões no trimestre de julho a setembro de 2017, sendo que tinha atingido 92,9 milhões em 2014. No mesmo trimestre do ano anterior (julho a setembro de 2016) havia no Brasil 89,8 milhões de pessoas ocupadas.

A PEA (População Economicamente Ativa), considerada em suas duas subdivisões (pessoas ocupadas e desocupadas), cresceu entre o início (2012) e o fim dessa série temporal (agosto de 2017) em 7.217 mil pessoas à procura de ocupação. O aumento de 6.460 mil pessoas desocupadas, no período de quase cinco anos, demonstra que a economia brasileira não está gerando empregos no ritmo necessário ao atendimento dessa nova geração na força do trabalho.

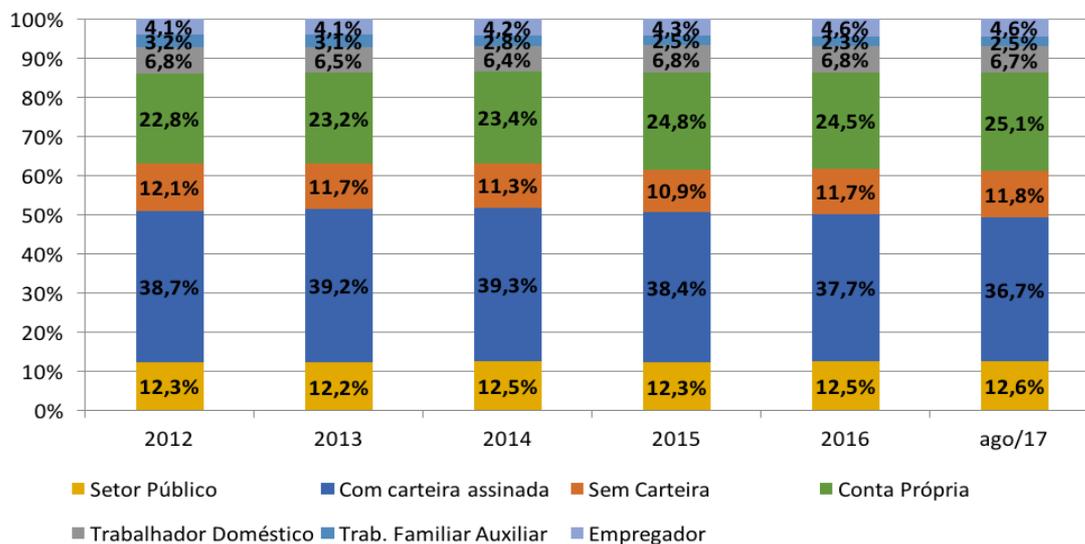
Tabela 1
Distribuição da População Economicamente Ativa (mil pessoas) – Brasil, 2012 a 2017

Ano	População Economicamente Ativa - PEA								Total
	Ocupados							Desocupados	
	Com carteira assinada	Sem Carteira	Trab. Doméstico	Setor Público	Empregador	Conta Própria	Trab. Familiar Auxiliar		
2012	34.907	10.970	6.171	11.103	3.675	20.615	2.864	6.653	96.958
2013	36.050	10.723	5.970	11.232	3.803	21.288	2.815	6.052	97.933
2014	36.506	10.485	5.981	11.607	3.941	21.765	2.591	6.452	99.328
2015	35.403	10.036	6.278	11.324	3.956	22.913	2.336	9.073	101.319
2016	34.005	10.517	6.108	11.250	4.146	22.129	2.107	12.342	102.604
Ago/17	33.412	10.757	6.111	11.460	4.213	22.846	2.263	13.113	104.175

Fonte: IBGE - PNAD Contínua

O Gráfico 1 caracteriza a evolução da população ocupada por posição, no qual se evidencia a perda de participação dos trabalhadores com carteira assinada, diminuindo sua presença dentro da população ocupada de 39,3% em 2014 para 36,7% em agosto de 2017. Com essa menor participação relativa do emprego formal no setor privado, todos os demais segmentos, em especial o dos trabalhadores por conta própria (de 23,4% para 25,1%), ampliaram sua proporção na população ocupada. Estava este em queda durante a Grande Depressão (2014-2017).

Gráfico 1
Distribuição da população ocupada por posição – Brasil, 2012 a 2017



Fonte: IBGE - PNAD Contínua

Buscando uma correspondência entre os dados disponíveis na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho (MTb), que retratam unicamente o mercado formal de vínculos trabalhistas estatutários ou celetistas, informados pelos empregadores, e os levantamentos realizados com base na totalidade de pessoas ocupadas por grupamento de atividades informados pela PNAD Contínua, isto é, pesquisa domiciliar, aprofundamos o exame das particularidades brasileiras. Os grupamentos de atividades da PNAD Contínua permitem uma associação às CNAEs

(Classificação Nacional de Atividades Econômicas) desagregadas em seções. Elaboramos, então, uma estimativa de trabalho com e sem carteira assinada por grandes setores de atividade econômica.

A agropecuária brasileira se apresenta como o segundo setor de maior participação da mão de obra *sem carteira assinada*, superada apenas pelo serviço doméstico. Contudo, destaca-se a expansão abrupta do emprego sem carteira assinada no setor da construção, que salta de 61,4% em 2012, patamar já bastante elevado, para os 70% em 2016. O trabalho *com carteira assinada* se mostra preponderante na administração pública, nas atividades de informação e correlatas e na indústria de transformação. Em 2016, foi, respectivamente, 84,3%, 72,3% e 67%.

Tabela 2
Distribuição estimada da população ocupada por grupamento de atividades, com carteira e sem carteira assinada
Brasil – 2012, 2014 e 2016

Correspondência - Grupamento de atividades (PNADC) x CNAE 2.0 Seções (RAIS)	2012		2014		2016	
	Com Carteira Assinada	Sem Carteira Assinada	Com Carteira Assinada	Sem Carteira Assinada	Com Carteira Assinada	Sem Carteira Assinada
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	14,7%	85,3%	15,9%	84,1%	16,6%	83,4%
Indústria geral	61,1%	38,9%	59,8%	40,2%	61,4%	38,6%
Indústria de transformação	66,1%	33,9%	64,6%	35,4%	67,0%	33,0%
Construção	38,6%	61,4%	38,8%	61,2%	30,0%	70,0%
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	54,1%	45,9%	55,0%	45,0%	52,1%	47,9%
Transporte, armazenagem e correio	55,4%	44,6%	59,3%	40,7%	50,9%	49,1%
Alojamento e alimentação	44,3%	55,7%	44,9%	55,1%	39,1%	60,9%
Informação, comunicação e atividades financeiras, imobiliárias, profissionais e administrativas	74,6%	25,4%	71,0%	29,0%	72,3%	27,7%
Administração pública, defesa, seguridade social, educação, saúde humana e serviços sociais	87,2%	12,8%	87,7%	12,3%	84,3%	15,7%
Outro serviço	31,7%	68,3%	28,8%	71,2%	26,6%	73,4%
Serviço doméstico	0,1%	99,9%	0,1%	99,9%	0,1%	99,9%

Obs.: Por ausência de correspondência entre as bases de dados se excluiu da análise as "Atividades mal definidas" da PNADC e as seguintes CNAEs 2.0 Seções da RAIS: Eletricidade, gás, água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação; Artes, cultura, esporte e recreação; e Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.

Fonte: IBGE - PNAD Contínua; RAIS - MTb

Constatamos que a informalidade divide o mercado de trabalho com a formalidade (carteira assinada, funcionalismo e empregadores representam 54% do total), sendo espécie de "exército industrial de reserva", composto de párias carentes de direitos da

cidadania, semi ocupados ou desocupados. Verifiquemos o impacto dessa divisão social, na trajetória recente do rendimento real médio dos trabalhadores ocupados no Brasil segundo posição na ocupação (Tabela 3).

A partir desta desagregação, a trajetória do rendimento apresenta oscilações bastante próprias, ainda que o ano de 2015 se mostre como marco de recuo da massa de rendimento de todos os trabalhos, com uma redução real de 3,1% em relação a 2014. Por um lado, o efeito de crescimento da desocupação sobre a remuneração da força de trabalho se apresenta notadamente acentuado na categoria “conta própria”, cuja redução do rendimento real médio foi de 4,4%. Por outro lado, identifica-se um crescimento de 9,2% no rendimento real médio dos trabalhadores “sem carteira” assinada no acumulado da série considerada, a despeito da queda de 3,8% em 2016. Será reflexo da “pejotização”, embora a renda média per capita seja muito baixa, apenas 1/3 acima do salário mínimo?

Tabela 3
Rendimento real médio, habitualmente recebido por mês, por posição na ocupação
Brasil, 2012 a 2017

Ano	Com Carteira Assinada	Sem Carteira	Trab. Doméstico	Setor Público	Empregador	Conta Própria
2012	R\$ 1.949,00	R\$ 1.150,00	R\$ 772,00	R\$ 3.093,00	R\$ 5.294,00	R\$ 1.609,00
2013	R\$ 2.010,00	R\$ 1.223,00	R\$ 819,00	R\$ 3.185,00	R\$ 5.609,00	R\$ 1.632,00
2014	R\$ 1.999,00	R\$ 1.225,00	R\$ 845,00	R\$ 3.229,00	R\$ 5.515,00	R\$ 1.688,00
2015	R\$ 1.979,00	R\$ 1.237,00	R\$ 828,00	R\$ 3.239,00	R\$ 5.196,00	R\$ 1.589,00
2016	R\$ 2.000,00	R\$ 1.190,00	R\$ 833,00	R\$ 3.312,00	R\$ 5.589,00	R\$ 1.534,00
set/17	R\$ 2.035,00	R\$ 1.256,00	R\$ 839,00	R\$ 3.272,00	R\$ 5.459,00	R\$ 1.538,00
Varição do período	4,4%	9,2%	8,7%	5,8%	3,1%	-4,4%

Fonte: IBGE-PNAD Contínua

Utiliza o deflator do mês do meio do último trimestre de coleta divulgado.

O mercado de trabalho brasileiro voltou a aprofundar sua divisão entre formalidade e informalidade. Em oposição à chamada “década de formalização da mão de obra”, respectiva aos anos 2000, o período recente apresentou uma expansão veloz da informalidade, especialmente em setores de trabalho-intensivo. Considerando especificamente o universo de trabalhadores sem carteira de trabalho assinada, mas que teriam juridicamente caracterizado o vínculo empregatício pela função que ocupam, estamos diante de espécie de “exército industrial de reserva”. Trata-se de uma massa de trabalhadores desprovidos de direitos de cidadania, trabalhistas e previdenciários, atuando em regra nas sobreposições da condição ocupacional (inativo com trabalho excepcional, desempregado pelo desalento e desempregado por trabalho precário) e, por vezes, sujeitos à pauperização.

O segundo eixo sublinhado para exame do valor agregado da economia brasileira sob a ótica da renda consiste nas modalidades mencionadas de remuneração do capital: (i) o

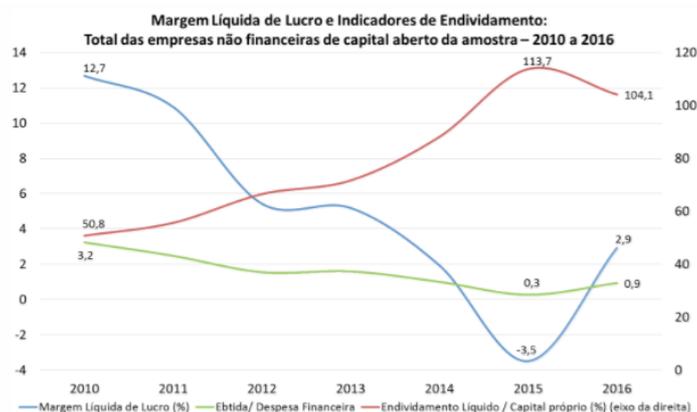
lucro realizado pelo capital produtivo; (ii) as modalidades de remuneração do capital financeiro; e (iii) os aluguéis pagos aos proprietários dos bens de capital. Desta forma, parte-se da compreensão de que o processo de valorização e acumulação do capital comporta diversas expressões, desde o convencional lucro realizado pelo capital mercantil e industrial, passando por aluguéis de bens de capital e ativos imobiliários, pelo capital portador de juros, por exemplo, do “rentismo” atrelado aos títulos da dívida pública e da valorização especulativa com derivativos financeiros e cambiais.

Trata-se, portanto, de um componente da renda nacional complexo e de difícil mensuração, mas apuramos informações sobre o desempenho das empresas não financeiras, a evolução dos aluguéis e as variações dos ativos financeiros.

Desde a crise mundial de 2008, as empresas brasileiras não financeiras recorreram ao *carry trade*, captando recursos internacionais com juros mais baratos face à taxa de juro nacional. A trajetória recente da taxa básica de juros (SELIC) caracterizou mais um *stop-and-go*, partindo a 8,75% a.a. em 2009, elevando-se até 12,5% aa, no final de agosto de 2011, caindo para 7,25% aa até abril de 2013, e retomando até o patamar de 14,25% a.a. de julho de 2015 a outubro de 2016, caindo a partir de então até 7,5% aa em vigor. Houve uma depreciação gradual da moeda nacional entre 2011 e 2014, e um *overshooting* cambial entre 2015 e 2017.

O ano de 2015 marca a inflexão de diversos indicadores. A crise econômica repercutiu sobre a receita operacional das empresas não financeiras. Houve crescimento dos níveis de endividamento registrados nos seus balanços patrimoniais e descompasso entre a expansão de custos financeiros e o potencial de geração de lucros operacionais. De acordo com o IEDI, no gráfico seguinte, as empresas não financeiras de capital aberto encerraram 2015 com um nível de endividamento líquido em relação ao capital próprio de 113,7%, diante de um nível de endividamento de 50,8% em 2010. No ano de 2015 a margem de lucro líquido apresentou um recuo de 3,5%, em trajetória de acentuada queda, tendo em vista a margem líquida de lucro de 12,7% registrada em 2010. A relação entre EBITDA (lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização) e despesas financeiras caiu de 3,2 em 2010 para 0,3 em 2015. Logo, a geração de caixa decorrente da atividade produtiva era três vezes maior, mas passou a cobrir menos de 1/3 das despesas financeiras. Em 2016, via EBITDA, cobriu-se 90% do pagamento dessas despesas.

Gráfico 2



Fonte: IEDI. Balanços Patrimoniais e Demonstrações Financeiras.

Em 2016, segundo a PNAD-IBGE, havia 69,2 milhões de domicílios no Brasil, dos quais 86,0% eram casas (59,6 milhões) e 13,7% apartamentos (9,5 milhões). Desse total, 68,2% eram próprios e pagos (47,2 milhões); 5,9% eram próprios, mas que ainda estavam sendo pagos (4,1 milhões); 17,5% eram alugados (12,1 milhões); 8,2% eram cedidos (5,7 milhões); e 0,2% tinham outra condição (143 mil domicílios), como invasões, por exemplo. A riqueza imobiliária no País é bastante significativa sob esse ponto de vista da moradia. Em termos de seus valores históricos, nas DIRPF 2016-AC 2015 (Declarações de Imposto de Renda de Pessoas Físicas no Ano Calendário), ativos imobiliários representavam 40% do total de bens e direitos declarados. Ativos financeiros equivaliam a 49% desse total, 63% do total de Haveres Financeiros (M4) em dezembro de 2015 e 59% do PIB de 2015.

Existe coabitação -- contabilizada no déficit habitacional --, mas esse número (69,2 milhões) dá uma ordem de grandeza das famílias habitantes no País, grosso modo, 1/3 da população total de 208,313 milhões pessoas. Qual é a *estratificação social* dessas famílias?

Pela riqueza financeira (ver tabela 4), as famílias do segmento de clientes *Private Banking* compunham 55.725 grupos econômicos – ou 0,1% daquele total de famílias.

Tabela 4 – Segmentos de Clientes em Fundos de Investimentos Financeiros e Títulos e Valores Mobiliários

FIFs e TVMs	dez2013	dez2014	dez2015	dez2016	set2017
VAREJO TRADICIONAL					
Patrimônio Líquido R\$ Mil	12.750.976	250.012.373	94.496.484	20.801.896	43.045.101
Número de Clientes	5.480.517	963.469	6.345.595	5.518.557	6.888.420
Riqueza Per Capita R\$	8.819,51	1.923,98	6.409,59	9.213,64	9.800,26
VAREJO ALTA RENDA					
Patrimônio Líquido R\$ Mil	68.840.788	17.868.235	15.436.396	19.459.812	94.102.534
Número de Clientes	2.552.217	736.502	6.146.863	6.551.014	6.704.308
Riqueza Per Capita R\$	44.517,80	52.701,60	63.793,73	74.445,89	87.377,11
TOTAL GERAL					
Patrimônio Líquido R\$ Mil	81.591.764	67.880.608	909.932.880	40.261.708	1.037.147.635
Número de Clientes	8.032.734	699.971	6.492.458	10.069.571	10.592.728
Riqueza Per Capita R\$	2.402,72	6.768,14	5.323,83	3.376,54	7.911,29
PRIVATE BANKING					
Patrimônio Líquido R\$ Mil	77.177.222	45.064.507	12.480.020	31.593.529	49.535.296
Nº de Clientes			109.894	112.036	116.195
Nº de Grupos Econômicos	54.314	57.705	52.050	54.100	55.725
Riqueza Per Capita de Clientes			6.483.339	7.422.556	7.156.879
Riqueza Per Capita de Grupos	10.626.675	11.178.659	13.688.377	15.371.415	17.039.664

Fonte: ANBIMA (elabor. própria) * Só tem informações de nº de clientes a partir de 2015

Somente 58.614.513 depositantes de poupança tinham saldo acima de R\$ 100,00, em média per capita de R\$ 10.789,30. Cerca de 91.297.000 pessoas constituía a população ocupada em setembro de 2017. Considerando apenas os investidores em Fundos de Investimentos Financeiros (FIFs) e Títulos e Valores Mobiliários (TVMs), arbitramos que a classe média de baixa riqueza era composta por 6.888.420 investidores (7,5% da PO)

e a classe média de alta riqueza tinha 3.704.308 investidores (4,1% da PO). O total de 10,6 milhões representa 5% da população total. A baixa riqueza financeira média era pouco menos de R\$ 50 mil e a alta R\$ 187 mil.

Nas DIRPF 2016, os rendimentos de aplicações financeiras em todo o ano de 2015 alcançaram R\$ 69,7 bilhões, valor menor do que o total dos 13º salário (R\$ 79,3 bilhões). Os rendimentos isentos da caderneta de poupança somaram R\$ 41,6 bilhões. Será que esses juros foram sacados para gastos? Ou são “intocáveis” para a capitalização das aplicações por juros compostos? Em escala macroeconômica, esse “rentismo” brasileiro é superestimado pelos leigos.

E a riqueza imobiliária não é contabilizada? Convencionalmente, a residência principal não entra na medição de riqueza pessoal, pois não implica em liquidez imediata para comandar decisões econômicas. Enquanto renda, os aluguéis de imóveis, nas DIRPF 2016-AC 2015, somavam R\$ 5,28 bilhões ou 2,1% dos pagamentos e doações.

Para entender os componentes da riqueza, comparando o que consta como Bens e Direitos em DIRPF, em 2007, ativos imobiliários somavam 42% e ativos financeiros 44%, em 2015, representavam, respectivamente, 40% e 49%. Essa “financeirização” relativa da riqueza talvez tenha ocorrido não só pela capitalização com a elevada taxa de juros brasileira, como também porque os ativos imobiliários são registrados por valor contábil ou histórico – e não por valor de mercado atualizado a cada ano. Ativos financeiros são formas de manutenção de riqueza registradas com valor de fim de ano.

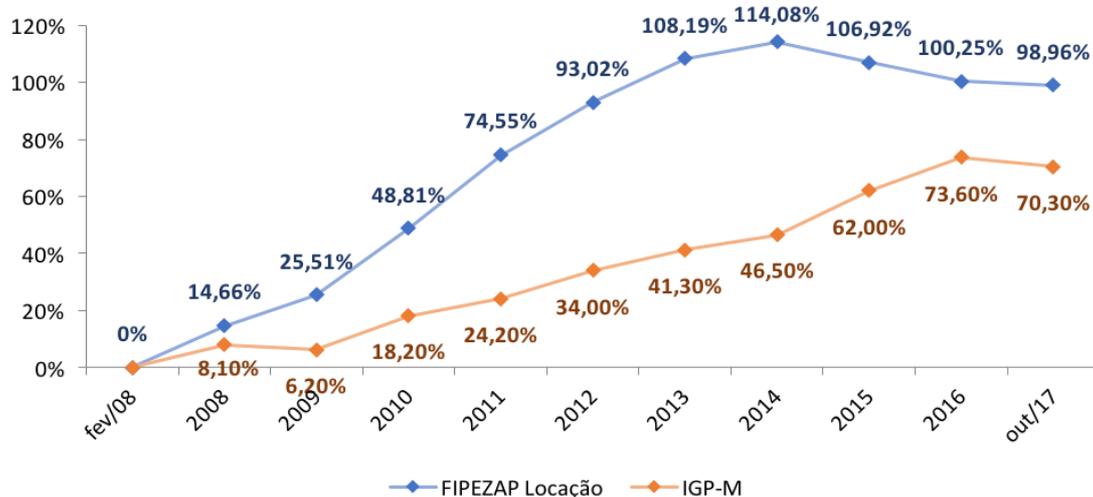
Uma ressalva relevante para a discussão sobre a concentração de riqueza no País é que cerca de metade dela não está registrada com *o atual valor de mercado*. Na verdade, nem os próprios possuidores de riqueza imobiliária têm noção precisa do valor dela. Para fazer “marcação-a-mercado” (MtM), todos teriam de apelar para avaliadores ou peritos nas diversas formas de ativos imobiliários. Por sua baixa liquidez, estes constituem um imobilizado, e não um poder imediato de comando de decisões econômico-financeiras. Há um autoengano quanto à posse de um imóvel luxuoso como símbolo de status social. O vendedor tem dificuldade de o converter em “dinheiro vivo” sem nenhuma descapitalização face ao valor solicitado.

Nesse sentido, *a riqueza é relativa*. Somos tão ricos quanto nos sentimos, e as pessoas de nosso convívio oferecem, não raro, o parâmetro para esse sentimento.

A fim de compreender a dinâmica dos aluguéis pagos aos proprietários dos bens de capital, cumpre observar comparativamente as variações de preços dos índices de locação e do IGP-M. Este se tornou o índice empregado na correção dos contratos de aluguéis, bem como indexador de algumas tarifas de energia elétrica.

Na análise comparada exposta no Gráfico 3 se destaca o amplo descolamento dos índices acumulados desde o surgimento do FIPEZAP Locação em fevereiro de 2008. Em 2014 o distanciamento alcançou a maior amplitude, quando o índice de locação acumulado foi de 114,8% – iniciando a partir de então uma queda gradual diante da generalizada estagnação da construção pesada e civil, refletida no mercado imobiliário – e o referencial de reajuste dos contratos de aluguéis foi de 46,5%. O IGP-M somente começa a recuar a partir de 2016 com o agravamento da recessão econômica.

Gráfico 3
Variação do índice FIPEZAP Locação e do IGP-M
Acumulado desde fevereiro de 2008



Fonte: FIPEZAP. FGV

Analisada a composição do valor agregado sob a ótica da renda, vamos analisar a hipótese acerca de suposto pleno emprego, durante o período 2011-2014, e consequente “esmagamento de lucros por salários”. A elevação do custo unitário do trabalho teria sido responsável tanto por sobrecarregar a folha de pagamentos com encargos sociais como por esmagar as margens de lucros das empresas.

O estudo da estrutura de custos e despesas das empresas industriais brasileiras, disponibilizada pela Pesquisa Industrial Anual do IBGE, refuta a “hipótese de esmagamento de lucros por salários”. Ainda que a mencionada pesquisa esteja restrita a um universo limitado de empresas industriais, a série histórica desta amostra se faz bastante representativa.

De acordo com a Tabela 5, em 2015, considerando um total de custos e despesas das empresas industriais brasileiras na ordem de R\$ 3,3 trilhões, tem-se que o maior gasto ocorreu com “consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes” equivalente a 35,6% do total, seguido dos gastos com “depreciação” – que compreende variações monetárias passivas, despesas financeiras, e resultados negativos de participações societárias e em cota de participação – correspondente a 19,9% e do “gasto de pessoal” representando apenas 12,6% do total de custos e despesas.

Ocorre que tanto a participação do “consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes” como a participação do “gasto de pessoal” no total de custos e despesas neste período estiveram abaixo da média histórica, diferente do que se observou quanto à “depreciação” que apresenta uma trajetória acentuadamente crescente a partir de 2012. Corroborando com o que já havia sido identificado em outros indicadores analisados, o “esmagamento das taxas de lucro” se deve aos perfis e aos custos do endividamento e não ao crescimento do gasto com pessoal ou do

custo unitário do trabalho, contraposição que somente destaca a gravidade do conflito distributivo brasileiro.

Tabela 5
Estrutura de custos e despesas das empresas industriais
com 5 ou mais pessoas ocupadas
Brasil, 2008 a 2015

Variável		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Número de empresas (Unidades)		164.809	169.144	173.200	181.114	174.034	185.984	190.452	182.993
Total de custos e despesas (R\$ Milhões)		1.833.773	1.691.316	1.886.127	2.201.073	2.443.682	2.725.340	2.962.752	3.309.490
Gastos de pessoal	R\$ Mi	222.451	236.893	273.640	315.661	347.222	379.931	410.801	416.789
	Part. %	12,1%	14,0%	14,5%	14,3%	14,2%	13,9%	13,9%	12,6%
Consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes	R\$ Mi	799.808	718.864	834.803	921.925	1.007.425	1.135.967	1.200.124	1.179.488
	Part. %	43,6%	42,5%	44,3%	41,9%	41,2%	41,7%	40,5%	35,6%
Custo das mercadorias adquiridas para revenda	R\$ Mi	92.841	88.511	108.745	159.387	188.748	194.411	196.536	215.371
	Part. %	5,1%	5,2%	5,8%	7,2%	7,7%	7,1%	6,6%	6,5%
Compras de energia elétrica e consumo de combustíveis	R\$ Mi	49.221	44.176	53.821	59.456	63.048	63.736	68.460	84.037
	Part. %	2,7%	2,6%	2,9%	2,7%	2,6%	2,3%	2,3%	2,5%
Impostos e taxas	R\$ Mi	9.436	9.102	11.083	12.125	13.416	16.495	19.957	26.364
	Part. %	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%	0,7%	0,8%
Depreciação ¹	R\$ Mi	292.717	227.102	181.979	250.237	274.581	347.721	404.433	657.748
	Part. %	16,0%	13,4%	9,6%	11,4%	11,2%	12,8%	13,7%	19,9%
Demais custos e despesas operacionais	R\$ Mi	210.805	207.948	235.117	262.697	287.609	308.517	324.871	356.801
	Part. %	11,5%	12,3%	12,5%	11,9%	11,8%	11,3%	11,0%	10,8%
Outros ²	R\$ Mi	156.494	158.720	186.940	219.584	261.635	278.563	337.571	372.894
	Part. %	8,5%	9,4%	9,9%	10,0%	10,7%	10,2%	11,4%	11,3%

¹ Compreende variações monetárias passivas, despesas financeiras, e resultados negativos de participações societárias e em cota de participação.

² Outros: Consumo de peças, acessórios e pequenas ferramentas; Serviços industriais prestados por terceiros e de manutenção; Aluguéis e arrendamentos; Despesas com arrendamento mercantil; Despesas com vendas, inclusive comissões; Água e esgoto; e Despesas não-operacionais.

Fonte: IBGE. Pesquisa Industrial Anual - Empresa

A convergência na melhora da distribuição pessoal e funcional da renda, ocorrida no Brasil a partir de 2004, ressaltou a importância da política de valorização do salário mínimo e da expansão do emprego formal. De acordo com estudo publicado pelo IPEA

(2008), ainda que a melhora na distribuição da renda tenha se realizado com uma pressão exercida pela base da pirâmide – extratos com menores rendimentos – sobre as classes médias, simultâneo à redução do Índice de Gini, a renda proveniente do trabalho expandiu sua participação relativa dentro da renda nacional, mesmo que em termos absolutos a renda da propriedade também tenha demonstrado expressivo crescimento. Ocorre que este movimento de melhora combinada dos indicadores de desigualdade de renda se reverte a partir de 2015, quando a diretriz de austeridade fiscal passou a nortear a política econômica do governo. Tal hipótese pode ser vislumbrada pelo exame conjunto das trajetórias dos componentes da renda nacional conforme esforço empreendido nesta seção.

3. Valor Agregado sob a Ótica da Demanda

Embora a maioria dos gastos dos consumidores ocorra nas regiões mais ricas do mundo, o número de consumidores tem se espalhado entre regiões industriais e em desenvolvimento. A existência de um consumidor classe global foi contabilizada pelo *WorldWatch Institute*, considerando inclusas nos mercados internos as pessoas que recebiam renda anual de US\$ 7.000 por paridade de poder de compra – uma medida de renda ajustada para representar o poder de compra em moeda local. Essa renda era, aproximadamente, o nível da linha de pobreza oficial na Europa Ocidental. Esta classe global de consumidores totalizava cerca de 1,7 bilhão de pessoas, ou seja, mais de um quarto (28%) das pessoas no mundo em 2002 (Tabela 6). Os Estados Unidos e o Canadá tinham 16% deles, a Europa Ocidental 20%, o leste da Ásia 29%. Em seguida, vinha a América Latina e o Caribe com 10% dos consumidores.

Tabela 6
Número de Consumidores com renda anual de US\$ 7.000 por PPC em 2002

Ranking	País	População da Classe Consumidora (milhões)	Participação na População	
			Nacional	Mundial
 1	Estados Unidos	242,5	84%	14%
 2	China	239,8	19%	14%
 3	Índia	121,9	12%	7%
 4	Japão	120,7	95%	7%
 5	Alemanha	76,3	92%	4%
 6	Rússia	61,3	43%	4%
 7	Brasil	57,8	33%	3%
 8	França	53,1	89%	3%
 9	Itália	52,8	91%	3%
 10	Reino Unido	50,4	86%	3%
	Outros Países	651,4	22,5%	38%
	Mundo	1.728,0	28%	100%

Fonte: WorldWatch Institute. *State of the World 2004: Top 10 National Consumer Class Populations 2002*

Quase metade dessa classe global de consumidores vivia em países em desenvolvimento. Juntas, a China e a Índia somavam mais de 20% do total global. A classe de consumidores combinada desses dois países somava 362 milhões de pessoas

e já era maior do que essa classe em toda a Europa Ocidental, embora o habitante chinês ou indiano, naturalmente, consumisse em média per capita substancialmente menos do que a média do europeu.

Além de ter grandes blocos de consumidores, os países em desenvolvimento já tendiam a ter o maior potencial para expandir o número dos consumidores. Por exemplo, a China e a Índia tinham seu conjunto de consumidores representando apenas 16% das suas populações juntas, enquanto que na Europa representava 89%.

Na verdade, na maioria dos países em desenvolvimento, inclusive no Brasil, a classe de consumidores representava menos de metade da população – muitas vezes muito menos – sugerindo que havia considerável potencial para crescer. A revolução comunista chinesa está propiciando a revolução consumista mundial. O barateamento dos bens de consumo durável exportados pela China, graças à configuração *Chimérica* – investimento direto norte-americano com transferência de tecnologia –, que gera alta produtividade com grande economia de escala e baixos salários, transforma antigos “bens de luxo” em “bens industriais populares”.

No Brasil, políticas públicas de transferência de renda sob contrapartida de educação, democracia da propriedade imobiliária com MCMV, política de crédito para consumo popular, entre outras, levaram a uma Era de Prosperidade. Ao final da Era Social-Desenvolvimentista (2003-2015), o poder aquisitivo dos consumidores brasileiros representava 2,38% do mercado consumidor mundial, constituindo o sétimo maior mercado interno no mundo. Em termos de participações no Poder Aquisitivo de Consumidores no Mercado Mundial em 2015, a soma dos dez maiores mercados internos atingia 64,7%, sendo liderado pelos Estados Unidos (29%), seguido pelo Japão (8,5%), Alemanha (5,3%), China (5,3%), França (4,4%), Inglaterra (4,4%), Itália (3,6%) e Brasil (2,4%). Nosso País superava, entre outros, Espanha (2,3%), Canadá (2,3%), Índia (2,1%) e Rússia (1,9%).

Com a mobilidade social, mais de metade da atual população de 208 milhões de brasileiros passou a ser considerada classe média, de acordo com um estudo do grupo de pesquisa da FGV. Em 2020, o *Boston Consulting Group* projeta que as famílias da classe média alta e afluenta comporão 37% das famílias brasileiras, contra 29% em 2010. Uma classe média crescente significa aumento de gastos em bens de consumo.

É um equívoco a crítica ao consumo popular, alegando que “desincetivou a poupança”. Ora, o crédito ao consumo amplia a escala do mercado interno e sustenta um ritmo de crescimento da renda superior à elevação do padrão de consumo, resultando em aumento da poupança constatada *ex-post* pela diferença contábil entre os dois fluxos.

A corrente de pensamento novo-desenvolvimentista desdenha a importância do mercado interno e coloca todo seu foco na ampliação do mercado externo para produtos industriais brasileiros no estado-da-arte tecnológica. Para testar sua hipótese crítica à “primarização” da pauta de exportações brasileiras, inicialmente, analisaremos se, de fato, os dados empíricos comprovam uma mudança na composição dessas exportações. O momento dessa reconfiguração e as suas causas são o objetivo dessa primeira investigação. Depois, examinaremos as relações entre

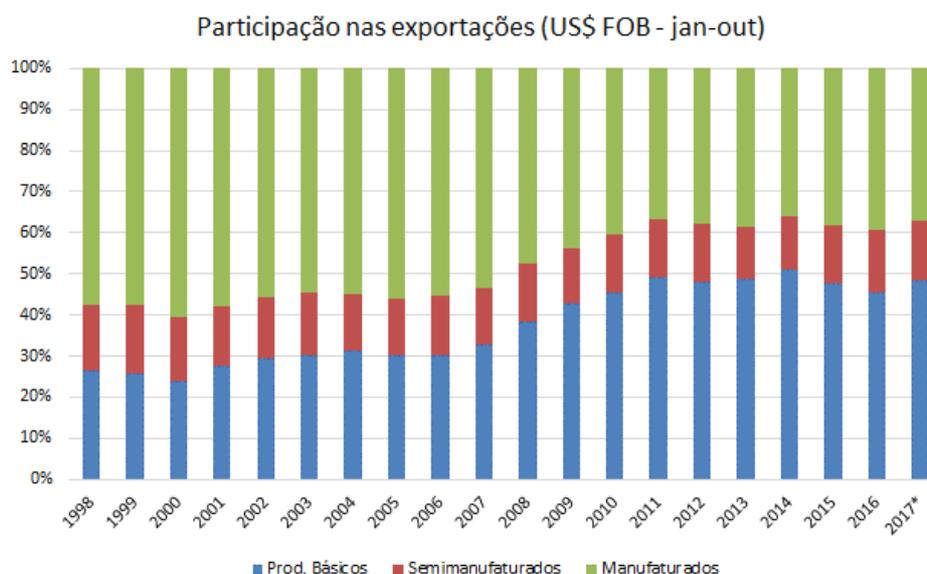
essa pauta e os graus de intensidade tecnológica da indústria brasileira. Temos de discutir sobre o caráter estrutural ou conjuntural associado a esse processo de “primarização da pauta”. Será ela circunstancial ou um equívoco estratégico? Qual é o poder brasileiro de controlar a demanda externa?

Os dois gráficos seguintes revelam três informações importantes. O primeiro destaca um aumento da participação dos produtos básicos e semimanufaturados em relação aos manufaturados. Os dois primeiros representavam, em 1998, aproximadamente 40% da pauta de exportação, contra 60% dos manufaturados. No final dessa série temporal o primeiro grupo passou a ter um peso pouco acima de 60% no valor das exportações, e os manufaturados 40%.

Uma alteração nos destinos das exportações brasileiras está patente no segundo gráfico. Ali percebemos a escalada da participação chinesa no destino das exportações.

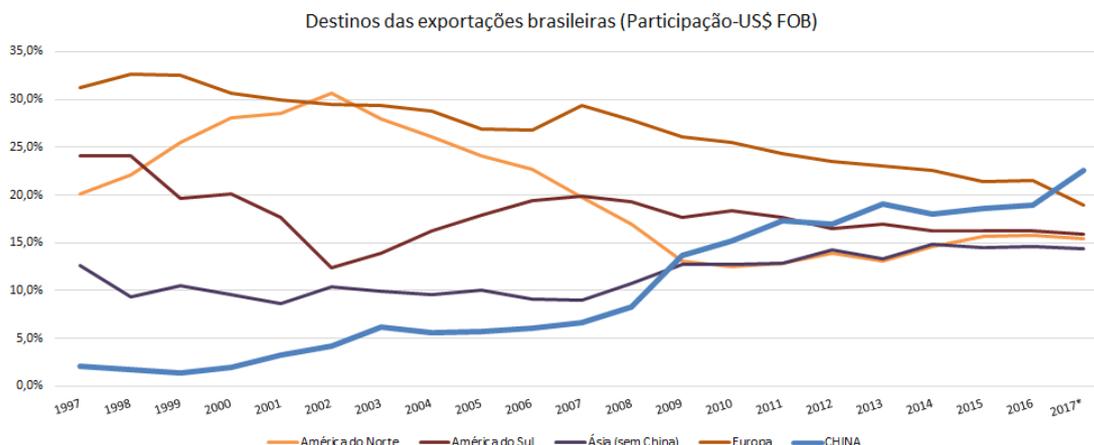
A terceira e última informação, contida nos dois gráficos, confirma que a alteração desses padrões se dá a partir da crise de 2007-2008. Resumidamente, neste período ocorre tanto a diminuição da representatividade dos manufaturados na pauta de exportação quanto um aumento da participação chinesa como destino das exportações. Não é possível uma correlação entre essas duas variáveis, ou seja, não houve por causa da mudança dos destinos das exportações brasileiras a alteração do perfil da demanda externa já que a China é importadora de produtos básicos? Sendo assim, a “primarização da pauta” não se caracterizou ainda como um fenômeno estrutural, motivado por perda de complexidade tecnológica. Predominando a razão conjuntural e/ou cambial, talvez seja passível de reversão com o crescimento da demanda externa do mundo ocidental e a melhoria da competitividade nos preços internacionais dos produtos nacionais.

Gráfico 4



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

Gráfico 5



Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - Obs.: * jan-out

A explicação dessa dinâmica das exportações pode ser encontrada quando se verifica a variação anual do PIB real para um conjunto de países selecionados como destinos importantes para a exportação brasileira. China e Índia foram os países mais resistentes à crise, devido provavelmente à expansão de seus mercados internos. Como resultado, entre os anos de 2008 e 2009, a China saltou da terceira para a primeira colocação. Em grande parte, isso ocorreu porque houve intensa retração dos Estados Unidos (-43,1%), que ocupava a primeira posição em 2008, e da Argentina (-27,4%), que ocupava a segunda posição no mesmo ano. A Índia, que em 2008 não figurava entre os 24 principais parceiros comerciais do Brasil, em 2009 passou a ocupar a nona posição.

Quanto à relação entre um sistema produtivo intenso em tecnologia e uma pauta exportadora voltada às *commodities*, Gala (2017) advoga a incompatibilidade entre essas duas características. Utilizando o Índice de Complexidade Econômica (ICE) para mensurar a sofisticação da produção, afirma que, “ao longo dos últimos anos, a economia brasileira perdeu complexidade”. Em 1995, o índice estava em 0,67693, posição 29ª de um ranking com 125 países. Em 2012, o País despencou para 56º. lugar em um ranking de 144 países com índice próximo de zero.

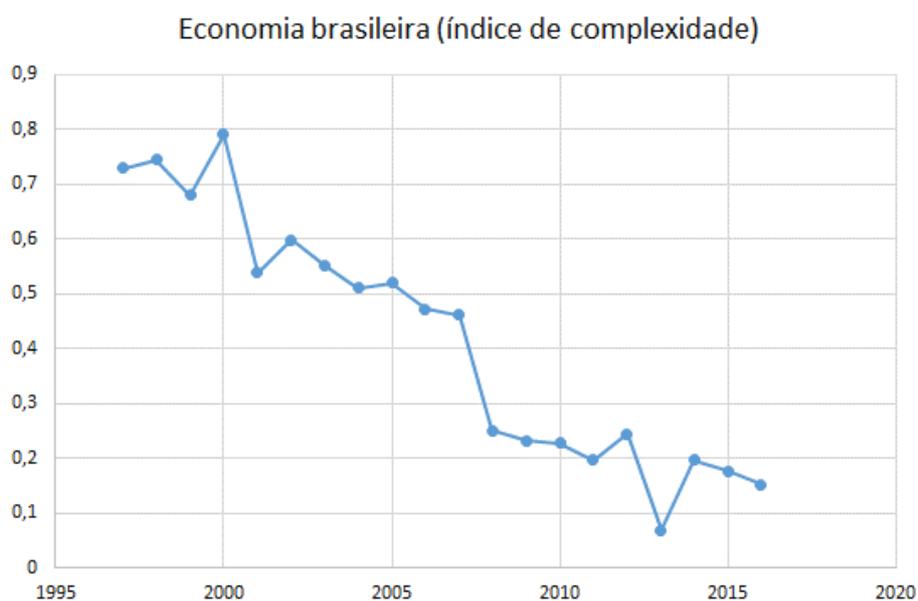
Os dois conceitos básicos para se medir se um país é complexo, economicamente, são *a ubiquidade* – particularidade daquilo que existe ou está praticamente na maioria dos lugares – e *a diversidade* de produtos encontrados na sua pauta exportadora. Se uma determinada economia é capaz de produzir bens não ubíquos, há indicação de que tem um sofisticado tecido produtivo. Nessa perspectiva, a chave para o desenvolvimento econômico está na aquisição da capacidade de produzir e exportar bens e serviços complexos

Em uma análise comparativa entre países, a intensidade tecnológica estaria relacionada àqueles com elevado grau de complexidade, em geral, pertencentes ao grupo dos países ricos. Já a segunda a “primarização da pauta exportadora” se associaria à “doença holandesa”, isto é, a perda de competitividade industrial pela

apreciação da moeda nacional em função do persistente superávit comercial com produtos básicos.

De acordo com este raciocínio a economia brasileira estaria cada vez mais distante do primeiro grupo situado no ranking dos dez países mais ricos da economia mundial, dado o seu histórico recente de perda de complexidade. O gráfico abaixo apresenta este resultado, onde os índices foram calculados pelo “*Atlas da Complexidade Econômica*”.

Gráfico 6



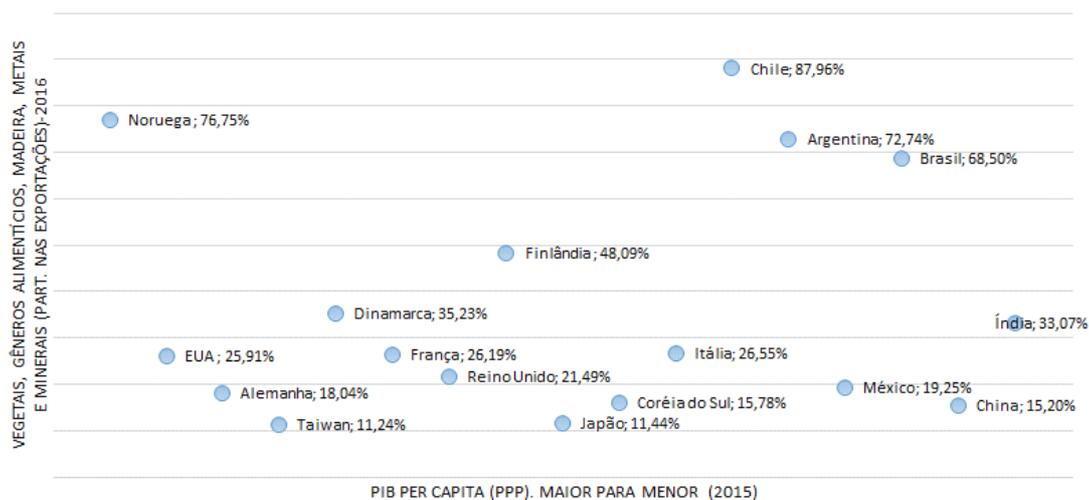
Fonte: *Atlas da Complexidade* (<https://atlas.media.mit.edu/pt/>)

Duas considerações podem ser feitas em relação à análise feita por esse autor representante da corrente de pensamento econômico “novo-desenvolvimentista”.

Por um lado, não há uma relação evidente entre uma pauta de exportações concentrada em itens básicos e a riqueza nacional. Comparando a participação das exportações de vegetais, gêneros alimentícios, madeiras, metais e minerais no PIB com o PIB per capita para uma seleção de países (ver Gráfico 7), não é possível identificar, graficamente, nenhuma relação entre estas duas variáveis. Noruega, Dinamarca e Finlândia seriam exemplos de países com alta renda per capita e alta concentração de produtos básicos nas exportações. México e China são exemplos de países com baixa renda per capita e baixa concentração de produtos básicos nas exportações.

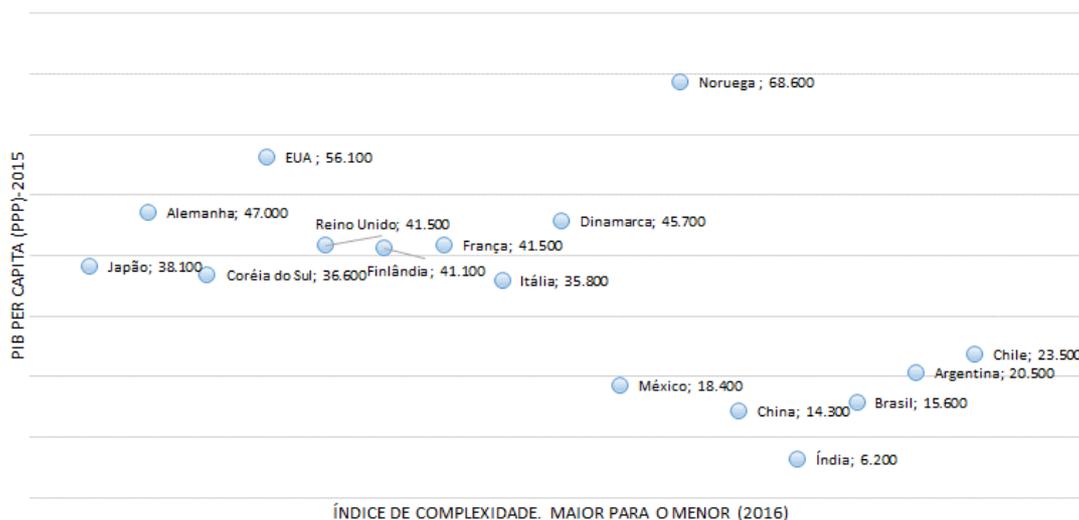
Por outro lado, quando comparamos o grau de complexidade com o mesmo PIB per capita, observamos uma relação entre essas duas medidas. No gráfico 8, com exceção da Noruega, quanto maior a complexidade da pauta maior o PIB per capita. Estas observações talvez demonstrem que para se explicar a riqueza de um país, além do grau de complexidade de sua pauta, outros fatores devem ser levados em conta.

Gráfico 7



Fonte: CIA *The World Factbook* e World Bank Data

Gráfico 8



A partir das considerações acima podemos concluir que a “primarização” da pauta de exportações brasileira é resultado de uma conjuntura específica a partir da crise de 2007-2008. No próximo tópico, analisaremos se houve mudanças estruturais durante a década de estabelecimento desse padrão. Não se justifica a demonização de uma pauta exportadora concentrada em *commodities*. Os dados analisados apontam para a necessidade de um exame mais profundo sobre a relação entre riqueza nacional, pauta exportadora, grau de complexidade e intensidade tecnológica dos setores produtivos brasileiros, no caso de uma *economia de maturidade precoce*, isto é, com prioridade na manutenção da estabilidade inflacionária e não no crescimento econômico. A grande absorção interna e o baixo grau de abertura externa da economia brasileira se justificam pelo dinamismo de seu mercado interno com potencial de se tornar o quinto maior em número de consumidores incluso.

4. Valor Agregado sob a Ótica da Produção

A industrialização como indutora do desenvolvimento socioeconômico representa um dos pilares fundamentais da Teoria do Desenvolvimento. O avanço do setor industrial, por conta de sua maior produtividade e integração com os demais setores da economia, contribuiria para o avanço do PIB per capita. Por conta do maior poder de barganha sindical e político dos seus trabalhadores especializados, propiciaria a construção e o aprimoramento do Estado de bem-estar social. Isso teria sido observado ao longo do processo de desenvolvimento de países de renda alta.

No entanto, ao longo dos últimos anos, países em desenvolvimento vêm apresentando queda da participação da indústria na atividade econômica, ao mesmo tempo em que o setor de serviços amplia sua participação. Apesar de não representar um movimento homogêneo e generalizado, tal processo apresenta consequências significativas em termos das estratégias de desenvolvimento destes países, uma vez que a produtividade e o rendimento médio do trabalhador no setor de serviços tende a ser menor que na indústria, principalmente quando ocorre aumento da participação de serviços de baixa produtividade.

Recentemente, a bibliografia econômica vem apresentando importantes conclusões a respeito desse processo. Lippolis e Ortiz-Ospina (2017) e Rodrik (2016) apresentam evidências relevantes no que diz respeito à países desenvolvidos e em desenvolvimento. Conforme os primeiros autores, apesar de haver significativa heterogeneidade nos dados avaliados, observa-se que há relação direta entre PIB per capita e participação do setor industrial no total de empregos dos países.

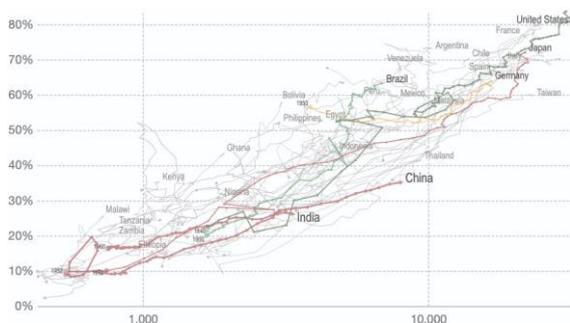
Os dados sugerem que, conforme o estágio em que se encontra o país em termos de PIB per capita, o crescimento econômico ocorre de maneira diversa. Por um lado, países com baixo PIB per capita, por exemplo, crescem a partir do momento em que o nível de ocupação de trabalhadores na indústria cresce. Por outro lado, países com PIB per capita elevado crescem mesmo com a redução da participação de ocupação na indústria e incremento da participação da ocupação no setor de serviços.

Para Lippolis e Ortiz-Ospina (2017), o comportamento dos dados evidencia uma transformação estrutural pela qual passam os países ao longo de seus processos de crescimento e desenvolvimento econômico. Inicialmente, os países passam da atividade agrícola para a atividade industrial. Em seguida, de acordo com o aumento do PIB per capita, ocorreria um período de desindustrialização com aumento da participação do setor de serviços (Gráfico 9), impulsionado tanto pelo avanço da produtividade neste setor quanto pelo aumento da demanda de serviços urbanos.

O processo descrito geraria uma curva em formato de U invertido no que diz respeito à participação da indústria na ocupação total da economia (Gráfico 2). No entanto, de acordo com o que se observa nos Gráficos 9 e 10, esse movimento não seria generalizado, de modo que alguns países em desenvolvimento estariam passando por um processo estrutural de *desindustrialização prematura* com um rápido avanço do setor de serviços sem incremento da produtividade e do PIB per capita, diferentemente do processo passado pelos países já desenvolvidos.

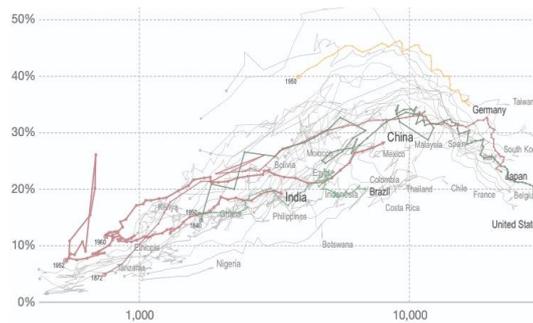
A negociação entre as elites e os trabalhadores organizados desempenhou um papel crucial no desenvolvimento da democracia. Se a desindustrialização prematura tornar a casta de trabalhadores organizados mais frágil, politicamente, nos países de baixa renda, isso poderá atrasar o desenvolvimento político, social e econômico. Será menos propício para esses países atingirem a socialdemocracia, ou seja, um Estado de Bem-Estar Social.

Gráfico 9 – Participação do setor de serviços no nível de ocupação (em %) e PIB per capita entre 1801 e 2010



Fonte: Lippolis e Ortiz-Ospina (2017).

Gráfico 10 – Participação da indústria no nível de ocupação (em %) e PIB per capita entre 1801 e 2010



Fonte: Lippolis e Ortiz-Ospina (2017).

Na mesma linha, Rodrik (2016) enfatiza que os países atualmente desenvolvidos passaram por períodos de elevada participação da indústria na economia, o que contribuiu para o rápido crescimento destes países no passado. Agora, eles estariam passando por uma mudança estrutural com aumento da participação do setor de serviços. Por sua vez, os países em desenvolvimento estariam diante de um processo de *desindustrialização prematura*, ou seja, antes de apresentarem elevação do PIB per capita. Esse processo traria consequências significativas em termos redistributivos e em termos de eficiência produtiva, uma vez que a indústria de manufatura tende a ser particularmente favorável ao crescimento da produtividade, pois absorve tecnologia do exterior de maneira mais fácil e dinâmica, além de gerar empregos de alta produtividade.

Segundo Rodrik (2016), a *desindustrialização prematura* ocorreria pela combinação de dois fatores: progresso tecnológico e comércio internacional. O progresso tecnológico nas últimas décadas teria contribuído para reduzir a competitividade dos países de baixa renda, com menor proporção de trabalhadores qualificados e pouca mobilidade setorial, ao passo que a globalização e o comércio internacional, por meio de vantagens comparativas, teriam exacerbado as dificuldades desses países tentarem entrar em um mercado de manufatura global altamente competitivo.

Diante de processos de fabricação cada vez mais intensivos em habilidades, tornou-se difícil, para os países em processo de industrialização, competir em mercados mundiais de fabricação de grande escala. Nesse cenário, Rodrik (2016) afirma que, a menos que habilidades e treinamento se expandam drasticamente, a automação e outras mudanças tecnológicas tornarão cada vez mais difícil para os países pobres de hoje seguir o caminho que os países industrializados anteriormente assumiram.

Além disso, no arcabouço deste processo podem haver outras consequências como as relacionadas ao desenvolvimento de instituições. Nesse sentido, Rodrik (2016) argumenta que a industrialização foi crucial para o desenvolvimento do movimento trabalhista, o que levou a exigências para a expansão dos direitos de voto e, eventualmente, à criação do Estado de bem-estar social. Portanto, diante da desindustrialização prematura, pode haver o enfraquecimento político e econômico dos trabalhadores industriais em países de baixa renda com efeitos deletérios no processo de construção de uma democracia liberal.

Diante desse cenário de eventual desindustrialização precoce em países em desenvolvimento, esta seção busca avaliar o comportamento recente da indústria no Brasil, bem como identificar possíveis movimentos estrutural ou conjuntural. Nesse sentido, torna-se relevante a exploração dos dados conforme a participação da indústria no valor adicionado (*output*) e conforme a participação da indústria na ocupação dos postos de trabalho na economia (*input*).

No que diz respeito à participação dos setores produtivos no valor adicionado, conforme a Tabela 7, observa-se que há um movimento de queda da participação da indústria e de aumento da participação do setor de serviços ao longo dos últimos anos. Tal comportamento configura um movimento constante e gradual, o que poderia evidenciar uma mudança estrutural de desindustrialização.

Tabela 7
Participações dos Setores Produtivos no Valor Adicionado entre 2012 e 2016*

	Agropecuária		Indústria Geral		Serviços		Valor Adicionado (em R\$ mi)
	Valor Adicionado (em R\$ mi)	Part. %	Valor Adicionado (em R\$ mi)	Part. %	Valor Adicionado (em R\$ mi)	Part. %	
2010	159.932	4,84%	904.158	27,38%	2.238.750	67,78%	3.302.840
2011	190.024	5,11%	1.011.034	27,17%	2.519.403	67,72%	3.720.461
2012	200.695	4,90%	1.065.682	26,03%	2.827.882	69,07%	4.094.259
2013	240.290	5,28%	1.131.626	24,85%	3.181.844	69,87%	4.553.760
2014	249.975	5,03%	1.183.094	23,79%	3.539.665	71,18%	4.972.734
2015	256.255	4,97%	1.151.746	22,35%	3.746.331	72,68%	5.154.333
2016	295.207	5,45%	1.150.218	21,24%	3.969.161	73,30%	5.414.586

* Comparativo realizado utilizando-se valores correntes.

Fonte: IBGE (2017a)

Por sua vez, em termos de ocupação média por setores produtivos (Tabela 8), nota-se, inicialmente, queda do nível total de ocupação em 2015 e 2016, impulsionada pelo declínio da ocupação na indústria que, após atingir 13,2 milhões de postos de trabalho ocupados em 2014 passa para 11,5 milhões em 2016. Esta queda não foi compensada pelo aumento de vagas ocupadas no setor de serviços, muito menos pelo setor de construção e pelo setor agropecuário que também apresentaram queda de ocupação no período.

Portanto, é possível observar que apesar da relativa estabilidade da ocupação na indústria entre 2012 e 2014, a partir da crise econômica de 2015-2016, o setor industrial foi o que mais apresentou queda em termos de ocupação, o que sugere um movimento *conjuntural* pós crise, e não, necessariamente, um movimento *estrutural*.

Tabela 8
Ocupação Média e Participação Relativa dos Setores Produtivos entre 2012 e 2016*

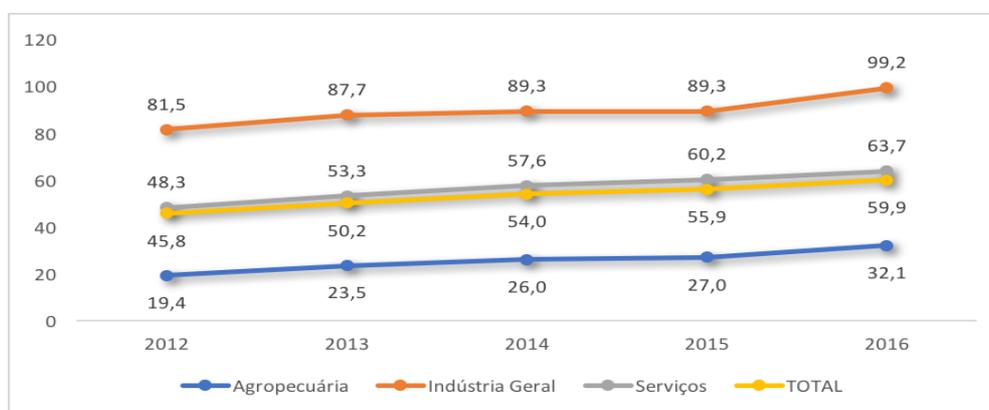
	2012		2013		2014		2015		2016	
	Ocupação Média (em mil)	Part. %								
Agropecuária	10.344	11,6%	10.222	11,3%	9.603	10,4%	9.478	10,3%	9.200	10,2%
Indústria	13.081	14,6%	12.909	14,2%	13.242	14,4%	12.897	14,0%	11.593	12,8%
Construção	7.481	8,4%	7.882	8,7%	7.810	8,5%	7.507	8,1%	7.297	8,1%
Serviços	58.560	65,5%	59.740	65,8%	61.440	66,7%	62.250	67,6%	62.289	68,9%
Comércio	16.604	18,6%	17.130	18,9%	17.417	18,9%	17.584	19,1%	17.399	19,3%
Transporte	4.119	4,6%	4.238	4,7%	4.198	4,6%	4.340	4,7%	4.519	5,0%
Alojamento e alimentação	3.846	4,3%	4.012	4,4%	4.233	4,6%	4.395	4,8%	4.627	5,1%
Atividades profissionais	9.509	10,6%	9.741	10,7%	10.322	11,2%	10.309	11,2%	9.674	10,7%
Administração pública	14.514	16,2%	14.608	16,1%	15.110	16,4%	15.346	16,7%	15.605	17,3%
Serviços Domésticos	6.136	6,9%	5.986	6,6%	5.976	6,5%	6.110	6,6%	6.236	6,9%
Outros serviços	3.833	4,3%	4.026	4,4%	4.184	4,5%	4.166	4,5%	4.228	4,7%
Total	89.466	100%	90.753	100%	92.094	100%	92.131	100%	90.378	100%

*Agropecuária representa Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura; Comércio representa Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas; Transporte representa Transporte, armazenagem e correio; Atividades Profissionais representa Informação, comunicação e atividades financeiras, imobiliárias, profissionais e administrativas; e, Administração Pública representa Administração pública, defesa, seguridade, educação, saúde humana e serviços sociais.

Fonte: IBGE (2017b). Elaboração Própria.

Além disso, é importante destacar que, apesar da queda da ocupação na indústria, em termos absolutos e relativos, este setor vem apresentando o maior nível de *produtividade do trabalho* – medido pela relação entre o valor adicionado e o nível de ocupação por setor produtivo – além de ter apresentado alta neste indicador desde 2012, com destaque para 2016, conforme o Gráfico 11. Especificamente em 2016, é possível observar que a produtividade total foi incrementada, especialmente por conta do aumento da produtividade na indústria.

Gráfico 11
Relação entre o Valor Adicionado e o Nível de Ocupação por Setor Produtivo entre 2012 e 2016 (em R\$)



Fonte: IBGE (2017a) e IBGE (2017b). Elaboração Própria.

Em termos de rendimento médio e massa de rendimento por setores produtivos (Tabela 9), entre 2012 e 2015, o rendimento médio na indústria apresenta tendência crescente. Em 2016, diante do agravamento da crise econômica e da queda do nível de ocupação, o rendimento na indústria cai. Esse movimento é praticamente generalizado em todos os setores produtivos, com destaque, inclusive, para a queda do rendimento médio no setor de serviços ainda em 2015, impulsionado por setores considerados de baixa produtividade como comércio e alojamento e alimentação. Como consequência, a massa de rendimento cai.

Em suma, os números sugerem que *não há, necessariamente, um movimento estrutural de desindustrialização prematura no Brasil*. Apesar da participação da indústria em termos de valor adicionado estar em queda, quando se consideram os números de ocupação média e rendimento médio real dos setores produtivos, nota-se uma conjuntura em que se elevou a massa de rendimentos reais gerada na indústria até 2014, depois caiu na Grande Depressão. Ela ainda tem importância para o mercado interno, tanto em termos de oferta de produtos, quanto em fornecer demanda.

No entanto, a fim de se corroborar tal hipótese, torna-se fundamental avaliar o comportamento da indústria e do setor de serviços nos próximos anos. Caso esse movimento de encolhimento industrial persista, os efeitos redistributivos poderiam ser significativos a longo prazo, dado que o incremento da participação do setor de serviços vem ocorrendo em favor de setores de baixa produtividade e de baixo rendimento médio como comércio e alojamento e alimentação.

Tabela 9
Rendimento Médio Real e Massa de Rendimentos (ocupação média x rendimento médio real) dos Setores Produtivos entre 2012 e 2016*

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Rend. Médio (R\$)	Massa de Rendimento (em R\$ mil)	Rend. Médio (R\$)	Massa de Rendimento (em R\$ mil)	Rend. Médio (R\$)	Massa de Rendimento (em R\$ mil)	Rend. Médio (R\$)	Massa de Rendimento (em R\$ mil)	Rend. Médio (R\$)	Massa de Rendimento (em R\$ mil)
Agropecuária	1.110,0	11.482,1	1.156,0	11.816,6	1.192,3	11.449,2	1.174,8	11.134,0	1.135,3	10.444
Indústria	2.039,5	26.677,7	2.078,0	26.824,4	2.117,0	28.032,3	2.145,3	27.667,3	2.068,3	23.977
Construção	1.679,8	12.566,2	1.801,5	14.199,9	1.759,5	13.741,3	1.704,5	12.795,7	1.706,0	12.448
Serviços	1.927,5	112.871,8	1.994,1	119.125,8	2.010,9	123.550,9	1.989,5	123.843,2	1.962,1	122.214
Comércio	1.757,0	29.172,3	1.804,0	30.902,5	1.783,3	31.058,9	1.753,5	30.834,0	1.711,5	29.779
Transporte	2.151,8	8.863,6	2.187,3	9.270,1	2.226,5	9.346,3	2.164,3	9.392,3	2.184,0	9.869
Alojamento e alimentação	1.475,0	5.672,5	1.547,3	6.207,2	1.561,8	6.610,9	1.497,5	6.580,8	1.429,8	6.615
Atividades profissionais	2.899,0	27.565,1	3.006,8	29.289,5	3.029,8	31.273,8	3.006,3	30.989,9	3.016,5	29.182
Administração pública	2.853,3	41.412,8	2.943,0	42.990,6	2.960,5	44.733,2	3.017,0	46.298,9	3.000,8	46.827
Serviços Domésticos	765,5	4.696,7	798,5	4.779,4	837,5	5.004,7	836,5	5.111,2	837,0	5.220
Outros serviços	1.590,8	6.097,3	1.671,8	6.729,6	1.677,3	7.017,6	1.651,3	6.879,5	1.555,0	6.575
TOTAL		287.078,3		302.135,7		311.819,0		311.526,7		303.151,4

* Agropecuária representa Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura; Comércio representa Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas; Transporte representa Transporte, armazenagem e correio; Atividades Profissionais representa Informação, comunicação e atividades financeiras, imobiliárias, profissionais e administrativas; e, Administração Pública representa Administração pública, defesa, seguridade, educação, saúde humana e serviços sociais.

Fonte: IBGE (2017b). Elaboração Própria.

Conforme visto anteriormente, a economia brasileira vem passando por mudanças de participação relativa dos setores produtivos em termos de valor adicionado e nível de ocupação de trabalhadores. Avaliamos que há aspectos conjunturais que não permitem diagnosticar isso ainda como um processo estrutural irreversível, no âmbito da desindustrialização prematura, conforme evidenciado por Lippolis e Ortiz-Ospina (2017) e Rodrik (2016). Diante desse debate, Gala (2017) utiliza dados do *Atlas da Complexidade Econômica*, criado pelo físico César Hidalgo e pelo economista Ricardo Hausmann. Ele é uma ferramenta de megabanco de dados (*big data*), desenvolvida em conjunto pelo MIT Media Lab e pela Kennedy School de Harvard, a fim de mensurar o grau de complexidade de cada economia participante do comércio exterior. Nosso questionamento é se basta a análise da composição da pauta exportadora do País para *diagnosticar a sofisticação tecnológica do tecido produtivo no Brasil, predominantemente, voltado para atendimento do mercado interno.*

Com base nesse argumento, e diante dos dados evidenciados anteriormente, o processo de desindustrialização, ocorrido de maneira supostamente prematura, pode não se sustentar, dado que pode se tratar de um processo conjuntural pós crise econômica de 2015-2016. Ocorre, porém, que o avanço das cadeias globais de valor e da automação, a relação entre os setores de serviços e indústria se torna mais intensa e complexa. Com a chegada da chamada Indústria 4.0, as categorias do setor de serviços devem ser avaliadas em conjunto com o desempenho da indústria. Desse modo, a segregação entre serviços e indústria no que diz respeito ao valor adicionado, à produtividade ou ao rendimento do trabalho se torna um reducionismo simplório.

A mesma avaliação pode ser considerada do ponto de vista da agroindústria. O desempenho das exportações do setor e a oferta crescente de empregos na cadeia produtiva devem ser atribuídos também ao desenvolvimento científico-tecnológico e à modernização da atividade rural. Ambos fatores foram obtidos por intermédio de pesquisas brasileiras e da expansão da indústria de máquinas e implementos. Nesse sentido, as cadeias de produção e comercialização do agronegócio, da indústria do petróleo, da indústria automobilística e aeronáutica, da construção civil, entre outras, não permitem diagnosticar, desde logo, que “a economia brasileira não é diversificada nem complexa” em razão de sua pauta de exportações.

5. Valor Apropriado pela Renda e Riqueza das Castas Brasileiras

Quando se considera o papel dos setores produtivos nas estratégias de crescimento e desenvolvimento econômico dos países, é fundamental entender as relações e os vínculos entre os setores e os agentes econômicos de maneira profunda, observando impactos econômicos, políticos e sociais no arcabouço da complexidade e da evolução das instituições.

Nesse sentido, a análise da associação entre a complexidade econômica e a evolução de instituições sugere que os países exportadores de produtos mais complexos tendem a ter níveis significativamente mais baixos de desigualdade de renda do que os países que exportam apenas produtos simples. O problema é que essa correlação pode ser espúria, isto é, complexidade, instituições e desigualdade podem variar ao mesmo tempo ou em conjunto porque se relacionam com outros fatores econômicos, políticos

e sociais. As interações entre todos esses componentes podem ser bem mais complexas e circunstanciadas histórica e estruturalmente – e não automáticas.

Na visão social-desenvolvimentista, os vínculos entre complexidade econômica, instituições e desigualdade de renda é que tornam relevante a concepção de desenvolvimento. A estrutura produtiva de um país pode limitar seu alcance de bem-estar pela desigualdade de renda elevada pela emergência de algumas castas profissionais. Ela influencia as escolhas ocupacionais, as oportunidades de aprendizagem e o poder de barganha de seus trabalhadores e sindicatos. Em outras palavras, a inovação tecnológica e a industrialização fornecem novos empregos e oportunidades de aprendizado para os trabalhadores, contribuindo para o surgimento de uma nova classe média. Nesse cenário é necessária a adoção de uma política industrial para o século XXI, de modo a construir complexidade que leva às instituições propícias à diminuição da desigualdade social.

Cabe, então, investigar a rede de relacionamentos entre agentes econômicos e políticos. Agrupamos sob forma de castas as 131 ocupações listadas nas DIRPF 2016 - AC 2015, a última divulgada pela Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda, e as comparamos com as da DIRPF 2008 - AC 2007, a primeira divulgada sob forma dos grandes números em *big data*. Na Tabela 10, destaca-se, em termos de hierarquia da riqueza per capita, a subcasta dos “atletas, desportistas e afins”. Ela superava até a da casta dos mercadores: 30% em 2007 e 47% em 2015.

Para verificar os rendimentos totais per capita anual – a média mensal é a simples divisão por doze meses –, somamos os rendimentos tributáveis (59% do total), os isentos e não-tributáveis (31%) e os tributáveis exclusivamente ou definitiva na fonte (10%). Nestes últimos, o 13º salário representa 31%, os rendimentos de aplicações financeiras 28%, ganho de capital na alienação de bens ou direitos 14% e participação nos lucros ou resultados 10%, ou seja, todo o restante 17%. Essa distribuição de renda espelha *todas as fontes e não só a renda do trabalho* como focalizou, durante muitos anos, o debate sobre concentração de renda – e não de riqueza – no Brasil.

Tabela 10 - Resumo da Declaração por Ocupação Principal do Declarante - Comparação de Rendas em termos reais entre 2007 e 2015

Ocupação Principal do Declarante	Rend. Per Capita Anuais de 2007 R\$ em valores de 2015	Rend. Per Capita Anuais R\$ em 2015	Rend. Per Capita Mensais de 2007 R\$ em valores de 2015	Rend. Per Capita Mensais R\$ em 2015	Variação real de 2007 para 2015
Subcasta dos Atletas, Desportistas e Afins	R\$ 146.910,57	R\$ 244.183,70	R\$ 12.242,55	R\$ 20.348,64	66%
Castas dos Comerciantes, Financistas e Dirigentes do Setor Privado	R\$ 158.835,93	R\$ 238.138,82	R\$ 13.236,33	R\$ 19.844,90	50%
Castas dos Sábios-Tecnocratas	R\$ 218.249,49	R\$ 250.935,34	R\$ 18.187,46	R\$ 20.911,28	15%
Castas dos Sábios-Universitários	R\$ 107.389,60	R\$ 131.164,59	R\$ 8.949,13	R\$ 10.930,38	22%
Castas dos Sábios-Sacerdotes Pregadores	R\$ 68.729,89	R\$ 108.308,80	R\$ 5.727,49	R\$ 9.025,73	58%
Castas dos Guerreiros (exceto Atletas, Desportistas e Afins)	R\$ 79.394,47	R\$ 98.788,02	R\$ 6.616,21	R\$ 8.232,34	24%
Castas dos Trabalhadores	R\$ 51.287,75	R\$ 64.018,19	R\$ 4.273,98	R\$ 5.334,85	25%

Fonte: SRF - Inflacionado pelo Índice nacional de preços ao consumidor-amplio (IPCA) (dez/15: 306,0 / dez/07: 186,3 = múltiplo 1,6424584) (elab. FNC)

Comparando os rankings das rendas das castas e suas variações reais entre 2007 e 2015, destacam-se *os aumentos reais de todas elas*. Nesse sentido, nenhuma teve motivo para ficar ressentida e apoiar o golpe contra o governo social-desenvolvimentista reeleito em 2014. Porém, desconsiderando o crescimento da remuneração do mérito da cinestesia (domínio dos movimentos do corpo) dos atletas pelo lazer popular proporcionado por eles, os maiores rendimentos foram dos *sábios-tecnocratas* – demonstrando o poder da técnica e/ou a vantagem da proximidade do poder –, entre os quais se destacavam as ocupações que apareciam no ranking das 11

maiores riquezas per capita em 2007: Membro do Poder Judiciário e de Tribunal de Contas, Membro do Ministério Público (Procurador e Promotor), Diplomata e Afins, Servidor das Carreiras do Banco Central, CVM e Susep, Servidor das Carreiras de Auditoria Fiscal e de Fiscalização, Membro do Poder Executivo.

Tabela 11 – Ranking de Riqueza por Ocupação Principal em 2007

Ranking de Riqueza	Ocupação Principal do Declarante	Quantidade Declarantes	Participações em %	Rend. Per Capita Anuais R\$	Rend. Per Capita Mensais R\$	Bens e Direitos Per Capita R\$
1	Membro do Poder Judiciário e de Tribunal de Contas	19.553	0,1%	R\$ 348.293,15	R\$ 29.024,43	R\$ 633.411,72
2	Membro do Ministério Público (Procurador e Promotor)	12.700	0,1%	R\$ 353.505,40	R\$ 29.458,78	R\$ 596.257,99
3	Diplomata e afins	2.493	0,0%	R\$ 184.322,40	R\$ 15.360,20	R\$ 511.394,77
4	Titular de Cartório	9.455	0,0%	R\$ 421.976,40	R\$ 35.164,70	R\$ 477.679,68
5	Produtor na exploração agropecuária	344.872	1,4%	R\$ 51.120,57	R\$ 4.260,05	R\$ 369.392,36
6	Agente de Bolsa de Valores, câmbio e outros serviços financ.	7.482	0,0%	R\$ 160.291,90	R\$ 13.357,66	R\$ 350.929,93
7	Médico	261.748	1,0%	R\$ 149.476,67	R\$ 12.456,39	R\$ 348.801,53
8	Servidor das carreiras do Banco Central, CVM e Susep	6.333	0,0%	R\$ 143.373,16	R\$ 11.947,76	R\$ 324.614,64
9	Jornalista e repórter	44.471	0,2%	R\$ 61.061,61	R\$ 5.088,47	R\$ 295.439,55
10	Servidor das carreiras de auditoria fiscal e de fiscalização	68.575	0,3%	R\$ 153.616,66	R\$ 12.801,39	R\$ 280.313,85
11	Membro do Poder Executivo	8.376	0,0%	R\$ 91.426,66	R\$ 7.618,89	R\$ 274.261,17

Fonte: DIRPF 2008 - AC 2007 (elaboração Fernando Nogueira da Costa)

Tabela 12 – Ranking de Riqueza por Ocupação Principal em 2015

Ranking de Riqueza	Ocupação Principal do Declarante	Quantidade Declarantes	Participações em %	Rend. Per Capita Anuais R\$	Rend. Per Capita Mensais R\$	Bens e Direitos Per Capita R\$
1	Titular de Cartório	9.694	0,0%	R\$ 1.151.332,89	R\$ 95.944,41	R\$ 1.481.553,04
2	Membro do Ministério Público (Procurador e Promotor)	14.051	0,1%	R\$ 603.527,20	R\$ 50.293,93	R\$ 1.339.316,43
3	Membro do Poder Judiciário e de Tribunal de Contas	20.699	0,1%	R\$ 610.382,28	R\$ 50.865,19	R\$ 1.334.636,26
4	Técnico em ciências físicas e químicas	22.725	0,1%	R\$ 86.107,26	R\$ 7.175,61	R\$ 1.255.117,26
5	Diplomata e afins	2.625	0,0%	R\$ 451.731,27	R\$ 37.644,27	R\$ 1.122.469,12
6	Atleta, desportista e afins	5.871	0,0%	R\$ 244.183,70	R\$ 20.348,64	R\$ 919.842,40
7	Médico	340.091	1,2%	R\$ 326.117,68	R\$ 27.176,47	R\$ 829.702,94
8	Produtor na exploração agropecuária	370.486	1,3%	R\$ 158.031,34	R\$ 13.169,28	R\$ 793.561,41
9	Dirigente, pres., diretor emp. indust., com. ou prest. serv.	2.678.653	9,7%	R\$ 150.449,26	R\$ 12.537,44	R\$ 760.564,11
10	Dirigente ou adm. part. político, organização patronal etc	6.330	0,0%	R\$ 169.208,24	R\$ 14.100,69	R\$ 744.894,63
11	Agente de Bolsa de Valores, câmbio e outros serviços financ.	5.722	0,0%	R\$ 162.057,98	R\$ 13.504,83	R\$ 744.711,27

Fonte: DIRPF 2016 - AC 2015 (elaboração Fernando Nogueira da Costa)

No ranking de riqueza per capita, aparecia em 2007 a ocupação de “Jornalista e Repórter” (cerca de 45 mil e não só os 4.091 com CNPJ) que não reaparece em 2015. Por sua vez, tanto “Dirigente, Presidente, Diretor de Empresa Industrial, Comercial ou Prestação de Serviço”, quanto “Dirigente ou Administrador de Partido Político, Organização Patronal, etc.”, eram ocupações que não apareciam entre as mais ricas em 2007, mas tiveram uma acentuada mobilidade social registrada em 2015. Aparecem nos dois rankings as ocupações de Titular de Cartório, Produtor na Exploração Agropecuária, Agente de Bolsa de Valores, Câmbio e Outros Serviços Financeiros e Médico.

Tabela 13- Resumo da Declaração por Ocupação Principal do Declarante - DIRPF 2008 - AC 2007

Ocupação Principal do Declarante	Quantidade Declarantes	Participações em %	Rend. Per Capita Anuais R\$	Rend. Per Capita Mensais R\$	Bens e Direitos Per Capita R\$	Hierarquia de Riqueza
Subcasta dos Atletas, Desportistas e Afins	6.327	0,0%	R\$ 89.445,53	R\$ 7.453,79	R\$ 278.465,10	130%
Castas dos Comerciantes, Financistas e Dirigentes do Setor Privado	5.020.908	19,9%	R\$ 96.706,21	R\$ 8.058,85	R\$ 213.776,40	100%
Castas dos Sábios-Tecnocratas	964.859	3,8%	R\$ 132.879,77	R\$ 11.073,31	R\$ 245.536,09	115%
Castas dos Sábios-Universitários	2.244.976	8,9%	R\$ 65.383,45	R\$ 5.448,62	R\$ 146.388,08	68%
Castas dos Sábios-Sacerdotes Pregadores	1.808.203	7,2%	R\$ 41.845,74	R\$ 3.487,14	R\$ 112.504,82	53%
Castas dos Guerreiros (exceto Atletas, Desportistas e Afins)	736.175	2,9%	R\$ 48.338,80	R\$ 4.028,23	R\$ 44.639,00	21%
Castas dos Trabalhadores	6.008.337	23,8%	R\$ 31.226,21	R\$ 2.602,18	R\$ 39.827,00	19%
Inválido	2.808	0,0%	R\$ 18.009,14	R\$ 1.500,76	R\$ 13.567,18	6%
Não informado	3.316.309	13,1%	R\$ 38.667,91	R\$ 3.222,33	R\$ 136.421,77	64%
Outras ocupações não especificadas anteriormente	5.115.866	20,3%	R\$ 20.085,75	R\$ 1.673,81	R\$ 52.790,20	25%
Total	25.224.768	100,0%	R\$ 39.060,35	R\$ 3.255,03	R\$ 105.511,33	49%
Média			R\$ 56.172,69	R\$ 4.681,06	R\$ 108.795,86	51%
Máximo			R\$ 421.976,40	R\$ 35.164,70	R\$ 633.411,72	296%
Mínimo			R\$ 10.408,85	R\$ 867,40	R\$ 13.567,18	6%
Contagem de Ocupações (exceto Inválidos, não inf. e outros)	131					

Fonte: DIRPF 2008 - AC 2007 (elaboração Fernando Nogueira da Costa)

Outras Castas - Casta dos Trabalhadores (e inv., não inf., outras oc.) 10.781.448 43%

As castas dos comerciantes, financistas e dirigentes do setor privado em 2007 tinham sua riqueza per capita cinco vezes maior, seja em relação à da casta dos guerreiros, seja à da casta dos trabalhadores organizados. A renda per capita era pouco mais de três vezes. Mas eles não deveriam reclamar do governo supostamente com hegemonia de um partido trabalhista, pois antes sua riqueza per capita não superava a da casta dos sábios-tecnocratas – era 15% menor – e em 2015 passou a ser 16% maior. Há, nitidamente, uma concentração de riqueza nas mãos dos mercadores nesse período.

Tabela 14 - Resumo da Declaração por Ocupação Principal do Declarante DIRPF 2016 - AC 2015

Ocupação Principal do Declarante	Quantidade Declarantes	Participações em %	Rend. Per Capita Anuais R\$	Rend. Per Capita Mensais R\$	Bens e Direitos Per Capita R\$	Hierarquia de Riqueza
Subcasta dos Guerreiros (Atleta, desportista e afins)	5.871	0,0%	R\$ 244.183,70	R\$ 20.348,64	R\$ 919.842,40	147%
Castas dos Comerciantes, Financistas e Dirigentes do Setor Privado	4.002.182	14,5%	R\$ 238.138,82	R\$ 19.844,90	R\$ 626.002,23	100%
Castas dos Sábios-Tecnocratas	1.004.394	3,6%	R\$ 250.935,34	R\$ 20.911,28	R\$ 528.453,96	84%
Castas dos Sábios-Universitários	3.119.270	11,3%	R\$ 131.164,59	R\$ 10.930,38	R\$ 320.357,36	51%
Castas dos Sábios-Sacerdotes Pregadores	2.471.157	9,0%	R\$ 108.308,80	R\$ 9.025,73	R\$ 295.269,80	47%
Castas dos Guerreiros (exceto Atleta, desportista e afins)	880.485	3,2%	R\$ 98.788,02	R\$ 8.232,34	R\$ 100.429,04	16%
Castas dos Trabalhadores	6.652.895	24,2%	R\$ 64.018,19	R\$ 5.334,85	R\$ 97.217,85	16%
Invalído	790	0,0%	R\$ 174.609,43	R\$ 14.550,79	R\$ 663.238,81	106%
Não informado	4.404.605	16,0%	R\$ 92.452,98	R\$ 7.704,41	R\$ 285.015,89	46%
Outras ocupações não especificadas anteriormente	4.977.195	18,1%	R\$ 56.425,62	R\$ 4.702,13	R\$ 133.889,61	21%
Total	27.518.844	100,0%	R\$ 93.930,04	R\$ 7.827,50	R\$ 261.398,72	42%
Média			R\$ 120.614,78	R\$ 10.051,23	R\$ 276.591,13	44%
Máximo			R\$ 1.151.332,89	R\$ 95.944,41	R\$ 1.481.553,04	237%
Mínimo			R\$ 33.736,19	R\$ 2.811,35	R\$ 35.610,20	6%
Contagem de Ocupações (exceto Invalídos, não inf. e outros)	131					

Fonte: DIRPF 2016 - AC 2015 (elaboração Fernando Nogueira da Costa)

Outras Castas - Casta dos Trabalhadores (e inv., não inf., outras oc.) 11.477.488 42%

Acemoglu e Robinson (2012) afirmam que os países apresentam diferenças em termos de êxito econômico em virtude de:

1. instituições distintas,
2. regras que regem o funcionamento da economia e
3. incentivos que motivam a população.

Instituições econômicas *inclusivas* são aquelas que:

1. possibilitam e estimulam a participação da grande massa da população em atividades econômicas que façam o melhor uso possível de seus talentos e habilidades e
2. permitam aos indivíduos fazer as escolhas que bem entenderem.

Para serem *inclusivas*, as instituições econômicas devem incluir:

1. segurança da propriedade privada,
2. sistema jurídico imparcial e
3. uma gama de serviços públicos que proporcionem condições igualitárias para que as pessoas possam realizar intercâmbios e estabelecer contratos, além de
4. possibilitar o ingresso de novas empresas e
5. permitir a cada um escolher sua profissão.

Acemoglu e Robinson (2012) chamam as instituições capturadas por grupos de interesses das castas, cujas propriedades são opostas às daquelas ditas “inclusivas”, de *instituições econômicas extrativistas*. Elas têm como finalidade a extração da renda e da riqueza de um segmento da sociedade para benefício de outro.

Há uma forte sinergia entre as instituições econômicas e políticas. As *instituições políticas extrativistas* concentram poder nas mãos de uma pequena elite e impõem poucas restrições ao exercício de seu poder.

As instituições econômicas são então, em geral, estruturadas por essa elite, de modo a extorquir recursos do restante da sociedade. As *instituições econômicas extrativistas*, naturalmente, acompanham suas congêneres políticas. Com efeito, sua sobrevivência será inerentemente dependente de *instituições políticas extrativistas*.

As *instituições políticas inclusivas* tenderiam a erradicar as instituições econômicas que:

1. expropriam recursos da maioria,
2. erguem barreiras alfandegárias, e
3. suprimem o funcionamento dos mercados de modo que apenas uns poucos deles se beneficiam.

Essa relação sinérgica entre instituições econômicas e políticas *extrativistas* engendra um arraigado círculo vicioso, porque essas *instituições políticas extrativistas*:

1. conferem às elites o poder político de selecionar aquelas instituições econômicas com menos restrições ou forças contrárias;
2. permitem também que elas estruturem as futuras instituições políticas e sua evolução.

As *instituições econômicas extrativistas*, por sua vez, vêm enriquecer essas mesmas elites, cuja riqueza e poder econômico ajudam a consolidar seu domínio político.

A Economia Interdisciplinar (Comportamental, Institucionalista, Evolucionária e Complexa) analisa as formas como uma economia gera e distribui sua renda. Há várias razões pelas quais as estruturas produtivas de países poderiam estar associadas não apenas ao crescimento econômico, mas também à desigualdade de renda.

Primeiro, a mistura de produtos de uma economia influencia as escolhas ocupacionais, oportunidades de aprendizagem e poder de barganha de seus trabalhadores e sindicatos. Notavelmente, em várias economias emergentes, a inovação tecnológica e a industrialização fornecem novos empregos e oportunidades de aprendizado para os trabalhadores, contribuindo para o surgimento de uma nova classe média.

Há uma correlação forte entre o nível de complexidade econômica de um país e seu nível de desigualdade de renda. Esta correlação é robusta, pois envolve outros fatores que explicam variações entre países na desigualdade de renda, como:

1. o nível de educação,
2. as instituições e
3. a concentração na pauta de exportação.

Países que experimentam aumentos na complexidade econômica são mais propensos a experimentar diminuição no nível de desigualdade de renda. O nível de desigualdade de renda de um país é condicionado por sua estrutura produtiva.

Instituições políticas e econômicas *inclusivas* são necessárias para permitir que os países:

1. usem novas tecnologias,
2. sustentem processos de destruições criadoras, e
3. alcancem níveis de complexidade econômica de médio a longo prazo.

Elas tendem a incluir maiores segmentos da população. Estes, devido ao maior poder de barganha, propiciado pelo conhecimento especializado, tendem a se tornar participantes ativos nos processos de desenvolvimento econômico e conquistas da cidadania. Isso ocorreu nas economias industrialmente mais avançadas.

A industrialização foi crucial para o desenvolvimento do movimento trabalhista, o que levou a exigências para a expansão dos direitos de voto e, em alguns países, a criação do Estado de bem-estar social. A negociação entre a casta dos mercadores e a casta dos trabalhadores organizados, seja em sindicatos, seja em partidos, desempenhou um papel crucial no desenvolvimento da democracia, pois impôs uma pauta de conquistas democráticas da cidadania à casta dos oligarcas governantes eleitos pela população.

Hoje, a desindustrialização prematura pode levar ao enfraquecimento político da casta de trabalhadores organizados nos países de baixa ou média renda per capita. Isso pode significar um retrocesso no caminho de desenvolvimento político propício a alcançar uma democracia no estilo ocidental.

A análise da Economia como Sistema Complexo sugere que os países exportadores de produtos mais complexos tendem a ter níveis significativamente mais baixos de desigualdade de renda do que os países que exportam apenas produtos de extração e processamento simples como *commodities* agrícolas, minerais e petróleo. Nestes primário-exportadores, grupos de interesses capturam e/ou corrompem mais facilmente o Estado para atender apenas os próprios desígnios. Os representantes populares não agem como cidadãos comuns. Comportam-se como políticos profissionais subordinados a Poderes Dinásticos com financiamento eleitoral corrupto.

Pesquisa na web permite verificar *o tamanho das bancadas de grupos de interesse que capturaram o Estado brasileiro*, tanto o Poder Legislativo no Congresso Nacional quanto o Poder Executivo pelo regime semi-parlamentarista, adotado de fato – e não de direito. O site *Pública* (2016) levantou a composição de onze das bancadas mais atuantes. Além dos ruralistas, que contam com 207 deputados, ela mapeia outras gigantes da Câmara: *a evangélica* (197), *a empresarial* (208), *a das empreiteiras e construtoras* (226) e *a dos parentes* (238), o maior agrupamento da Casa – confirmando a tendência de aumento do número de deputados com familiares políticos, ou seja, pertencentes às dinastias brasileiras. Soma-se ainda *as bancadas da mineração e da bola*, respectivamente com 23 e 14 deputados federais. Também pequenas, mas igualmente fortes, pelo teor dos conteúdos que defendem, são

bancadas da bala (35), *dos direitos humanos* (23) e *da saúde* (21). A *bancada sindical* conta agora com apenas 43 deputados, contra 208 da dos empresários.

Um estudo da Universidade de Brasília (UnB), publicado no segundo semestre de 2015, analisou os 983 deputados federais eleitos entre 2002 e 2010 para concluir que, no período, houve um crescimento de 10,7 pontos percentuais no número de deputados herdeiros de famílias de políticos, atingindo 46,6% em 2010 – número próximo aos 44% encontrados pela ONG Transparência Brasil no mesmo ano. Logo após a última disputa eleitoral, em 2014, essa ONG divulgou outro levantamento que concluiu que 49% dos deputados federais eleitos tinham pais, avôs, mães, primos, irmãos ou cônjuges com atuação política – o maior índice das quatro últimas eleições.

Conclusões

Este Texto para Discussão fez um estudo da complexidade econômica brasileira sem “economicismo”, isto é, a determinação direta da Política pela Economia. Há, entre essas duas dimensões, uma retroalimentação: a “função popularidade” ocorre quando a economia atinge a política e a “função política” quando esta afeta a economia. Para diferenciar esse método multidisciplinar daquele que reduz a complexidade à questão tecnológica, destacamos o subtítulo “Economia Política da Complexidade”.

Nossa perspectiva interdisciplinar busca entender o fracasso atual e as eventuais chances de sucesso futuro da Nação brasileira. Acreditamos nessa possibilidade desde que a democracia prevaleça e medidas estratégicas, adequadas à sua estrutura produtiva, ao seu potencial de mercado interno e externo e à maior igualdade na distribuição de renda e riqueza, sejam tomadas de maneira consistente a erguer um Estado de Bem-Estar Social durante as próximas décadas.

Nas entrelinhas – ou mesmo explícito nas linhas – fizemos uma comparação entre o Social-Desenvolvimentismo e o Novo-Desenvolvimentismo, duas correntes de pensamento econômico aliadas em muitos pontos, mas com pequenas divergências metodológicas e a respeito de medidas de política econômica.

Nosso método foi analisar e medir as diferentes dimensões dos componentes da economia brasileira que interagem em sua emergência como um Sistema Complexo.

O valor adicionado a cada ano pode ser analisado sob a Ótica da Renda, quando focalizamos o salário pelas características e dimensões essenciais do mercado de trabalho formal e informal, o lucro obtido pelo desempenho das empresas não-financeiras, a renda de aluguel relacionada à evolução dos preços de imóveis e/ou riqueza imobiliária, a acumulação de capital financeiro com a capitalização por juros compostos.

O valor agregado sob a Ótica da Demanda foi também analisado, dimensionando o mercado interno de consumo pelo número de consumidores inclusos e o poder aquisitivo de cada segmento do mercado de trabalho. Em seguida, analisamos a exportação líquida, enfrentando o debate sobre “primarização da pauta” .

O valor agregado sob a Ótica da Produção pesquisou a dimensão da agroindústria e do servindústria, isto é, a integração dos setores produtivos além das fronteiras estabelecidas entre primário, secundário e terciário. As cadeias produtivas as transpõem. Encerramos esse tópico com o debate com os novos-desenvolvimentistas sobre ascensão e queda da complexidade no Brasil.

A primeira hipótese examinada foi se a informalidade divide o mercado de trabalho com a formalidade. Consideramos nesta todos os trabalhadores com carteira assinada e os servidores públicos estatutários, além dos empregadores. O restante da força de trabalho, composta de autônomos, domésticos, semi ocupados ou desocupados, pode ser classificado como um “exército industrial de reserva”, onde muitos são vistos como párias carentes de direitos da cidadania e/ou de inclusão social, econômica e política.

A segunda hipótese levantada foi que a alteração dos destinos das exportações brasileiras, a partir da crise mundial 2007-2008, provocou a mudança do perfil da demanda externa, dirigida especialmente pela China, para produtos básicos. Assim, a “primarização da pauta” não pode ser, desde já, classificada como um fenômeno estrutural e irreversível, motivado por perda de complexidade tecnológica, mas sim conjuntural e/ou cambial. Tem menos a ver com o perfil da oferta brasileira do que com o perfil da demanda estrangeira, mercado que foge do controle nacional.

A terceira hipótese testada diz respeito às sofisticadas e complexas cadeias de produção e comercialização do agronegócio, da indústria do petróleo, da indústria automobilística e aeronáutica, da construção civil, entre outras, existentes no País. Elas não permitem diagnosticar, simplesmente, que “a economia brasileira não é diversificada nem complexa”. Sendo assim, ela não propiciaria o ambiente para desenvolver instituições capazes de levar à melhor distribuição de renda. Pelo contrário, facilitaria o Estado brasileiro (Poder Executivo, Poder Legislativo, Poder Judiciário) ser capturado por castas e/ou grupos de interesses. Os setores produtivos brasileiros possuem distintos graus de intensidade tecnológica, seja entre si, seja os comparando com congêneres estrangeiros, mas não têm o poder de determinar uma inapelável estagnação econômica e política, caso não se adote um modelo de crescimento *a la* Leste da Ásia, voltado para exportação de produtos industriais.

Nossa quarta hipótese sugere que é possível construir um Estado de bem-estar social no Brasil. Essa estratégia não tem como pré-condição o avanço da complexidade tecnológica a ser refletida na pauta de exportações, mas adota sim a opção de políticas públicas priorizarem a inclusão social, a ampliação do poder de compra dos párias e, em consequência, a obtenção de maior escala no mercado interno. Os componentes internos de um país que possui o quinto maior território (abundante em recursos naturais), a quinta maior população, e a sétima maior renda do mundo são trunfos capazes de interagir e ultrapassar as limitações geoeconômicas. Entre elas, destacamos sua situação peculiar de maior país do hemisfério sul, porém sem ricos vizinhos próximos. Sua dependência de trajetória sugere que a história particular de sua sociedade colonial, escravista, ditatorial, desigual, atrasada, etc. também importa.

A quinta hipótese é que a aliança dominante entre as castas dos oligarcas governantes, mercadores-ruralistas-financistas, sábios neoliberais e pregadores-evangélicos, e

guerreiros-militares priorizou, desde a primeira Era Neoliberal (1988-2002) e agora na segunda (2015-2017), a estabilização da inflação, para evitar a eutanásia dos rentistas parasitas e manter o poder aquisitivo de suas rendas extrativistas ou expropriadoras. Colocou em segundo plano a estratégia de priorizar crescimento de renda na produção e geração de empregos. As castas dos sábios desenvolvimentistas e dos trabalhadores organizados ficaram excluídas desse arranjo de poder, nítido quando se mede o tamanho das bancadas de interesse no Congresso Nacional acima de qualquer partido político classista.

Desde então, e esta é nossa sexta e última hipótese, passou a dominar na complexa economia brasileira o *stop-and-go* com curtos “voos-de-galinha”, abatida pela Autoridade Monetária tão logo decola. A economia industrial brasileira saiu da *fase nascente*, tal como a atual das retardatárias China e Índia, passou por uma *fase adolescente de transição instável* – regime de alta inflação –, e entrou em uma *fase de maturidade precoce* em que prioriza menores taxas de inflação, tendo como contrapartida baixas taxas de crescimento da produção e emprego. A prioridade desenvolvimentista é a retomada do crescimento da renda e combater o desemprego.

Um teorema é uma afirmação que pode ser provada como verdadeira, por meio de outras afirmações já demonstradas, em conjunto com outras hipóteses testadas – e descartadas caso sejam falseadas –, ou seja, com afirmações anteriormente aceitas. Por esse método, reafirmamos que o grau de urbanização e o tamanho relativo, absoluto e potencial do mercado consumidor interno são trunfos para o País retomar o crescimento com políticas sociais ativas, isto é, o desenvolvimento socioeconômico.

O investimento em infraestrutura urbana e construção civil, em paralelo à melhoria de serviços públicos (educação, saúde e segurança pública) nas cidades, incentivos para pesquisas científicas e tecnológicas, ampliação dos elos das sofisticadas cadeias produtivas já existentes, podem gerar esse modelo de desenvolvimento, cujos componentes “voltados para dentro” (“*hacia adentro*” na tradição latino-americana desenvolvimentista) não são excludentes dos “*hacia afuera*” como sugerem os novos-desenvolvimentistas. Estes planejavam um choque cambial, para realinhar os preços relativos a favor das indústrias no estado-da-arte tecnológica, mas acabariam gerando conflitos distributivos e inflação de custos em vez de favorecimento dos industriais brasileiros exportadores.

C.Q.D. (Como Queríamos Demonstrar – ou falsear), o ativismo com política econômica em curto prazo, para realinhamento de preços relativos favoráveis à indústria exportadora, não é uma solução para o nosso complexo teorema. Uma abordagem estruturalista complexa e multidisciplinar aponta caminhos alternativos.

Bibliografia

ACEMOGLU, Daron e ROBINSON, James A. *Porque as nações fracassam: as origens do poder, da prosperidade e da pobreza*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

COSTA, Fernando Nogueira da; SANTOS, Taciana; SILVA, Daniel Pereira da; ALMEIDA, Samir Luna de. *Economia interdisciplinar*. Campinas: TDIE 261; Dez. 2015. Tb. in RENI -

Revista de Empreendedorismo, Negócios e Inovação. UFABC Vol. 1, n. 1, semestre 1, 2016.

GALA, Paulo. *Complexidade Econômica: Uma nova perspectiva para entender a antiga questão da Riqueza das Nações*. Rio de Janeiro: Editora contraponto, Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2017.

HAUSMANN, Ricardo & RODRIK, Dani. *Economic Development as Self-Discovery*. Cambridge, MA; NBER Working Paper 8952; May 2002

HIDALGO, Cesar; HARTMANN, D.; GUEVARA, M.R. FIGUEROA, C. Jara, ARISTARÁN, M. Aristarán, C.A.. *Linking Economic Complexity, Institutions and Income Inequality*. Cambridge-MA, The MIT Media Lab, Draft, September 2016.

HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, Cap. XIV e XV, 1985.

HOBSON, John A.. *A evolução do capitalismo moderno*. São Paulo: Ed. Abril, 1993.

IBGE. *Contas Nacionais Trimestrais*. Disponível em: < <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/contas-nacionais/9300-contas-nacionais-trimestrais.html>> Acesso em: 25 de novembro de 2017, 2017a.

IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: Trimestral – PNAD*. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em novembro de 2017, 2017b.

IBGE/SCN 2010. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em novembro de 2017.

IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial). *Lucratividade e endividamento das empresas em 2016 e no primeiro trimestre de 2017: o ajuste incompleto*. Carta IEDI: Edição 800, agosto de 2017.

IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). *Distribuição Funcional da Renda no Brasil: situação recente*. Comunicado da presidência (número 14), 2008.

KEYNES, John Maynard. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda: inflação e deflação*. São Paulo: Editora Abril, Cap. XII, 1983.

LIPPOLIS, N.; ORTIZ-OSPINA, E. Are emerging economies deindustrializing too quickly? *Our World in Data*. Disponível em: < <https://ourworldindata.org/growth-and-structural-transformation-are-emerging-economies-industrializing-too-quickly/>> 2017.

MARX, Karl. *Produção progressiva de uma superpopulação relativa ou exército industrial de reserva*. In: *O Capital: Crítica da Economia Política*. São Paulo: Editora Nova Cultural, Livro I, Tomo II, 1996.

MEDEIROS, Étore e FONSECA, Bruno. As bancadas da Câmara. *Publica*. 18 de fevereiro de 2016 (<https://apublica.org/2016/02/truco-as-bancadas-da-camara/>).

RODRIK, Dani. Premature Deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 1-33, 2016.

SANTOS, Anselmo Luís dos. *Encargos sociais e custo do trabalho no Brasil*. Campinas: Cadernos do CESIT, TD n. 19, dezembro de 1995.