

INFORME ECONÔMICO (UFPI)



UNIVERSIDADE
FEDERAL DO PIAUÍ

Sumário

Apresentação.....	3
O endividamento da população brasileira: o papel da educação financeira.....	4
Diogo Del Fiori, Salomão Franco Neves, Mauro Thury de Vieira Sá, Raimundo Onedilson Lino Vieira Junior	
Os desafios das transformações urbanas para a mobilidade em Campina Grande-PB: ausência de elementos para uma transição sociotécnica....	39
José Lourenço Cândido	
A influência da perspectiva Neoinstitucionalista de Douglass North na Teoria do Desenvolvimento Regional.....	58
Eduardo José Monteiro da Costa	
Uma História do Pensamento Econômico do consumo: averiguação da literatura econômica ortodoxa e heterodoxa.....	87
Natânia Silva Ferreira, Maria Michelle dos Santos de Oliveira, Jéssica Alves Souza, Émile Sousa França	
Os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro: o dilema entre a vida e o emprego	113
William Sousa Vilanova	
Neoliberalismo e instabilidade política na América Latina: um olhar histórico-analítico	126
Daniel Alberto Perozo-Suárez, Vinícius Figueiredo Silva	
Exchange rate fluctuation and performance of manufacturing companies in Nigeria	146
Kayode David Kolawole, Oluwagbenga Abayomi Seyingbo, Oloruntoba Oyedele, Taiye John Aina, Mustapha Abdulkadir	
RESENHA – Carne e osso: o trabalho nos frigoríficos.....	168
Renan Augusto Francisco de Lima	
Lista de pareceristas ad hoc do periódico	178

Reitora:

Profa. Dra. Nadir do Nascimento Nogueira

Vice-Reitor:

Prof. Dr. Edmilson Miranda de Moura

Diretora do Centro de Ciências Humanas e Letras (CCHL):

Profa. Dra. Edna Maria Goulart Joazeiro

Chefe do Departamento de Ciências Econômicas (DECON):

Profa. Ma. Kellen Carvalho de Sousa Brito

Coordenador do Curso de Ciências Econômicas:

Prof. Dr. Caio Matteucci de Andrade Lopes

Editor-chefe:

Prof. Dr. Francisco Prancacio Araújo de Carvalho

Editores/as adjuntos/as:

Profa. Dra. Clarissa Flávia Santos Araújo

Prof. Dr. Juliano Vargas

Prof. Dr. Samuel Costa Filho

Editores/as de seção:

Dr. Aécio Alves de Oliveira, Universidade Federal do Ceará, Brasil

Dr. Alvaro Sanchez Bravo, Universidad de Sevilla, Espanha

Dra. Alyne Maria Barbosa de Sousa, Instituto Federal do Piauí (Campus Teresina Central), Brasil

Dra. Andrea Felipe Cabello, Universidade de Brasília, Brasil

Dra. Daniela Freddo, Universidade de Brasília, Brasil

Dr. Fabrizio Filippo Lorusso, Universidad Iberoamericana León, México

Dr. Francisco Patrício Esteves, Instituto Superior Politécnico de Tecnologia e Ciências (ISPTEC),
Angola

Dr. Harley Silva, Universidade Federal do Pará, Brasil

Dr. Jorge Aníbal Aranda Ortega, Universidad de Chile, Chile

Dr. José Machado Pais, Universidade de Lisboa, Portugal

Dr. Mário José Maestri Filho, Universidade de Passo Fundo, Brasil

Dr. Rodrigo Duarte Fernandes dos Passos, Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho,
Brasil

Dr. Sérgio Soares Braga, Universidade Federal do Paraná, Brasil

Dra. Sissy da Silva Souza, Universidade Federal do Delta do Parnaíba, Brasil

Dr. Vitor de Athayde Couto, Universidade Federal da Bahia, Brasil

Extensionistas:

Carlos Roberto Goés Paz Sousa

Revisão textual e de ABNT:

Lílian Cibelli Feitosa Costa

Profa. Dra. Clarissa Flávia Santos Araújo

Projeto gráfico e capa:

Josiel da Silva Oliveira

Pedro Henrique Miranda Lima Moura

Apresentação

O pensar, a reflexão e a crítica são instrumentos peculiares da natureza humana, capazes de promover transformações multidimensionais da economia, da sociedade e do meio ambiente. Sua sistematização em conhecimento, pelo crivo da ciência, torna-se base do processo político e ideológico de condução da vida humana em suas relações sociais. Espero que sejamos sempre atores críticos, de ideias dinâmicas, na condução do destino da humanidade, em meio a um ambiente cada vez mais complexo de revolução das máquinas.

Nesse ambiente, a revista **INFORME ECONÔMICO (UFPI)**, vinculada ao Departamento de Ciências Econômicas e ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Piauí, é um instrumento permanente de diálogo do conhecimento, que apresenta nessa publicação a edição de volume 49, número 2, referente ao período compreendido entre julho e dezembro de 2024.

Nesta edição constam publicados 7 artigos e 1 resenha, envolvendo ao todo 19 autorias e coautorias, sendo: 12 doutores/as, 1 doutorando, 1 mestre, 1 mestrando, 2 graduados/as e 2 graduandos/as. Figuram pesquisas elaboradas por acadêmicos/as vinculados/as às seguintes instituições: Universidade Federal do Amazonas (UFAM), Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), Universidade Federal do Pará (UFPA), Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC), Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Universidade Federal do Piauí (UFPI), Universidade de Brasília (UnB), University of Ilorin (Nigeria), University of Winchester (United Kingdom), Federal University Lokoja (Nigeria), Kwara State University (Malete), Summit University (Nigeria).

Agradecemos a todas as pessoas que colaboraram diretamente (autores/as, avaliadores/as, revisores/as, editores/as adjuntos/as e de seção, e extensionistas), assim como o apoio institucional, reforçando o objetivo de promover a produção e a divulgação do conhecimento em Ciências Sociais Aplicadas por meio de textos inéditos que forneçam contribuições originais.

Além disso, continua nessa publicação, o trabalho dedicado e cuidadoso de edição e revisão de nossa Editora Adjunta Profa. Dra. Clarissa Flávia Santos Araújo, e de nossa Revisora Lílian Cibelli Feitosa Costa, que merecem os créditos e o reconhecimento. E, também, fica o agradecimento ao Prof. Dr. Juliano Vargas pela confiança.

Desejamos que os textos apresentados nesta publicação despertem a curiosidade e atendam às expectativas dos leitores, ao tempo em que convidamos a comunidade acadêmica e a sociedade em geral para uma agradável e proveitosa leitura.

Prof. Dr. Francisco Prancacio Araújo de Carvalho – Editor-chefe – ie@ufpi.edu.br

O endividamento da população brasileira: o papel da educação financeira

The debt of the Brazilian population: the role of financial education

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.4759>

Diogo Del Fiori¹
Salomão Franco Neves²
Mauro Thury de Vieira Sá³
Raimundo Onedilson Lino Vieira Junior⁴

Artigo submetido em 10/09/2023. Aceito em 05/06/2024.

Resumo: Este estudo analisa o nível do comprometimento da renda e o endividamento das famílias brasileiras entre 2010 e 2018. A crise financeira de 2008 nos Estados Unidos se espalhou no mundo em virtude do endividamento da população. Os tomadores de empréstimos tinham baixo nível de educação financeira. Com elevada oferta de crédito, as famílias acabam tendo um alto endividamento, acarretando a obtenção de novos empréstimos, ocasionando recordes nos índices de endividamento nos últimos anos. É crucial a conscientização das famílias para melhor administrarem suas finanças. A pesquisa é quantitativa, sendo que foram descritos indicadores da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor e da Confederação Nacional do Comércio. O indicador de comprometimento da renda que consta no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil e as informações do consumo das famílias brasileiras foram adquiridas da Pesquisa de Orçamento Familiar. Os resultados mostram que de 2010 a 2018 houve a expansão do endividamento, com o aumento de 55,3% para 63,7% da utilização do cartão de crédito, ocasionando elevação do comprometimento da renda de 2010 até 2015, com diminuição até 2017 e uma ligeira elevação em 2018, sendo que as despesas correntes são compostas majoritariamente de despesas de consumo e outras despesas correntes. **Palavras-chave:** Endividamento. Inadimplência. Educação Financeira. Finanças Pessoais.

Abstract: This study analyzes the level of income commitment and indebtedness of Brazilian families between 2010 and 2018. The 2008 financial crisis in the United States spread around the world due to the indebtedness of the population. Borrowers had a low level of financial education. With a high supply of credit, families end up with a high level of debt, resulting in new loans being taken out, which has led to record debt levels in recent years. It is crucial to make families aware of the need to better manage their finances. The research is quantitative, using indicators from the Consumer Indebtedness and Default Survey and the National Trade Confederation. The income commitment indicator on the Central Bank of Brazil website and information on the consumption of Brazilian families was acquired from the Family Budget Survey. The results show that from 2010 to 2018, there was an expansion of indebtedness, with an increase from 55.3% to 63.7% in the use of credit cards, leading to an increase in the commitment of income from 2010 to 2015, with a decrease until 2017 and a slight increase in 2018, with current expenses being composed mainly of consumption expenses and other current expenses.

Keywords: Debt. Default. Financial education. Personal finances.

¹ Doutor em Economia. Universidade Federal do Amazonas. E-mail: diogo_fiori123@yahoo.com.br;
ORCID: 0000-0002-1315-1233

² Doutor em Desenvolvimento Sustentável. Universidade Federal do Amazonas. E-mail: salomao@ufam.edu.br;
ORCID: 0000-0003-1853-3940

³ Doutor em Economia. Universidade Federal do Amazonas. Email: mtvsa@ufam.edu.br;
ORCID 0000-0002-8127-4091

⁴ Graduado em Economia. Universidade Federal do Amazonas. E-mail: raimundo.lino@gmail.com;
ORCID 0009-0004-0464-1419

Introdução

Após os anos 2000, ocorreu uma expansão extraordinária dos mecanismos financeiros, uma combinação dos mecanismos já existentes com introdução de procedimentos novos. A crise financeira e econômica que teve início em 2008 nos Estados Unidos, espalhando-se depois para o resto do mundo, teve como gatilho justamente o endividamento da população. Naquele caso, os empréstimos que representaram o estopim da crise foram os concedidos a uma camada específica da população para financiamento de imóveis. Os tomadores eram cidadãos com baixo nível de alfabetização geral, baixa educação financeira (Donadio; Campanario; Rangel, 2012).

Com grande oferta de crédito, as famílias entraram em uma grande dívida. O problema do caso é que, para pagar as dívidas, são feitas novas aquisições de crédito, o que acaba se tornando um ciclo vicioso para as famílias, isso ocasiona também um grave problema na macroeconomia monetária quando ocorre a inadimplência, pois, ao se reduzir a chance de obter crédito, há um impacto no consumo e em setores do varejo. Por meio desse evento, quando as linhas de créditos se tornaram mais acessíveis, os índices de endividamento das famílias bateram recordes nos últimos anos.

De acordo com as informações da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), o Brasil teve 63,6 milhões de consumidores em situação de inadimplência no primeiro semestre de 2018, abrangendo, com relação à força de trabalho com ocupação, um pouco mais da metade, tendo por base a Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar Contínua (PNADC) e levando-se em consideração o indicador de crédito do Banco Central do Brasil (BACEN). No que tange à sua renda, houve uma alta elevação do endividamento das famílias brasileiras, no ano de 2010 tendo sido em média de 37,5% e alcançando um máximo de 46,39% em abril de 2015, sendo considerado grande se for levado em consideração o ano de 2007, que apresentou um percentual um pouco mais elevado que 27%.

No decorrer do período de 2010 a 2014, de acordo com a média dos indicadores de endividamento da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), há uma melhora dos números do endividamento das famílias. No entanto, a partir de 2015, inicia-se o crescimento dos indicadores de endividamento, ficando acima dos anos que antecederam a 2010. Em 2010, por exemplo, a porcentagem de famílias endividadas foi em média de 60,9%,

chegando a 64% em 2013 e ficando em 62,6% em 2017, o uso do cartão de crédito foi o principal fator do endividamento.

De acordo com os índices do comprometimento da renda com operações de crédito, calculado pelo BACEN, em relação à renda, houve elevação do seu comprometimento entre 2010 e 2018. Em janeiro de 2018, o cartão de crédito foi a principal fonte de endividamento, tendo por premissa os dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), já no que tange ao cartão de crédito sob a tutela da população, no Brasil, as movimentações financeiras e transações aumentaram de 2007 a 2018, segundo a Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS).

As informações da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) no que se refere às informações a respeito de despesas com consumo mostraram que a despesa corrente é composta majoritariamente pela despesa de consumo, composta por alimentação, habitação e transporte, equivalendo a 61,3% da despesa total.

Nesse sentido, é válido questionar até que ponto o indivíduo pode comprometer sua renda com a obtenção do crédito, tendo por certo que esse pagará os juros correspondentes ao adiantamento da remuneração referente a um dado período de tempo e mais ainda: de que forma esse crédito é possivelmente utilizado e como a educação financeira possibilitaria uma boa utilização desse crédito e controle do nível de endividamento para maximizar o bem-estar e minimizar o nível de inadimplência, dadas as influências do mercado de crédito e o comportamento de consumo que são os principais fatores para o endividamento e uma posterior inadimplência em muitos casos.

Com base nesses questionamentos, e identificados os fatores, é essencial a busca de conscientização das famílias, dentro ou não do contexto de endividamento, dos benefícios em suas vidas do uso e da administração financeira eficaz, por meio de métodos práticos de educação financeira, que englobem a aquisição de habilidades para que os recursos pessoais sejam administrados de maneira mais eficiente.

Assim sendo, entende-se educação financeira como a condição de um indivíduo para entender os conceitos financeiros de maior destaque para que as finanças pessoais sejam administradas de forma mais consistente, por meio de uma maior conscientização e habilidade, bem como um maior conhecimento a respeito de questões financeiras, riscos e como solicitar ajuda para que suas finanças pessoais sejam administradas de uma melhor maneira por meio de escolhas com conhecimento financeiro, a fim de que possam usufruir de uma elevação das suas condições financeiras.

Para manter o controle do comprometimento da renda oriunda da aquisição de crédito e das despesas, eliminando ou minimizando o risco de endividamento, é identificado um roteiro com base em conceitos de educação financeira, o que atende o terceiro objetivo específico. Os passos definidos a serem cumpridos são dados em duas etapas e quatro passos: a primeira etapa é a criação de um fluxo de caixa aliado a um orçamento e um posterior diagnóstico das entradas e saídas; já na segunda etapa é feita a elaboração de objetivos e investimentos, nos quais é especificada a destinação de recursos por meio de elaboração de metas a serem atingidas, buscando um bem-estar financeiro e alcance dos objetivos.

O passo um consiste em elaborar um fluxo de caixa para melhor controlar as saídas e entradas de dinheiro por meio da realização um levantamento para identificar a necessidade de se eliminar itens desnecessários de consumo, com o fito de se buscar uma maior poupança. O segundo passo consiste em erradicar dívidas caso sejam existentes, por meio de algumas ações destinadas a eliminar produtos que podem ser erradicados em uma situação de emergência, como carros, mantendo os custos dos alimentos, inserindo somente o necessário, direcionando as famílias a economizar o máximo exequível.

O passo três envolve uma acumulação destinada a reserva de emergência para que seja aplicada em uma caderneta de poupança ou em fundo de renda fixa de baixo risco, dado a viabilidade desta aplicação nos dias de hoje em que a inflação se encontra em baixos patamares. O quarto passo é a etapa da conquista da independência financeira, que demandam tanto um comprometimento quanto uma dedicação maior, haja vista que é a fase em que os Investimentos são consolidados e são definidos os futuros desejos e sonhos. Para que se tenha êxito na consolidação do plano de investimento, que é de longo prazo, há que se ter disciplina para que o consumo seja evitado.

Nesse contexto, o objetivo geral apoia-se em elaborar um modelo de educação financeira com base em revisões bibliográficas e abordar a importância do uso da educação financeira na vida das famílias brasileiras. Mais especificamente, propõe-se: a) apresentar por meio de uma revisão bibliográfica os principais aspectos comportamentais de consumo; b) identificar o quanto, os meios e com o que o brasileiro se endivida e usa o seu dinheiro, utilizando dados fornecidos por instituições sociais de estudos financeiros da população brasileira; c) apresentar os conceitos básicos de educação financeira e fornecer os passos a serem dados para decisões adequadas e planejadas de consumo, para alcançar o equilíbrio financeiro almejado.

1 Referencial Teórico

As dificuldades financeiras são decorrentes de diversos fatores, desde a relação com salários baixos, acesso ao crédito em virtude de facilidades apresentadas, gerando conseqüente falta de capacidade de pagamento, juros abusivos, práticas consumistas excessivas até a ausência de uma educação financeira (Costa, 2015). O endividamento, segundo o autor, ocorre devido a diversos motivos, sendo os principais: aspectos comportamentais, facilidade de obtenção de crédito e um deficiente conhecimento em educação financeira. Esta seção fundamenta esses fatores para uma melhor compreensão das principais causas do endividamento.

Os critérios de seleção do referencial teórico foram: artigos publicados em congressos realizados no Brasil e também de periódicos nacionais e internacionais, bem como dissertações e livros nacionais e internacionais disponíveis *online* e com acesso livre que englobam os anos de 1999 a 2016, cuja abordagem seja o tema educação financeira de forma abrangente⁵, que teve por premissa o estudo do Plano Diretor (Brasil, 2011). O referido plano apontou três definições para o consumo, o primeiro seria o fato de que comprar faz bem, o segundo o sentido de pertencimento referente à inclusão e o terceiro o *status* referentes a bens, que simbolizam a posição social, o que torna a autoestima melhor, pois essas facilidades para pagar refletem na ausência de reflexão anterior e na importância do planejamento financeiro para a vida do cidadão, na medida em que torna viável o ato de se administrar o dinheiro, consumo, entre outros.

Dentre as bibliografias pesquisadas inicialmente, descartaram-se os artigos que embora parecessem expressar em seu título discussões abrangentes sobre educação financeira, não eram amplos com relação ao tema deste artigo, focando somente em uma abordagem específica ou em outros aspectos como a álgebra, progressão aritmética, plano cartesiano, funções, conjuntos, trigonometria, bem como de trabalhos que tratavam de aplicação de ferramentas da matemática financeira, como fluxo operacionais, fluxos de investimento, fluxos de financiamento, regime de capitalização, cálculo de juros simples, regime de capitalização composta, séries uniformes de prestações periódicas postecipadas e antecipadas.

Dessa forma, a teoria econômica de John Maynard Keynes (1936) que explica o comportamento do consumo frente à elevação da renda foi apresentada com o objetivo de dar

⁵ Tema educação financeira abordada, seja no ensino fundamental e médio, como para a sociedade como um todo, abrangendo pessoas de todas as classes sociais.

maior robustez ao referencial teórico, que mostra aumento do endividamento quando a renda aumenta, bem como tornar a pesquisa um estudo na área de economia.

1.1 Comportamento do consumidor

No que se refere ao estudo sobre comportamento do consumidor, esse é baseado nas escolhas, preferências, percepções, hábitos, motivações, desejos e necessidades dos consumidores, características englobadas na cultura, fatores pessoais, sociais e psicológicos (Freitas *et al.*, 2013).

De acordo com Pindyck e Rubinfeld (2006), o comportamento do consumidor é melhor compreendido por meio de três etapas: preferências do consumidor, restrição orçamentária e escolhas do consumidor.

A primeira etapa consiste na preferência do consumidor em uma mercadoria com relação a outra. A segunda etapa leva em consideração os preços que podem restringir a quantidade de mercadoria a ser adquirida. Já na terceira etapa, a melhor combinação de escolhas que maximizam a satisfação do consumidor ocorre mediante as preferências e limitações da renda.

É possível o questionamento da ideia de o consumidor tomar a melhor decisão que maximiza a satisfação, pois, sabe-se que o consumidor nem sempre toma decisões de compra racionalmente. Muitas vezes, as compras são realizadas por impulso, ignorando ou não levando em conta suas restrições orçamentárias, assumindo, assim, dívidas (Pindyck; Rubinfeld, 2006).

O consumo é uma atividade econômica que consiste na utilização, destruição ou aquisição de bens ou serviços, sendo um ato efetuado pelas famílias, empresas ou outros agentes econômicos, permitindo-se satisfazer as respectivas necessidades (Pais *et al.*, 2013).

O consumo faz parte da sobrevivência do ser humano, ou seja, precisa-se comprar para alimentar, vestir, ter moradia, conforto, dentre outros. Devido à busca incessante para satisfazer essas necessidades e desejos, os consumidores vêm consumindo mais do que podem pagar, surgindo a partir daí situações de endividamento (Brown; Taylor; Price, 2005).

No modelo keynesiano simples, o consumo são os gastos das famílias com a aquisição de bens de consumo e é uma função crescente de sua renda disponível, portanto, quanto maior a renda disponível maior também será o consumo.

O comportamento do consumo em relação à renda disponível pode ser representado por uma função linear do tipo, conforme Blanchard (2007):

$$C = a + b YD \quad (1)$$

Onde:

a = consumo autônomo, ou seja, a parcela da demanda por bens de consumo que é influenciada por outros fatores que não sejam a renda corrente, tais como a taxa de juros, o nível de patrimônio das famílias, as facilidades de crédito aos consumidores e outros fatores;

b = propensão marginal a consumir, sendo a razão entre o acréscimo de consumo em relação ao acréscimo da renda disponível;

YD = renda disponível.

O consumo não é errado, pelo contrário, ele atende às necessidades pessoais e às vontades impulsivas. O problema está quando o consumidor começa a comprar de forma excessiva e impensada, passando de um consumidor consciente para um compulsivo, tal fenômeno é denominado consumismo (Costa, 2015).

O consumismo é algo posto pela sociedade, que dá a ideia de que sempre é preciso mais, estar na moda, ter tecnologia moderna, sempre lançando tendências de consumismo (Freitas *et al.*, 2013). O consumismo, neste caso, torna-se um ato de ingestão de produtos e/ou serviços de maneira excessiva, que pode ser influenciado pela mídia, bem como pelo ambiente sociocultural e industrial, levando ao gasto desnecessário.

No consumo, as pessoas adquirem somente aquilo que lhes é necessário para sobreviver. Já no consumismo, há um gasto demasiado em produtos que vão além do que se necessita (Costa, 2015).

O consumo inadequado também pode se dar pelo materialismo e segundo Santos (2014), o materialismo se refere à situação na qual as posses materiais atuam como um importante fator para o estabelecimento e manutenção de estados mentais positivos, tais como apego aos objetos que funcionam para o bem-estar para as pessoas.

O comportamento do consumidor também se caracteriza por sua imagem na sociedade, na qual a posição de cada pessoa no seu grupo social é definida em termos de papéis. Por conseguinte, o consumo determina *status*, diferenciação e semelhança entre os outros. É uma forma de as pessoas se sentirem interligadas à sociedade (Pereira; Strehlau, 2012).

Eastman *et al.* (1999) observam que o *status* pode ser de três tipos: herdado (luxo fundado nos valores da aristocracia), por realização (conferida por saber, poder ou respeito) e

pelo consumo (ou seja, *status* pelo consumo de produtos simbólicos em determinada sociedade). O estudo se limita no âmbito do consumo.

Vive-se em uma sociedade de consumo em que as pessoas adquirem mais do que necessitam, sem grande preocupação com o valor instrumental dos produtos/serviços (Grohmann; Battistella; Radons, 2012), caracterizando o modo obsessivo de muitos atos consumistas.

1.2 Endividamento e inadimplência

Marques (2010) ressalta que o sujeito estar endividado é algo comum, pois para consumir os produtos e serviços, os indivíduos adquirem dívidas.

Na história da humanidade, a maior parte das pessoas foram endividadas, pelo menos em algum ponto de sua vida. Portanto, o endividamento é algo construído culturalmente ao longo do tempo (Assous, 2013). Esse fato pode se caracterizar como cultural, de certa forma necessário ou não, mas a sociedade argumenta como comum. Quando o indivíduo compromete uma parcela superior a sua renda se torna um problema denominado de sobre-endividamento, que traz como consequência a possível inadimplência: quando não se cumpre os pagamentos nos prazos estabelecidos.

Os termos endividamento e inadimplência ainda são vistos por muitos como sinônimos. Segundo o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC), quando uma pessoa pega emprestado recursos financeiros para adquirir algum bem, ela está se endividando.

Segundo Olivato e Souza (2007), inadimplência é quando o indivíduo contrai um montante tão elevado de saldo devedor que ultrapassa suas condições de pagamento, e assim os prazos pré-estabelecidos não são cumpridos. O excesso de dívidas pode levar o consumidor à situação de inadimplência, fato que se dá quando não se consegue pagar um compromisso financeiro até a data de seu vencimento.

O risco de crédito ou inadimplência está embutido na taxa de juros. O que acaba definindo e alterando o consumo, pois, quanto maior o nível de inadimplência em uma economia, maior também será a taxa de juros aplicada. Há várias maneiras de um indivíduo ou das famílias ficarem endividadas e/ou inadimplentes, principalmente, pelo fato de existir possibilidades de compras mesmo sem ter qualquer quantia de dinheiro no momento da compra. Para melhor entendimento, essas maneiras serão descritas nas próximas subseções.

A posição do sistema financeiro no sistema econômico de um país é um instrumento que tem como principal função uma relação com a eficiência da capacidade de alocação dos recursos entre os agentes econômicos. Assim, o mercado financeiro promove a realocação de recursos, por meio da concessão de crédito intermediado por instituições financeiras (Araújo, 2014).

A inadimplência dos consumidores pode ser influenciada pelo cenário econômico. O mercado financeiro possibilita que agentes independentes ofertem créditos ao consumidor, gerando a possibilidade de expansão de consumo e aumentando naturalmente a cesta de consumo e de propensão cada vez maior para a compra (Araújo, 2014).

Diante disso, é fundamental a busca da redução da inadimplência em uma economia. Com o aumento da taxa de juros por meio de uma política monetária contracionista, o consumo é conseqüentemente reduzido, pois o crédito mais caro reduz os empréstimos para consumo, acarretando a queda dos preços de bens e serviços. Já uma redução na taxa de juros ocasiona um aumento do consumo e do investimento, o que influencia a demanda agregada e fomenta o crescimento da economia, caracterizando uma política monetária expansionista, na qual ocorre o aumento de crédito para os bancos, que por sua vez repassam para seus clientes, muitas vezes com condições facilitadas (Belliomini; Payés, 2016).

As famílias dificilmente tomam consciência do custo do crédito, portanto não realizam a comparação entre ofertas mais competitivas e tampouco consideram os juros embutidos nos financiamentos e empréstimos, muitas apenas consideram se o valor da parcela a ser paga está dentro de sua capacidade de pagamento. Isso pode gerar enganos quanto ao cumprimento de seus compromissos financeiros, uma vez que a economia pode se modificar rapidamente (Belliomini; Payés, 2016).

Para Sandroni⁶ (2003) *apud* Lorensi *et al.* (2011), crédito é a transação comercial em que o comprador recebe imediatamente um bem ou serviço adquirido, mas só fará o pagamento depois de um período determinado.

O crédito se remete à confiança de uma pessoa a outra em ceder, por um tempo estipulado, parte de seu patrimônio, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse de forma integral, depois de decorrido o prazo, sendo proporcional à real necessidade do tomador (Vieira, 2014).

O crédito pode ser um negócio lucrativo para quem o concede, mas pode se tornar um pesadelo para quem o utiliza, já que muitos chegam a comprometer quase a totalidade de sua

⁶ SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário de economia**. 11. ed. São Paulo: Best Seller, 2003.
INFORME ECONÔMICO (UFPI) – ISSN 2764-1392
ANO 26 – VOLUME 49 – NÚMERO 2 – JULHO-DEZEMBRO, 2024

renda, chegando a um nível de endividamento tão grave que pode pôr em risco até sua própria subsistência (Silva; Souza; Fajan, 2013). Isso é um fato muito comum, pois o indivíduo trabalha para pagar as dívidas e não consome o dispêndio como recompensa do trabalho.

Um dos principais fatores da ocorrência do endividamento familiar é o crédito fácil. Crediários, empréstimos, financiamentos e cartão de crédito são os principais (Lorensi *et al.*, 2011).

De acordo com Vieira (2014) e a PEIC de 2017, classificam-se as principais ofertas de produtos de crédito que endividam os brasileiros: cartão de crédito, cheque especial, crédito pessoal, carnês, financiamentos de casa e de carro.

1.2.1 Empréstimos

Existem muitas razões pelas quais os consumidores tomam empréstimos. Financiar uma educação, comprar uma casa, financiar reformas de casa, comprar um carro, financiar o consumo, financiar um negócio, financiar um investimento, dentre outros. Tendo por base as principais formas de endividamento, destaca-se o empréstimo via cartão de crédito, seja pela segurança do uso, possibilidade de aumentar o poder de compra ou pela possibilidade de parcelamento. Contudo, apesar destes pontos positivos do uso do cartão de crédito, e por se tratar de item de fácil acesso, muitos consumidores não utilizam de forma adequada (Medeiros *et al.*, 2014).

De acordo com Vieira (2014), cartão de crédito é uma forma de efetuar pagamento de modo eletrônico. É uma modalidade de crédito capaz de permitir aos usuários que realizem compras de bens e serviços, bem como saques em dinheiro, desde que estes não ultrapassem os limites de crédito concedido. Algumas justificativas para uso do cartão de crédito incluem o benefício de não ter que carregar dinheiro consigo e o crédito facilitado para compras não previstas.

Por esses motivos, o cartão de crédito se tornou uma opção de pagamento segura que pode ser usada a qualquer momento (Figueira; Pereira, 2014).

Littwin (2008) ressalta que o cartão de crédito tem se tornado cada vez mais disponível, inclusive para famílias de baixa renda, conforme as operadoras de cartão foram estendendo crédito aos consumidores de maior risco. Sem possibilidade de pagar suas contas em dia, estes consumidores são os que mais pagam juros, representando o segmento mais lucrativo da indústria de cartões.

Veludo-de-Oliveira, Ikeda e Santos (2004) afirmam que a popularização do cartão de crédito em diversos segmentos da população tem ocasionado mudanças no comportamento de grupos que não tinham acesso a esse serviço, percebendo-se que o crescimento do acesso ao cartão de crédito tem ocasionado um aumento do número de inadimplentes. A vulnerabilidade do consumidor brasileiro no que diz respeito aos cartões de crédito torna-se preocupante, o crescimento acelerado do número de indivíduos que utilizam cartão de crédito fez, principalmente, ocorrer o aumento dos níveis de endividamento e inadimplência. Nesse cenário, o cartão de crédito é o protagonista e vilão do endividamento.

O empréstimo via cartão de crédito é um empréstimo rotativo, tipo linha de crédito, que exige um pagamento mensal mínimo, sendo apenas a despesa de juros. Dessa forma, torna-se importante o pagamento total da fatura do cartão ou linha de crédito, caso contrário, a despesa total com juros será maior, pois, o pagamento mínimo ou parcial prolonga o período de quitação do débito. O recomendado é comprometer no máximo 30% de toda sua renda com qualquer tipo de empréstimo (Lusardi, 2019).

Muitos brasileiros utilizam empréstimos de alto custo, como empréstimos de dia de pagamento, em que os juros são calculados conforme a quantidade de dias de posse do empréstimo. Outro tipo é o de penhor, em que veículos, casas e outros bens são dados como garantia para o credor. Também, muito popular e de alto custo são os empréstimos de aluguel, em que ao invés de adquirir um produto ou serviço por completo para si próprio, o detém apenas alugando, pagando muitas vezes um valor final acima da compra do produto ou serviço utilizado (Lusardi, 2019).

1.2.2 Juros

Taxa de juros é o preço do dinheiro que os economistas também definem como o custo de oportunidade do dinheiro. Ela é medida como um percentual de alguma unidade de tempo (Lusardi, 2019).

Keynes (1936) define taxas de juros como sendo um prêmio que se deve pagar aos detentores das riquezas, para que se dê continuidade à liquidez, ou para que não entesourem moeda. Ainda nas palavras de Keynes (1936), taxa de juros é o preço de se manter riqueza em forma líquida, em vista da quantidade de moeda disponível. Poupança e empréstimos são os exemplos mais clássicos onde estão aplicadas as taxas. Os dois têm significados parecidos: na poupança o indivíduo empresta dinheiro ao banco e no empréstimo ocorre o inverso.

Essencialmente, os indivíduos tendem a linearizar (juros simples) a fórmula da composição de juros. É a tendência a subestimar o valor futuro de uma variável crescendo a uma taxa constante de juros compostos.

Existem duas formas de juros: simples e compostos. Nos juros simples, a taxa é aplicada apenas no valor principal, enquanto nos compostos a taxa é aplicada tanto no principal quanto nos juros já ocorridos em determinado tempo, conhecido como juros sobre juros. Entender os juros simples e compostos é essencial para quaisquer estratégias de investimento e responsabilidades com as dívidas, principalmente os compostos, cujos rendimentos no curto e médio prazo não fazem tanta diferença, mas no longo prazo podem gerar uma grande riqueza, porém, em relação a dívidas deve-se ficar atento, pois, poderão dobrar rapidamente, tornando-se um ciclo vicioso de acumulação de dívidas (Lusardi, 2019).

Entendendo os juros é possível identificar o valor temporal do dinheiro, no qual é melhor ter uma unidade de moeda hoje do que no futuro, pois o indivíduo poderá investir e obter mais de uma unidade de moeda no futuro, raciocínio esse denominado de valor do dinheiro no tempo (Lusardi, 2019). Esse depende da taxa de juros, então, é importante avaliar as condições para tomar suas decisões com o dinheiro em mãos hoje e com a visão no futuro.

1.3 Educação financeira

A educação financeira está vinculada à otimização da relação custos *versus* benefícios. O conjunto de atributos formais que proporciona uma compreensão lógica dos fatores internos e externos que influenciam o ambiente de tomadas de decisões pode ser adquirido por meio da educação financeira, permitindo o desenvolvimento de habilidades para a tomada de decisões firmes, para o gerenciamento dos recursos pessoais e para uma maior atuação no âmbito financeiro, melhorando assim a condição de vida (Costa, 2015).

Segundo Brasil (2010, p.9):

A educação financeira pode conscientizar os indivíduos para a importância do planejamento financeiro, a fim de desenvolverem relação equilibrada com o dinheiro e adotarem decisões sobre finanças e consumo de boa qualidade, podendo beneficiar a todas as pessoas, independentemente do nível de renda.

Educação financeira é o grau de entendimento de um indivíduo acerca dos conceitos financeiros chave, bem como a habilidade e confiança para administrar de forma apropriada suas finanças pessoais, por meio de decisões de curto-prazo e planejamento financeiro de longo

prazo, em meio às mudanças das condições econômicas e aos eventos que ocorrem em sua vida (Donadio; Campanario; Rangel, 2012).

Um fator determinante no endividamento é a falta de planejamento orçamentário das famílias. Para Alves (2007), o problema das famílias está na falta de educação financeira, resultando na ausência de planejamento. Uma inserção do tema no currículo educacional brasileiro possibilitaria um desenvolvimento de conhecimentos financeiros e técnicas contábeis básicas, suficientes para a sociedade, pois o endividamento pessoal não está diretamente ligado à renda do indivíduo, e sim à forma como ele administra as suas receitas e despesas.

Para a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), educação financeira é a maneira como os consumidores/investidores financeiros melhoram seu entendimento acerca de riscos financeiros, produtos e conceitos e, por intermédio de aconselhamento objetivo, instrução e informação, elevam suas aptidões e a segurança para se transformarem em indivíduos mais conscientes de ensejos financeiros e de riscos, elevando-se também a realizarem escolhas com discernimento, a terem conhecimento de como obter ajuda e a realizar ações eficientes para elevar suas condições financeiras (OCDE, 2005).

Habilidades, competências, conhecimentos e conceitos econômicos são imprescindíveis para as atividades mais cotidianas realizadas pelos indivíduos que estão inseridos na economia de mercado.

Entender, em algum grau, as bases econômicas, linguísticas, legais e sociais atinentes às ações de cunho econômico realizadas no cotidiano é requisito para a socialização econômica da população e suas interações. O conhecimento mínimo de juros, preço, valor e propriedade e a condição de análise e entendimento de documentos financeiros são exemplos de variáveis relacionadas da educação financeira da população, como de forma informal em processos familiares de introdução à lógica econômico-financeira e a sociais, bem como de maneira institucionalizada em ambientes de ensino, como escolas (Hofmann; Moro, 2012).

Segundo Gallery *et al.* (2011), embora não haja um conceito definido de forma universal sobre educação financeira, uma conceituação frequentemente usada é a condição para se realizar julgamentos e realizar decisões consistentes no que tange à administração e uso do dinheiro. Promover a educação financeira das pessoas para tornar a tomada de decisão mais fácil passou a ser um tema de caráter mundial.

A educação financeira não se resume somente em se ter conhecimento a respeito do dinheiro, mas também possui relação com o bem-estar social e a saúde financeira, tendo uma função no cotidiano de cada um. A oferta de informações se constitui como objeto da educação

financeira e seu objetivo é propiciar o conhecimento para usar os instrumentos do mercado financeiro, administrar de uma maneira mais eficaz a efetivação de aquisições, analisar adequadamente os juros de algum bem e investir de maneira mais eficiente (D'Aquino, 2008).

De acordo com Jacob, Sharyl e Malcolm (2000), o termo financeiro abarca inúmeras atividades concernentes ao dinheiro no cotidiano, desde investir, adquirir um seguro, obter um empréstimo por intermédio da organização de um orçamento mensal, controlar cheque e gerenciar um cartão de crédito, ao passo que educação engloba entendimento de atitudes, normas sociais, direitos, leis, práticas e termos dessas cruciais tarefas financeiras. É fato que a capacidade para ler e aplicar conhecimentos de matemática básica é crucial para realizar escolhas financeiras de forma eficiente.

A pesquisa *S&P Ratings Services Global Financial Literacy Survey* (Pesquisa Global de Educação Financeira da divisão de riscos e pesquisas da Standard & Poor's), citada por Klapper et. al (2014) é baseada em entrevistas realizadas em 2014 com mais de 150 mil adultos em 144 países é um dos mais extensos estudos já realizados sobre educação financeira no mundo.

De acordo com o estudo, apenas 35% dos brasileiros são financeiramente educados, ou seja, 65% dos brasileiros necessitam e devem ser de forma gradual educados financeiramente, percentual este considerado elevado para o momento financeiro do país, em que o equilíbrio das finanças das famílias deve estar controlado e sustentável. O Brasil está atrás de alguns dos países mais pobres do mundo como Madagascar, Togo e Zimbábue (Klapper *et al*, 2014).

A referida pesquisa investigou se os entrevistados de cada país dominavam quatro conceitos financeiros básicos: aritmética, diversificação de risco, inflação e juros compostos. Uma pessoa é definida como financeiramente educada quando responde corretamente a, pelo menos, três dos quatro conceitos financeiros básicos (Klapper *et al*, 2014).

Surpreendentemente, as taxas de educação financeira diferem enormemente entre as principais economias avançadas e emergentes do mundo. Em média, 55% dos adultos nas principais economias avançadas - Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e Estados Unidos - são financeiramente educados. Em contraste, nas principais economias emergentes - os BRICSs (Brasil, Federação Russa, Índia, China e África do Sul) -, em média, 28% dos adultos são educados financeiramente (Klapper *et al*, 2014).

No contexto identificado, o aumento da dívida das famílias no sistema financeiro nacional, conseqüentemente, reduz a poupança e as famílias economizam pouco, então os empréstimos se tornaram bem mais acessíveis e fáceis e como a maioria das pessoas não são educadas financeiramente, é fácil ver o reflexo da educação financeira na vida das famílias. As

responsabilidades individuais se tornam cada vez mais importantes, tanto a curto, médio e principalmente quando se trata em pensamento a longo prazo, como previdência social e as aposentadorias.

1.4 Controle e planejamento financeiro

A pesquisa realizada em agosto de 2018 pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) mostra que oito em cada dez consumidores (82%) estão no limite do orçamento. Esse fato demonstra a importância de um controle e planejamento financeiro.

Existem alguns instrumentos que possibilitam decidir onde, como e quando alocar os recursos disponíveis da renda das famílias. São esses: fluxo de caixa aliado ao orçamento e definição de objetivos e investimentos. Apresentados os principais conceitos financeiros (taxa de juros, inflação, impostos pessoais, investimentos e riscos) e suas implicações, torna-se mais fácil elaborar e entender um planejamento financeiro pessoal. Os primeiros passos estão em elaborar um fluxo de caixa e um orçamento, seguindo para as definições de objetivos e investimentos.

a) Passo um

O fluxo de caixa é um instrumento de controle para as entradas e saídas de dinheiro, sua realização permite um diagnóstico e apontamentos para um possível corte em itens desnecessários de consumo, buscando equilíbrio com a receita e possibilitando uma poupança maior. O orçamento atua como aliado, no qual é elaborada a perspectiva de entrada e saída e ao final de cada período deve ser feita uma comparação do que foi previsto no orçamento e o que realmente foi realizado no fluxo de caixa. Ao elaborar um orçamento é importante a disciplina para cumpri-lo, pois é fundamental em todos os contextos buscar gastar menos que a renda familiar.

A tabela 1 apresenta um modelo simples de fluxo de caixa aliado ao orçamento, sendo esse o primeiro passo a ser dado para busca do controle financeiro. É importante observar que a diferença total deve estar próxima ou igual a zero, em que a receita subtrai o total do gasto nos itens e, caso seja negativo, deve-se cortar gastos, caso seja positivo, o recurso deve ser deslocado automaticamente para a poupança e investimentos (Lusardi, 2019).

Tabela 1 - Modelo simples do fluxo de caixa aliado ao orçamento

DESPESA DO MÊS POR ITEM								
-	1	2	3	4	5	6	7	-
Dia	Habitação	Alimentação	Transporte	Saúde	Vestuário	Diversos	Poupança	Total
1	4	8	4	4	4	8	4	36
2	4	8	4	4	3	6	3	32
3	4	8	4	4	3	6	3	32
Total	12	24	12	12	10	20	10	100
Total	12	24	12	12	10	20	10	100
Orçado								
Receita	-	-	-	-	-	-	-	100
Esperada								
Diferença	-	-	-	-	-	-	-	0
Total								

Fonte: elaborado pelo autor com base em Frankenberg (1999).

b) Passo dois

O primeiro objetivo a se fazer é com o intuito de livrar-se do endividamento, caso o tenha. De acordo com Garcia (2018), o passo a ser dado é a elaboração de um orçamento específico para redução de custos. A família poderá estruturá-lo para se adequar a necessidade de livrar-se da dívida, seguindo quatro etapas:

- i. Estabelecendo os custos alimentares, adicionando apenas o necessário e buscando economizar o máximo possível.
- ii. Incluir os custos básicos: IPTU, água, energia, gás, entre outros.
- iii. Excluir itens que podem ser cortados em situações de emergência. Como por exemplo um carro ou outros serviços e produtos adquiridos, pois todo corte possível facilitará e dará rapidez na eliminação do saldo devedor.
- iv. Retirar itens desnecessários que podem ser excluídos imediatamente.

c) Passo três

Ao longo da vida, as famílias poderão enfrentar situações financeiras delicadas, mesmo sem estarem endividadas. Os imprevistos, as doenças e as mudanças podem atingir em diversas ocasiões e por vezes podem ser inevitáveis (Frankenberg, 1999). Por esse motivo, o segundo objetivo a ser iniciado a partir do momento da quitação de todos os débitos é o de acumulação para uma reserva de emergência. É preciso ter reservas para enfrentar momentos difíceis e com a inflação controlada nos dias atuais (Cabral, 2017), se torna mais sadio obter uma caderneta de poupança ou algum fundo de investimento de baixo risco para alocar os recursos.

Nesse sentido, essa etapa pode ser elaborada ou continuada na mesma forma da anterior. O recomendado é ter uma reserva de no mínimo 6 vezes o custo mensal, quanto mais, melhor (Cabral, 2017). Agindo dessa maneira, a reserva dará condições de ser usada em ocasiões de imprevistos, não sendo necessária uma busca intensa por crédito com juros elevados, cheque especial e dentre outros, evitando qualquer risco ao endividamento, pois o plano de reserva já o deixará preparado.

d) Passo quatro

O terceiro objetivo, sendo o plano de maior importância, é o de independência financeira, que deve ser acompanhada de uma dedicação maior e com mais comprometimento, pois é o momento em que entram os Investimentos e são implantados os sonhos e desejos futuros. Disciplina é a chave para alcançá-la, pois deve seguir firmemente o plano estabelecido, principalmente, por se caracterizar como um plano de longo prazo, evitando deixar-se levar pelas tentações de consumo. É um sacrifício dolorido, principalmente, pelos aspectos comportamentais já sabidos, mas que valerá muito e não ocasionará arrependimentos quando alcançada em alguns anos (Leal; Do Nascimento, 2015).

Os dois primeiros objetivos dão o início para a independência financeira, pois, é necessário dinheiro para iniciar qualquer projeto, moldando os parâmetros necessários para a busca dos sonhos. Montar o próprio negócio, viajar, comprar um carro, uma casa e dentre outros são os diversos sonhos dos brasileiros, algo abstrato, que deve ser transformado em concreto e palpável (Frankberg, 1999).

Formulados os objetivos, é possível estabelecer um programa de poupança e investimentos, aplicando um valor ou percentual fixo da receita mensal, que ditará o tempo em que será alcançado o objetivo. As aplicações variam e existem aplicações em renda fixa e variável que são escolhidas de acordo com o perfil do investidor.

É fundamental considerar os rendimentos das aplicações, os impostos, inflação, incentivos, dentre outros, e os custos envolvidos na administração das contas, para uma perspectiva mais próxima do exato momento do resgate. Definido o tipo de aplicação, é importante avaliar a questão de segurança e liquidez, avaliando a instituição por onde será feita a aplicação e que traga confiança e retorno (Frankberg, 1999).

Um dos maiores programas de investimento que a maioria dos consumidores fará durante a sua vida é o seu plano de aposentadoria, assim sendo, o passo 4 consistirá em três estágios distintos: no primeiro estágio, um consumidor deve decidir sobre sua meta de

rendimento na aposentadoria e determinar a quantidade de poupança que precisará acumular para sustentar essas retiradas. No segundo estágio, o consumidor deve determinar quanto precisa ser economizado a cada ano para atingir esse saldo alvo. Como regra geral, muitos consultores financeiros recomendam que as pessoas economizem 10% de sua renda para a aposentadoria, mas se uma pessoa aumenta sua taxa de poupança acima de 10%, ela pode se aposentar mais cedo, e se ela economizar de forma agressiva, pode até alcançar completa liberdade financeira em uma idade jovem (Lusardi, 2019)

Deve-se incluir simultaneamente em todos os objetivos a aplicação de recursos destinados para o plano de aposentadoria privada. Para a realização do terceiro estágio e na aplicação de recursos para aposentadoria, é preciso buscar aplicação segura, sem risco e de boa liquidez. Entretanto, no último objetivo, de independência financeira, as aplicações podem ter risco mais elevado, buscando um retorno mais alto.

Dicas para acumulação gradual de patrimônio:

- Começar a economizar, poupar e investir cedo, quanto mais cedo, melhor, deixando a composição dos juros trabalhar para você, para que possa estar preparado para qualquer imprevisto.
- Gaste sempre menos do que você ganha e não comprometa mais que sua renda pode sustentar.
- Não é possível obter retornos maiores sem assumir riscos maiores.
- Levar em consideração a inflação e todos os custos em seus planejamentos.
- Dividir rigidamente a poupança para as prioridades e objetivos previamente definidos.

2 Metodologia da pesquisa

A metodologia é a aplicação de procedimentos e técnicas que devem ser observados para construção do conhecimento, com o propósito de comprovar sua validade e utilidade nos diversos âmbitos da sociedade (Prodanov; Freitas, 2009).

O método utilizado foi o observacional e monográfico. Para Gil (2008), o método observacional apenas observa algo que acontece ou já aconteceu e, segundo Prodanov e Freitas (2009), o método monográfico é o processo de pesquisa que visa examinar o tema selecionado de modo a observar todos os fatores que o influenciam, analisando-o em todos os seus aspectos.

O procedimento adotado consiste em pesquisa bibliográfica. De acordo com Prodanov e Freitas (2009), caracteriza-se por ser elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de: livros, revistas, publicações em periódicos, artigos científicos, jornais, boletins, monografias, dissertações, teses, material cartográfico, internet, com o objetivo de colocar o pesquisador em contato direto com todo material já escrito sobre o assunto da pesquisa.

Os dados de endividamento e uso do dinheiro da população brasileira desse trabalho foram coletados por meio de publicações de instituições de pesquisas brasileiras e os fatores comportamentais e de mercado foram extraídos de revistas, artigos, livros e páginas da internet. Os métodos de aplicação da educação financeira foram compilados com conceitos financeiros e um roteiro dos passos a serem dados para o alcance do bem-estar financeiro.

A abordagem pode ser quantitativa e/ou qualitativa, segundo Prodanov e Freitas (2009), quantitativa considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números as opiniões e as informações para classificá-las e analisá-las. Já a qualitativa se caracteriza como um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzida em números. O estudo tem sua abordagem quantitativa, pois foram tratados utilizando recursos estritamente quantitativos.

Para identificar o nível de endividamento e inadimplência das famílias brasileiras, este estudo compreende dados referentes à PEIC da Confederação Nacional do Comércio (CNC). A PEIC é mensurada todos os meses, com a coleta de informações realizadas no Distrito Federal e em todas as capitais dos estados por meio de uma amostra de 18 mil consumidores. Indicadores cruciais de inadimplência e endividamento são mensurados com o fito de se descrever a característica do endividamento, a visão com relação a sua condição de pagamento e o patamar de comprometimento com dívidas do consumidor.

A taxa de famílias endividadas está relacionada ao percentual de famílias que detém dívidas adquiridas ou contas com cheques pré-datados, cartões de crédito, prestações de seguros e carros, aquisição de imóvel, empréstimo pessoal.

Taxas de famílias com dívidas ou contas em atraso estão relacionadas ao montante de famílias que detém dívidas ou contas em atraso no mês e não terão condições de pagar, tal fato também está relacionado com a parcela das famílias endividadas que não possuirão condições de arcar seus compromissos com dívidas ou contas com cheques pré-datados, cartões de crédito, prestações de seguros e carros, aquisição de imóvel, empréstimo pessoal no próximo mês, tornando-se inadimplentes.

O monitor da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS) é um resumo realizado em todos os meses dos valores relacionados às transações com cartões nas modalidades débito e crédito, segmentados por tipos de pagamento (parcelada e à vista), por setores de atividade do estabelecimento e por regiões do Brasil.

As informações acerca dos cartões de crédito apresentadas pela ABECS no monitor são das bandeiras American Express, Diners, Elo, MasterCard, Visa e Hiper, entre outras. São considerados no monitor os cartões de débito que fornecem acesso direto a contas bancárias (poupança, corrente, etc.) que detêm as bandeiras American Express (na modalidade débito), Visa, MasterCard, Banricompras. Os dados coletados são organizados mensalmente, trimestralmente e anualmente.

Os dados referentes ao comprometimento da renda das famílias com operações de crédito foram obtidos no sítio do Banco Central do Brasil (BACEN). O comprometimento de renda se refere à proporção entre os valores médios trimestrais a ser despendidos em todos os meses no serviço das dívidas (juros e amortização) das famílias com o Sistema Financeiro Nacional (SFN) e a renda média dos trimestres das famílias líquidas de impostos, que consta na Renda Disponível Bruta das Famílias restrita (RNDBF) divulgado pelo IBGE. O Banco Central publica também o comprometimento de renda ajustado sazonalmente, de acordo com as equações 1 a 7.

$$CR_t = \frac{PMT_{MM3M}}{RNDBF_{MM3M}} \quad (1)$$

$$CR_t = \left(\frac{PMT_{MM3M}}{RNDBF_{MM3M}} \right)_{dessaz} \quad (2)$$

Onde:

CR_t = Comprometimento da renda em t;

PMT_{MM3M} = média móvel de 3 meses do pagamento mensal (serviço da dívida);

$RNDBF_{MM3M}$ = média móvel de 3 meses da renda disponível publicada pelo IBGE.

A média aritmética simples nos períodos t, t-1 e t-2 resulta na média móvel de 3 meses do pagamento mensal no período t.

$$PMT_{MM3M} = \frac{PMT_t + PMT_{t-1} + PMT_{t-2}}{3} \quad (3)$$

O dispêndio de todos os meses — serviço da dívida ou prestação mensal — equivale ao somatório do pagamento de todos os meses em cada modalidade “m” no período t.

$$\begin{aligned}
 &PMT_t \\
 &= \sum_m PMT_{m,t}
 \end{aligned} \tag{4}$$

Os dispêndios de todos os meses em cada modalidade “m” é função da taxa média de juros da modalidade referente à carteira, do prazo médio de amortização da dívida “p” e do saldo da carteira da modalidade.

$$\begin{aligned}
 &AMORT_{m,t} \\
 &= \frac{\text{Saldo da carteira}_{m,t}}{p}
 \end{aligned} \tag{5}$$

Sendo:

- p no cheque especial = média da base específica de dados internos;
- p no cartão rotativo = 6,7 meses (hipótese de pagamentos mensais equivalentes a 15% da dívida);
- p no financiamento imobiliário = $(2n - 1)$.

$$\begin{aligned}
 &JUROS_{m,t} \\
 &= \text{taxa média de juros}_{m,t} \times \text{Saldo da carteira}_{m,t}
 \end{aligned} \tag{6}$$

$$\begin{aligned}
 PMT_{m,t} &= AMORT_{m,t} \\
 &+ JUROS_{m,t}
 \end{aligned} \tag{7}$$

Os valores dos Indicadores do Comprometimento da renda com operações de crédito do Banco Central e os indicadores de endividamento da PEIC são mensais e foram calculadas médias anuais para o período de estudo, fornecendo informações para a elaboração dos gráficos 1 e 3.

Em termos conceituais, a Renda Nacional Disponível Bruta das Famílias (RNDBF) equivale à renda total das famílias, levando em consideração a obtenção de transferências adquiridas com descontos das transferências despendidas, como contribuições sociais e impostos, bem como os rendimentos adquiridos pela utilização de fatores de produção (capital e trabalho). Essa medida representa a renda agregada das famílias que estão à disposição para a poupança e o consumo final.

Mais detalhadamente, a RNDBF engloba benefícios sociais que abarcam benefícios da seguridade social e assistência social, outros benefícios de seguro social e benefícios de assistência social. Também são englobados os excedentes operacionais brutos que equivale a rendas de investimento, subtraindo-se as rendas despendidas pela utilização dos recursos naturais, rendimentos mistos brutos, os salários dos empregados, as rendas de propriedade e de aluguéis efetivos imputados para o setor institucional das famílias, rendas distribuídas das empresas para as famílias e juros líquidos adquiridos, que são rendas de propriedade, e a distribuição das rendas para as famílias realizadas pelas empresas. Dessa totalidade, são descontadas as remessas para o exterior e os outros setores institucionais realizados pelas famílias, outras transferências correntes líquidas feitas pelas famílias; contribuições eficazes das famílias, imposto sobre o patrimônio e renda.

O endividamento é resultado tendo por premissa a relação entre o saldo das famílias no Sistema Financeiro Nacional e a RNDBF restrita, nos últimos doze meses acumulada. As informações estão relacionadas à utilização de crédito feita pelas instituições financeiras no Brasil com aqueles que estão devendo, sendo majoritariamente residentes no país, exceto algumas operações que são realizadas por pessoas que estão residindo no exterior. Leva-se em consideração a totalidade das dívidas obtidas por pessoas físicas, com o Sistema Financeiro Nacional, canalizadas para o financiamento imobiliário e o consumo, excetuando-se microcrédito, descontos de cheques, créditos atrelados ao BNDES, crédito rural. Dessa forma, não foram levadas em consideração operações canalizadas para atividades produtivas exercidas pelas famílias.

Os dados de consumo das famílias brasileiras foram obtidos por meio da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF 2008-2009) e para a criação dos passos a serem dados no controle do endividamento e aumento gradual de patrimônio é utilizado como base o curso de Finanças Pessoais do Centro Global de Excelência Literária Financeira (GFLEC) cuja autoria pertence à Lusardi (2019).

3 Análise de dados e resultados

3.1 Endividados e inadimplentes no Brasil

Segundo a PEIC, divulgada pela Confederação Nacional do Comércio (CNC), o total de famílias brasileiras endividadadas, com renda de até dez salários-mínimos (onde se encontra a grande massa da população brasileira) atingiu em janeiro de 2018 o patamar de 62,9%, em que

28,2% estão com dívidas em atraso e 11,0% não terão condições de quitar suas dívidas. Esses dados são apresentados na tabela 2.

Tabela 2 - Síntese dos resultados do total de endividados e da situação do endividamento das famílias no período de julho de 2016, julho de 2017 e janeiro de 2018 - Brasil

Período	Total de endividados	Dívidas ou contas em atraso	Não terão condições de pagar
JUL/16	60,8%	26,2%	10,1%
JUL/17	60,4%	27,0%	11,5%
JAN/18	62,9%	28,2%	11,0%

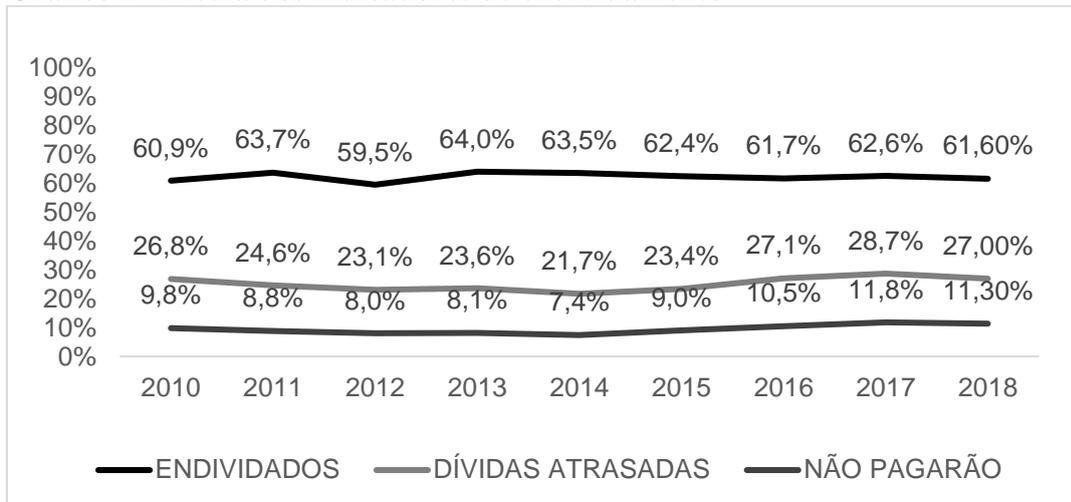
Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da CNC-PEIC (2018).

O percentual de famílias com dívidas teve um aumento significativo nesse período de um ano, ficando bem acima do patamar do mesmo mês do ano anterior. A proporção de famílias com dívidas ou contas em atraso também aumentou, assim como as que relataram não ter condições de pagar suas dívidas, permanecendo inadimplentes, na mesma comparação anual.

Abrangendo o período de análise, de junho de 2010 a novembro de 2018, a expansão do endividamento fica mais clara durante o período, crescendo de 55,3% até os 63,7%, respectivamente, de acordo com os dados da série histórica da PEIC. Colocando em média, a variação anual mostra claramente o comportamento do endividamento e inadimplência das famílias, conforme os dados mostrados no gráfico 1.

Durante o período, os números pouco variam e são estáveis podendo ser observado que de 2010 até 2014, as famílias com contas ou dívidas atrasadas e os inadimplentes tiveram uma queda gradual da dívida, melhorando os números do endividamento das famílias, porém, a partir de 2015 os indicadores voltam a subir, ultrapassando os níveis dos anos anteriores até 2010.

Conforme já foi explanado, o endividamento não é ruim, desde que controlado e planejado, o que realmente preocupa são os dados de contas ou dívidas em atraso e inadimplência. Com a restrição, esse contingente reduz as chances de obter crédito, o que impacta o consumo e setores do varejo. Sem a restrição, porém, esses consumidores estariam sujeitos a ver o endividamento crescer de maneira insustentável, ocorrendo o conhecido ciclo vicioso do endividamento. A restrição é dada em parte pelo aumento dos juros causados pela inadimplência, pois aumenta o risco do credor ao fornecer o crédito.

Gráfico 1 - Média dos indicadores de endividamento

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da CNC/PEIC.

Na tabela 3, são apresentados os dados de endividamento das famílias brasileiras, por tipo de dívida e por nível de renda – até dez salários-mínimos e acima de dez salários-mínimos. Conforme a tabela, a maior parte do endividamento das famílias brasileiras se dá via cartão de crédito, que é responsável por 78,0% do endividamento das famílias com renda de até 10 salários-mínimos e 73,8%, no caso das famílias com renda superior a 10 salários-mínimos.

Cumprir observar que as famílias com até dez salários-mínimos se comprometem em uma porção bem menor com financiamentos de carro e casa em comparação aos que tem a renda acima de dez salários, 8,6% e 6,4%, comparados a 21,4% e 16,3%, respectivamente. Esse fato demonstra o contraste da questão social do indivíduo, no qual o comportamento do consumidor se caracteriza por sua imagem na sociedade, dessa forma as famílias com rendas maiores tendem a consumir itens de maior custo e de maior prestígio para a sociedade, buscando manter o status social, corroborando a teoria de quanto maior a renda, mais elevado é o gasto.

Tabela 3 - Tipo de dívida e a porcentagem do total de famílias por nível de renda em janeiro de 2018 – Brasil

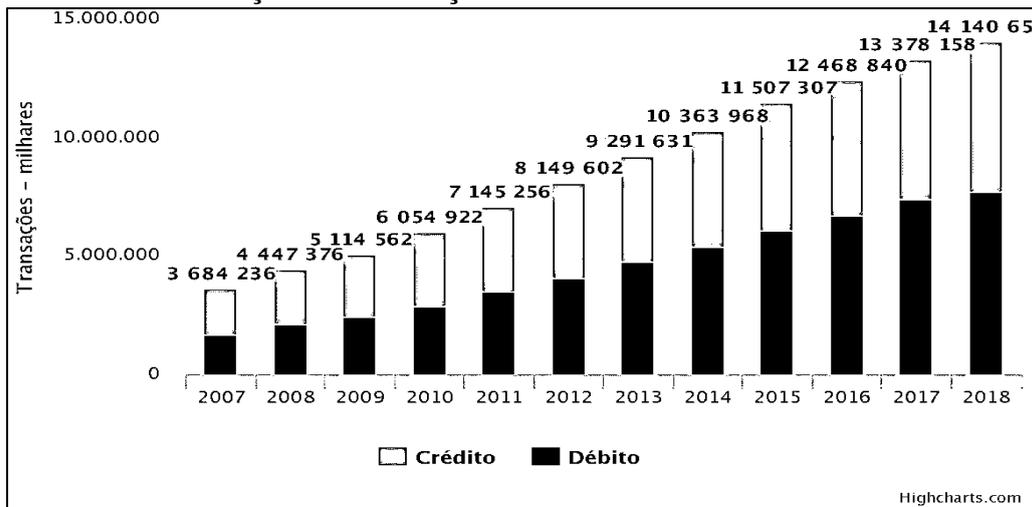
TIPO	RENDA FAMILIAR MENSAL	
	Até 10 SM	+ de 10 SM
CARTÃO DE CRÉDITO	78,0%	73,8%
CHEQUE ESPECIAL	4,5%	6,9%
CHEQUE PRÉ-DATADO	0,8%	1,9%
CRÉDITO CONSIGNADO	5,2%	6,5%
CRÉDITO PESSOAL	9,8%	8,9%
CARNÊS	17,7%	10,1%
FINANCIAMENTO DE CARRO	8,6%	21,4%
FINANCIAMENTO DE CASA	6,4%	16,3%
OUTRAS DÍVIDAS	3,5%	1,1%
NÃO SABE	0,1%	0,0%
NÃO RESPONDEU	0,1%	0,2%

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da CNC/PEIC.

O cartão de crédito é merecedor de atenção especial, pois sozinho representa três quartos dos meios de endividamentos e a principal fonte de obtenção de crédito. No Brasil, o número de cartões de crédito em poder da população, bem como o de transações e movimentação financeira com os mesmos, vem crescendo ano após ano, conforme o gráfico 2.

Observa-se no período de estudo entre 2010-2018 que a evolução da expansão do uso do cartão de crédito da população brasileira mais do que dobrou. Dessa maneira, quanto maior o uso do serviço de crédito, maior também está sujeita a família ao risco de endividamento, principalmente, pelo baixo grau de importância que se dá às questões de finanças pessoais. Isso resta comprovado quando os resultados do Indicador de Uso do Crédito apurado pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) apontaram para em uma pesquisa realizada em agosto de 2018, na qual um terço dos consumidores (33%) que usaram cartão de crédito não sabem sequer quanto gastaram.

Além disso, cerca de 25% entraram no rotativo, pagando mais juros, acarretando a elevação do valor total da dívida. Para a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, o uso do crédito exige cuidados e não pode funcionar como complemento da renda. “A falta de disciplina no controle do orçamento acaba provocando uma desorganização tamanha que, em muitos casos, o consumidor precisa recorrer a renegociações que levam muitos meses para quitar, comprometendo parte do orçamento por um bom tempo” (SPC Brasil, 2018).

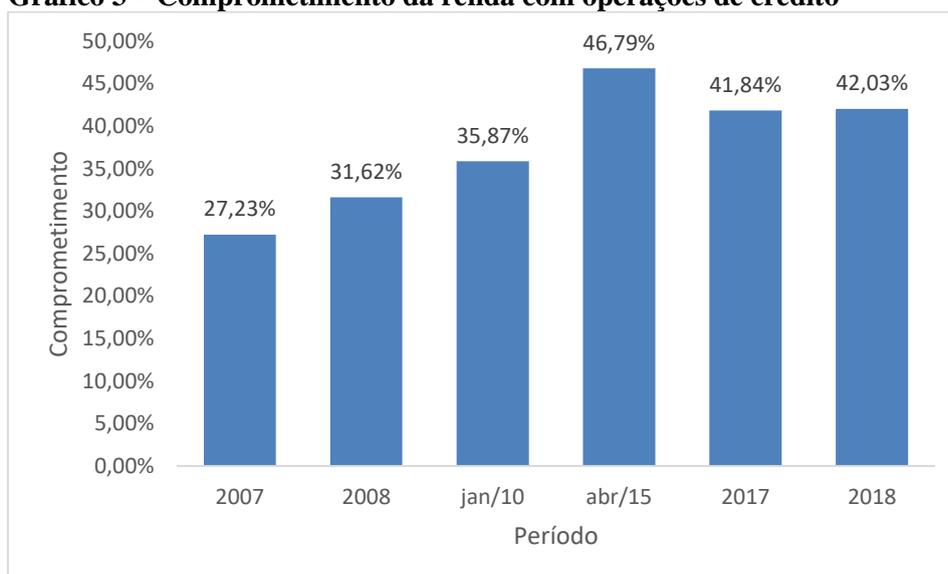
Gráfico 2 - Evolução das transações com cartões de crédito

Fonte: ABECS (2019)

3.2 Comprometimento da renda do brasileiro

O comprometimento da renda das famílias é causado pela parcela dela destinada a amortizar e pagar juros das dívidas adquiridas. É possível observar que há sempre um crescimento da renda comprometida.

No gráfico 3, há a linha de tendência que aponta o crescimento do comprometimento e que a proporção da dívida total das famílias em relação a sua renda anual passou do patamar de 35,75%, em janeiro de 2010, para 46,39%, em abril de 2015, onde alcançou seu pico. Na sequência, houve quedas graduais, chegando à média de 41,52% em 2017, tendo um pequeno crescimento em 2018, alcançando uma média de 42,03%. Porém, ainda se encontra longe de seus índices iniciais e controlados, que nos anos da crise financeira de 2007/2008 estavam em um patamar médio anual de 27,23% e 31,62%, respectivamente. No entanto, o recomendado é comprometer no máximo 30% da renda. A elevação no volume de dívidas já contraídas, e que pelo mesmo em parte resta pagar, pode levar a um crescimento acentuado do comprometimento da renda presente e futura caso a renda tenha seu ritmo de crescimento frustrado.

Gráfico 3 – Comprometimento da renda com operações de crédito

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Banco Central. (2018)

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), em seu Relatório Global sobre os salários em 2016/2017, ao analisar as economias emergentes específicas do G20, convertendo todos os salários médios no período de 2006 até 2015 de todos estes países em US\$ utilizando taxas de câmbio PPC — e tendo em consideração que os salários médios não são estritamente comparáveis entre países — obtém-se uma média de cerca de US\$PPC 1.300 por mês.

Porém, isso é menos do que metade da média calculada para as economias desenvolvidas do G20, que chega a uma média simples de cerca de US\$PPC 3100 por mês. Isso mostra que os países desenvolvidos tem o poder de compra multiplicado por cerca de 2,4 em relação aos países emergentes (onde é o caso do Brasil).

O *status* é o principal causador do consumo supérfluo, porém, outro ponto está na relação entre preço e renda. O fato dos países em desenvolvimento tenderem a copiar hábitos de consumos de países desenvolvidos influencia, em parte, no modo de consumo local. Porém, a grande diferença está na capacidade de poder aquisitivo de ambos os lados, em que os países desenvolvidos têm um poder de compra maior na relação preço e renda, pois, o salário médio nos países desenvolvidos é bem maior.

3.3 Consumo do brasileiro

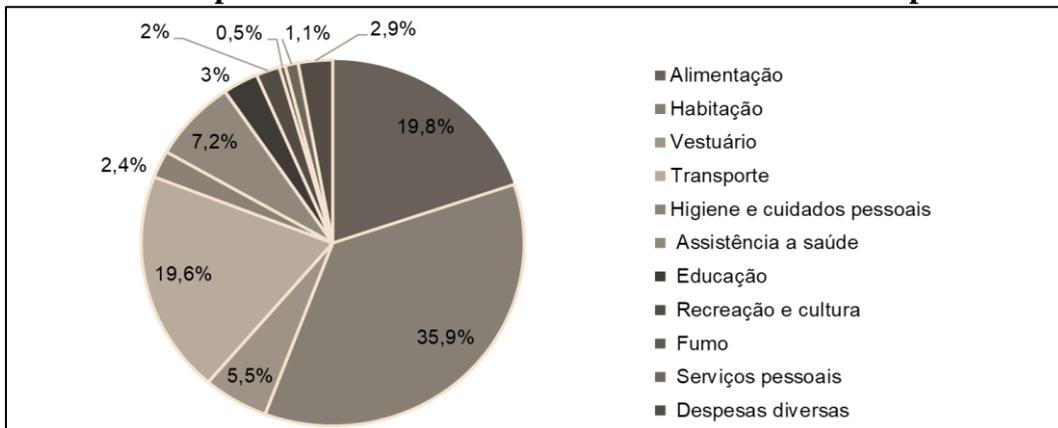
A classificação das despesas dos brasileiros de acordo com a Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009 é estruturada em três fatias: despesas correntes, aumento do ativo e diminuição do passivo. Para o grande grupo das despesas correntes, formada por despesas de consumo (alimentação, habitação, vestuário, transporte, higiene, cuidados pessoais, assistência à saúde, educação, recreação, cultura, fumo, serviços pessoais e outras despesas diversas) e outras despesas correntes (impostos, contribuições trabalhistas, serviços bancários, pensões, mesadas, doações e outras), sua participação na estrutura de despesa é de 92,1%, sendo que o percentual das despesas de consumo é de 81,3% e outras despesas correntes 10,9%. A parcela do aumento do ativo (aquisição de imóvel, reforma de imóvel e outros investimentos), apresentou participação de 5,8% e a parcela relativa à diminuição do passivo (pagamentos de empréstimos e prestações de imóvel) foi de 2,1%, de acordo com as informações da tabela 4.

Tabela 4 – Distribuição das despesas totais em porcentagem no período de 2008 a 2009 – Brasil

Tipo de Despesa	Despesa total monetária e não monetária média mensal familiar (%)
Total	100
Despesas correntes	92,1
De consumo	81,3
Outras	10,9
Aumento do ativo	5,8
Diminuição do passivo	2,1

Fonte: IBGE/POF (2008-2009).

No gráfico 4, há informações sobre as despesas de consumo que correspondem ao mais importante componente da estrutura de despesas das famílias. Observa-se que as despesas com alimentação, habitação e transporte correspondem a 75,3% da despesa de consumo média mensal das famílias brasileiras, o que representa 61,3% da despesa total. As despesas com habitação respondem pela maior participação nas despesas monetárias e não monetárias de consumo das famílias com 35,9%, seguido por alimentação e transporte, com 19,8% e 19,6% respectivamente. A participação das despesas com assistência à saúde apresenta resultado de 7,2% e vestuário de 5,5%. Dentre os grupos restantes, destacam-se educação (3%), despesas diversas (2,9%) e higiene e cuidados pessoais (2,4%).

Gráfico 4 – Despesas de consumo média mensal familiar - Brasil - período 2008-2009

Fonte: IBGE/POF (2008-2009).

Conclusão

A presente pesquisa possibilita uma melhor compreensão acerca do comportamento das famílias brasileiras em relação às finanças, tema este de grande valia à sociedade e, em particular, aos profissionais da área. Discutir contextos sociais, no que diz respeito ao comportamento das famílias em relação ao seu endividamento e nível educacional financeiro é de grande relevância à compreensão dos impactos que a falta de um planejamento financeiro pode causar na sociedade.

O endividamento familiar descontrolado e sem um plano financeiro pode gerar reflexos não apenas na família, mas também em uma sociedade. Dessa forma, entender os fatores que ocasionam esse cenário de endividamento e seu modo de equilíbrio pode ser muito útil para boas práticas de consumo e uma boa relação da família com sua renda. Assim, é reforçada a importância desse trabalho para todas as famílias que se encontram em situação de endividamento ou estagnação financeira, ressaltando a importância da educação financeira na administração das finanças nas famílias brasileiras para o equilíbrio das contas.

Partindo do objetivo de elaborar um modelo de educação financeira com base em revisões bibliográficas e implantar a importância do uso da educação financeira na vida das famílias brasileiras, definiram-se três objetivos específicos.

O primeiro identificou os principais fatores comportamentais de consumo por meio de uma revisão bibliográfica. Foram encontrados dois aspectos, sendo estes o consumo e o consumismo, o primeiro motivado pelo ato natural de subsistência, aquilo que é necessário, e o segundo motivado por consumo desenfreado e supérfluo, resultado de questões sociais como o *status* e hábitos de consumo.

O segundo identificou o quanto, os meios e com o que o brasileiro se endivida e usa o seu dinheiro, tendo por base os estudos do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), 63,6 milhões estavam inadimplentes no primeiro semestre de 2018 no Brasil, sendo que de acordo com a Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar Contínua (PNADC) esse número equivale a um pouco mais da metade da força de trabalho ocupada.

As informações do indicador de crédito do Banco Central do Brasil apontam que as famílias brasileiras tiveram um grande crescimento das suas dívidas em 2010, atingindo um máximo de 46,39% em abril de 2015, muito acima dos 27% do ano de 2007, em virtude da utilização do cartão de crédito, de acordo com a PEIC.

No período de 2007 a 2018, os indicadores de endividamento da PEIC, em média, mantiveram-se estáveis, apresentando ligeira oscilação com queda gradual das dívidas entre as famílias detentoras de débitos em atraso, refletindo em uma queda dos números do endividamento das famílias, com elevação dos indicadores de endividamento de 2015 em diante, permanecendo acima dos valores atinentes aos anos anteriores a 2010.

Já em 2010, o endividamento das famílias correspondeu em média a 60,9%, alcançando em 2013 64%, apresentando uma ligeira queda em 2017 para 62,6%, observou-se que a principal causa do aumento das dívidas foi a utilização do cartão de crédito. Os valores dos índices do comprometimento da renda com operações de crédito divulgados pelo Banco Central do Brasil (BACEN) mostram crescimento do comprometimento da renda, permanecendo em um patamar de 35,75% em janeiro e se elevando para 46,39% em abril de 2015, correspondendo ao pico da série, com posterior diminuição gradual, alcançando uma média de 42,03% em 2018.

As informações da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) apontam para o cartão de crédito como o principal motivo do crescimento das dívidas. Em janeiro de 2018, 73,8% do endividamento das famílias com renda acima de 10 salários-mínimos e 78% do endividamento das famílias com renda até 10 salários mínimos ocorreram por conta do uso do cartão de crédito.

Segundo dados da ABECS, no que tange ao cartão de crédito sob tutela da população, no Brasil, as movimentações financeiras e transações aumentaram de 2007 a 2018. As três principais despesas de consumo das famílias são destinadas para habitação (aluguéis, financiamentos de imóveis, reformas e etc.), alimentação e transportes (financiamentos de veículos, consórcios). Identificados os aspectos comportamentais de consumo, foi feita uma análise sobre os meios de consumo e sua destinação, pois de acordo com as informações da

POF, 75,3% da despesa de consumo média mensal das famílias estão relacionadas com alimentação, habitação e transporte, equivalendo a 61,3% da despesa total.

Tendo encontrado os fatores do endividamento, torna-se fundamental conscientizar as famílias por intermédio da educação financeira. Nesse ínterim, para que fique sob controle o comprometimento da renda ocasionado pelas despesas e aquisição de crédito, foi proposto um roteiro que emprega conceitos de educação financeira, o que atende ao terceiro objetivo específico. As etapas propostas foram divididas em quatro passos, sendo que o quarto passo possui três fases, organizando-se um orçamento com um fluxo de caixa para registrar entradas e saídas na primeira fase, enquanto que na segunda fase foram propostos investimentos para os recursos poupados com relação à renda para que os objetivos definidos sejam alcançados.

Dado o quadro de endividamento dos consumidores com a utilização do cartão de crédito, conceitua-se educação financeira para atendimento do terceiro objetivo específico, que consiste no desenvolvimento de habilidades para que as decisões sejam feitas de maneira consistente para a administração dos recursos pessoais.

De acordo com a ENEF (2010), a educação financeira conscientiza as pessoas acerca da imprescindibilidade em se planejar suas finanças com o objetivo de se utilizar o dinheiro de maneira ponderada. Assim sendo, entende-se educação financeira como o nível de compreensão de um indivíduo a respeito de conceitos financeiros estratégicos que lhe permita administrar de uma melhor maneira suas finanças pessoais, elevando suas habilidades para que ocorra maior conscientização a respeito de riscos e questões financeiras, a fim de fazer escolhas com conhecimento e ter informações de como pedir auxílio para agir de uma melhor forma quando for administrar suas finanças pessoais de forma mais aprimorada, promovendo, assim, um aumento das suas condições financeiras.

Para manter o controle do comprometimento da renda oriunda da aquisição de crédito e das despesas, eliminando ou minimizando o risco de endividamento, foi identificado um roteiro com base em conceitos de educação financeira, o que atende o terceiro objetivo específico. Os passos definidos a ser cumpridos foram dados em duas etapas e quatro passos: a primeira etapa é a criação de um fluxo de caixa aliado a um orçamento e um posterior diagnóstico das entradas e saídas; na segunda etapa foi feita a elaboração de objetivos e investimentos, nos quais foi especificada a destinação de recursos por meio de elaboração de metas a serem atingidas, buscando um bem-estar financeiro e alcance dos objetivos. O passo um envolve a formulação de um fluxo de caixa para que as entradas e saídas de dinheiro possam ser melhor administradas. O passo dois engloba eliminar dívidas caso estejam presentes, sendo que o passo três consiste

em fazer uma reserva de emergência para ser aplicada em uma caderneta de poupança ou em um fundo de renda fixa. O passo quatro é o êxito em lograr sucesso na obtenção da independência financeira.

Para finalizar, o estudo contextualiza o endividamento de um modo geral, o que abre condições para posteriores pesquisas aplicadas em questões específicas. É possível confrontar resultados do estudo com temas como desemprego, renda, cultura de consumo, taxa de juros e consumo, cartão de crédito e dentre outros. Os dados levantados neste trabalho apresentam e comprovam os meios, os fins e o desenvolvimento do uso de crédito e renda das famílias, podendo ser usados para estudos específicos posteriores.

Referências

- ARAÚJO, B. O de. **Um estudo sobre o endividamento e a inadimplência dos consumidores na Região Metropolitana do Recife**. 2014. 56 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal de Pernambuco, CCSA, 2014.
- ABECS. Associação Brasileira de Empresas de Cartões e Serviço. **Indicadores e Gráficos**. Disponível em: <<https://www.abecs.org.br/graficos>> Acesso em 02 de dezembro de 2019
- ASSOUS, M. David GRAEBER, Debt The first 5,000 years , Melville House, New York, 2011, 534 p, **Revue Française de Socio-Économie**, n. 2, p. 251-254, 2013. Verificar referência
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Estatísticas de crédito**. Disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>. Acesso em: 20 abr. 2019.
- BELLIOMINI, J.; PAYÉS, M. O aumento do endividamento das famílias durante o governo Lula. **€co\$**, v. 6, n. 1, p. 99-114, 2016.
- BLANCHARD, O, J. Macroeconomia. 4a edição. São Paulo_ Pearson, 2007
- BRASIL. Estratégia nacional de educação financeira (ENEF). Brasília: ENEF, 2010. Disponível em: <https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2017/08/Plano-Diretor-ENEF-Estrategia-Nacional-de-Educacao-Financeira.pdf>. Acesso em: 05 maio 2024
- BRASIL. **Estratégia Nacional de Educação Financeira – Plano Diretor da ENEF**: anexos. 2011. Disponível em: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/docs/PlanoDiretorENEF1.pdf>. Acesso em: 11 jul. 2016.
- BROWN, S., TAYLOR, K., PRICE, S. 2005. Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. **Journal of Economic Psychology**, 26, p. 642-663.
- CABRAL, K.F. **Reserva de Emergência: como fazer e top 4 investimentos**. 2022.

Disponível em: <https://blog.rico.com.vc/reserva-financeira> . Acesso em: 10 de maio de 2018.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO - CNC. **Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor – PEIC**. Disponível em: <https://pesquisascnc.com.br/pesquisa-peic/>. Acesso em: 15 de abr. 2019.

COSTA, E. E. D. da. **A aplicabilidade da educação financeira versus o endividamento pessoal**: um estudo de caso com os funcionários de uma distribuidora de bebidas de Caicó/RN. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

D'AQUINO, C. **Educação Financeira**: como educar seus filhos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DONADIO, R; CAMPANARIO, M,A; RANGEL, A, S. O papel da alfabetização financeira e do cartão de crédito no endividamento dos consumidores brasileiros. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 11, n. 1, p. 75- 93, 2012

VELUDO-DE-OLIVEIRA, T. M.; IKEDA, A. A.; SANTOS, R. da C. Compra compulsiva e a influência do cartão de crédito. **RAE- Revista de Administração de Empresas**, v. 44, n. 3, p. 89-99, 2004.

EASTMAN, J. K. *et al.* Status consumption in consumer behavior: Scale development and validation. **Journal of marketing theory and practice**, v. 7, n. 3, p. 41-52, 1999.

FIGUEIRA, R. F.; PEREIRA, R. Cassia. Faria. Devo, não nego, pago quando puder: uma análise dos antecedentes do endividamento do consumidor. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 13, n. 5, p. 124-138, 2014.

FRANKENBERG, L. **Seu futuro financeiro**: você é o maior responsável. Gulf Professional Publishing, 1999.

FREITAS, D. G.; SOUZA, L. C. de; BAPTISTA, T. F. de M.; OLIVEIRA, X. T. F. de. A influência da propaganda no comportamento do consumidor: um estudo sobre a compulsão feminina de compra. **Fórum de Administração**, v. 5, n. 1, 2013.

GALLERY, N.; *et al.* Financial literacy and pension investment decisions. **Financial Accountability & Management**. V. 27, issue 3, p. 286-307, aug. 2011.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GROHMANN, M. Z.; BATTISTELLA, L. F.; RADONS, D. L. O Consumo de status e suas relações com o materialismo: análise de antecedentes. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 11, n. 3, p. 3-26, 2012.

HOFMANN, R. M.; MORO, M. L. F. Educação matemática e educação financeira: perspectivas para a ENEF. **Zetetike**, Campinas, SP, v. 20, n. 2, p. 37–54, 2012.

JACOB, K.; SHARYL, H.; MALCOLM, B. **Tools for survival**: an analysis of financial

literacy programs for lower income families. Chicago: Woodstock Institute, 2000.

KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, juros e da moeda**. Springer, 1936.

KLAPPER, Leora, et. al. Financial literacy around the world: Insights from the standard & poor's ratings services global financial literacy survey, 2014. Disponível em: <[Finlit_paper_16_F2_singles.pdf \(gflec.org\)](#)> Acesso em: 17 Jul.2024.

LEAL, C. P.; DO NASCIMENTO, J. A. R. Planejamento financeiro pessoal. **Revista de Ciências Gerenciais**, v. 15, n. 22, 2015.

LITWIN, A. Além da usura: um estudo sobre uso e preferência por cartões de crédito entre consumidores de baixa renda. **Texas Law Review**, v. 86, p. 451, 2008.

LORENSI, M. *et al.* Principais fatores causadores da inadimplência. In: SEMINÁRIO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA FSG, 2. **Anais [...]**, 2011.

LUSARDI, A. Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. **Swiss Journal of Economics and Statistics**, v. 155, n. 1, p. 1-8, 2019
MARQUES, C. L. Algumas perguntas e respostas sobre prevenção e tratamento do superendividamento dos consumidores pessoas físicas. **Revista de Direito do Consumidor**, v. 75, p. 09-42, 2010.

MEDEIROS, G. M. M. *et al.* Endividamento e literacia financeira na perspectiva dos consumidores endividados no cartão de crédito. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 38, 2014, Rio de Janeiro. **Anais eletrônicos [...]**. Rio de Janeiro, 2014.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC AND COOPERATION DEVELOPMENT - OCDE. **Improving financial literacy: analysis of issues and policies**. Paris: OCDE, 2005.

OLIVATO, H.; SOUZA, P. K. L. Endividamento: um estudo preliminar dos fatores contribuintes. In: ENCONTRO CIENTÍFICO E I SIMPÓSIO DE EDUCAÇÃO UNISALESIANO, 1. 2007, Lins, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo, 2007.

OIT. ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Relatório global sobre os salários 2016/17**: Acesso em: 10 de out. de 2018.

PAIS, M, J; OLIVEIRA, M, L; GÓIS, M, M; CABRITO, B, G (2013), **Economia A 10.º Ano**, Lisboa: Texto Editores, 2013.

PEREIRA, C. R.; STREHLAU, S. A dívida na dívida: um estudo sobre o endividamento familiar. **VEMA. Curitiba: Anpad**, p. 1-14, 2012.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. 6. ed. São Paulo: Pearson, 2006.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico**. Novo Hamburgo: Feevale, 2009.

SANTOS, J. **Finanças pessoais para todas as idades: um guia prático**. São Paulo: Atlas, 2014.

SILVA, J. T. de L.; SOUZA, D. A. de; FAJAN, F. D. Análise do endividamento e dos fatores que influenciam o comportamento de alunos universitários. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 12, 2015, Resende, RJ, Anais... Resende: SEGET, 2015. p. 1-15. Disponível em: . Acesso em: 21 out. 2017

VIEIRA, J. F. **A relação entre endividamento e a falta de planejamento financeiro pessoal em um grupo de acadêmicos de sétima fase de uma universidade do município de Criciúma - SC**. Criciúma, 2014. Monografia (Bacharelado em Administração com habilitação em Comércio Exterior). Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, 2014.

Os desafios das transformações urbanas para a mobilidade em Campina Grande-PB: ausência de elementos para uma transição sociotécnica

The challenges of urban transformations for mobility in Campina Grande-PB: lack of elements for a socio-technical transition

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.5638>

José Lourenço Candido¹

Resumo: A confecção de políticas públicas exige o conhecimento pleno do problema que se quer resolver para, em seguida, propor ações que sejam bem-sucedidas ao atacar o centro das questões. No caso em questão, a mobilidade urbana inclusiva na cidade de Campina Grande-PB, a preocupação central está em desenvolver uma política de transportes para dar maior rapidez aos Veículos Particulares Motorizados (VPM) e melhorar o sistema de pagamentos de tarifas como forma de atrair mais usuários para os Transportes Públicos (TP). Essa forma de pensar e resolver o problema não abarca questões fundamentais da inclusão pelo transporte, que é a diversificação dos meios de transporte na periferia urbana e social, bem como o desenvolvimento de uma infraestrutura para o transporte e o deslocamento suave, que envolvem poder resolver a microacessibilidade. Para ter esse alcance mais amplo da acessibilidade urbana, as autoridades públicas necessitam iniciar uma transição sociotécnica para o desenvolvimento da mobilidade à escala humana, que podem levar a uma maior justiça distributiva dos transportes.

Palavras-chave: Transportes; Transição Sociotécnica; Mobilidade Urbana.

Abstract: The elaboration of public policies requires full knowledge of the problem that one wants to solve, to then take actions that are successful in attacking the core of the issues. In the case in question, inclusive urban mobility in the city of Campina Grande-PB, the central concern is to develop a transport policy to speed up Private Motorized Vehicles (VPM) and improve the fare payment system to attract more users for Public Transport (TP). This way of thinking and solving the problem does not address fundamental issues of inclusion through transport, which is the diversification of means of transport in the urban and social periphery, as well as the development of an infrastructure for transport and smooth displacement, which involves being able to solve microaccessibility. To have this broader reach of urban accessibility, public authorities have started to initiate a socio-technical transition towards the development of mobility on a human scale, which can lead to greater distributive justice of transport.

Keywords: Transport; Socio-technical transition; Urban Mobility.

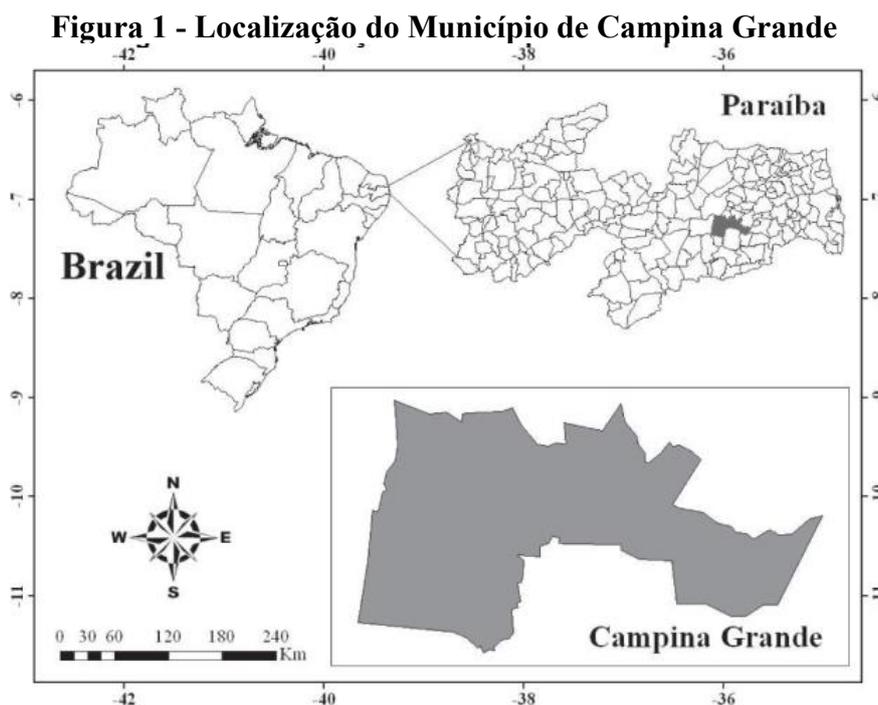
Artigo submetido em 28/03/2024. Aceito em 27/07/2024.

¹ Professor Associado I da Universidade Federal de Campina Grande. E-mail: jose.lourenco@professor.ufcg.edu.br ; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3173-3517>

Introdução

A cidade de Campina Grande, localizada na região central da Paraíba, no Planalto da Borborema (Figura 1), pode ser caracterizada como uma cidade média no contexto geográfico e econômico brasileiro, com uma população em torno de 430 mil, possui uma região metropolitana que abarca cerca de 200 mil pessoas, nas pequenas cidades da região metropolitana (IBGE, 2017), as quais dependem, fundamentalmente, de serviços de saúde, educação superior e comércio que acabam por pressionar o sistema de mobilidade da cidade.

A Região Geográfica Imediata de Campina Grande tem grande influência política e econômica no recorte geográfico do ‘Compartimento da Borborema’, representado por quarenta e sete municípios e uma população superior a um milhão de habitantes (Albuquerque; Almeida, 2021, p. 60).



Fonte: Licarião *et al.* (2013) apud Candido (2022).

Para além disso, a população periférica depende de serviços, fontes de trabalho, instituições de ensino, educação e treinamento, localizados na região central da cidade, impondo longos e precários deslocamentos via transportes públicos, unicamente

representados pela oferta de ônibus, enquanto que outros modais recebem pouco incentivo, uma vez que, apenas muito precariamente, aparece o modo ciclovitário.

Assim, a política de mobilidade e acessibilidade urbana em Campina Grande deveria apresentar soluções de mobilidade que mantenham o ambiente de negócios ativo com as cidades vizinhas, bem como aumentando a acessibilidade da população pobre e marginalizada.

O modelo de desenvolvimento urbano excludente é confirmado por Maia (2010), que aponta Campina Grande com uma malha urbana caracterizada por apresentar grandes contrastes socioespaciais, dispersa e fragmentada, além de uma periferia não homogênea.

[...] uma cidade periférica fragmentada em áreas onde se dão os loteamentos irregulares com autoconstruções ou com construções tecnicamente assistidas; conjuntos habitacionais para a população de baixa renda, particularmente removida de antigas favelas e contrapondo à essa periferia, e ainda uma outra área periférica com os loteamentos e condomínios fechados (Maia, 2010, p. 02)

Com vistas a tirar as cidades da situação caótica em que se encontram os sistemas de mobilidade, o Ministério das Cidades (Brasil, 2012) impôs que fosse apresentado e, em seguida, implantado em cada cidade, a partir de médias, um plano de mobilidade que atendesse às diretrizes de sustentabilidade e à inclusão social.

Nesse sentido, a Lei nº 12.587/2012 que trata da mobilidade urbana define o município como responsável pelo planejamento e execução dessa política de mobilidade, abarcando a gestão do transporte coletivo, do sistema viário e de circulação (Brasil, 2012).

Mesmo com o PLANMOB, há ainda o crescimento do uso do VPM, com crescente uso de motocicletas e redução do uso do transporte coletivo, uma infraestrutura de ciclovias incipiente e insegura.

Os elevados percentuais de opção de migração do ônibus para motocicleta [...], em detrimento ao uso de transporte coletivo e não motorizado (bicicleta), vão de encontro ao que preconiza a nova Lei de Mobilidade Urbana (Albuquerque; Almeida, 2021, p. 67).

Esses quantitativos sempre crescentes do transporte motorizado contrariam o direito ao acesso equitativo a cidade, proposto pela Lei nº 12.587, da Política Nacional de Mobilidade Urbana, que prioriza o transporte não motorizado e ao coletivo (Albuquerque; Almeida, 2021, p. 72).

Passados mais de oito anos da implantação do PLANMOB, os problemas cruciais parecem permanecer no sistema de mobilidade, pois não há incentivo à caminhabilidade nem maior acesso ao sistema de transportes públicos, bem como as ciclovias ainda são de pouco uso, dado que são inseguras e descontínuas.

De igual forma, as tarifas dos transportes coletivos são mantidas no esquema de reajuste inflacionário, sem qualquer índice de competitividade que melhore a eficiência dos transportes e, por conseguinte, aumente o acesso e a confiança. Ao lado disso, o VPM tem obtido maior espaço para deslocamento, com mais ruas dedicadas e estacionamento público (zona azul) sem reajuste e/ou controle de tempo.

Do ponto de vista do desenvolvimento da sociabilidade dos bairros, há alguns ganhos advindos da implantação, ainda que exíguas, de áreas de convivência, como praças, parques para o lazer e prática de exercícios, que possibilitam o desenvolvimento da identidade social, mas que pode não ter grande impacto para a população ativa, uma vez que a população trabalhadora ainda necessita realizar grandes deslocamentos (casa/trabalho/casa), reduzindo seu orçamento temporal e, portanto, a possibilidade de uso desses equipamentos públicos.

Dessa maneira, a política de mobilidade se resume apenas a uma política de transportes e, ainda assim, restringe-se ainda mais a uma política com poucas opções transformativas no que diz respeito, principalmente, à modificação da hierarquia dos modos de transportes prevaletentes no sistema de mobilidade urbana (Candido, 2022). Ou seja, as autoridades públicas reproduzem modelos de intervenção já em desuso e com eficiência duvidosa como, por exemplo, a manutenção do favorecimento ao Veículo Particular Motorizado (VPM) das políticas de transportes, ao mesmo tempo em que há uma intervenção paliativa para o deslocamento suave e dentro da escala humana.

Portanto, falta a compreensão de que um sistema excludente não se torna inclusivo se não houver uma transição sociotécnica, isto é, uma transformação no nível tecnológico nas estruturas de deslocamento que insiram a grande parte da população marginalizada, em simultâneo com a percepção das pessoas da necessidade dessas transformações como marco para melhoria da qualidade de vida e do desenvolvimento dos negócios com sustentabilidade Geels (2018).

Na transição sociotécnica, os sistemas tecnológicos favorecem o uso de modos de deslocamentos mais suaves e integrados, a custos baixos, com os modais históricos prevaletentes no sistema de mobilidade, tais como os modais rodoviário e ferroviário.

Entende-se que não há estudos que tratem do desenvolvimento da mobilidade urbana relativos ao contexto da cidade ou município de Campina Grande, principalmente no que se refere ao tema da transição sociotécnica, pois ocorre maior preocupação com os estudos que trabalham com a mobilidade apenas do ponto de vista dos transportes ou mesmo com o problema da acessibilidade estrita de pessoas com dificuldade de locomoção (como idosos e PCDs), onde a acessibilidade ampla é colocada como dependente unicamente do desenvolvimento do sistema de transportes.

Nesse sentido, o objetivo geral é mostrar que o Plano de Mobilidade Urbana (PLANMOB) de Campina Grande não apresentou uma solução de mobilidade que contemplasse os elementos básicos de transição sociotécnica, na qual a infraestrutura de transportes estivesse ligada a modais de deslocamento suaves aliadas a políticas de deslocamento de preferência dos usuários para o transporte público.

Para isso, é importante compreender de que maneira uma transição sociotécnica poderia ocorrer para responder às necessidades de deslocamento sustentáveis da população, bem como as dificuldades de se alcançar justiça distributiva utilizando-se apenas a política de transporte para atender maior número de pessoas e habilitá-las a utilizar o território urbano e as vantagens e as oportunidades decorrentes do seu uso.

Metodologicamente, este é um trabalho que se enquadra na categoria de revisão bibliográfica e de análise qualitativa, no qual se faz um levantamento das referências relacionadas ao tema da mobilidade e à acessibilidade urbana em caráter multidisciplinar, bem como a partir da análise dos documentos do PLANMOB local.

A leitura dos documentos que fazem parte — e levaram à construção do PLANMOB do município — está em paralelo com a produção científica que trata do tema. Em paralelo, a análise também é baseada no Plano de Mobilidade Urbana da cidade de Campina Grande-PB, buscando as linhas mestras que sustentam as ações propostas nesse plano, como a contradição entre políticas de incentivos ao VPM e a criação de espaços coletivos acessíveis. Portanto, a base de análise encontra-se em uma comparação constante entre o que propõem as teorias e o que é alcançado no plano de mobilidade urbana.

Nesse trabalho consta, além desta seção introdutória, a seção que trata dos elementos necessários para o desenvolvimento/adaptação de sistemas a partir do entendimento de uma transição sociotécnica no contexto de estudo. Na seção 3, apresentam-se as características dos transportes e socioespacial que denotam a necessidade de uma solução que leve mais a sério uma transição sociotécnica no contexto de Campina Grande. Na seção 4, levantam-se os aspectos que olham para os transportes como elemento de distribuição de oportunidades, mostrando que os sistemas devem ter como base a real necessidade de deslocamentos de usuário, bem como a realocação de oportunidades para as proximidades das residências, evitando novos motivos de viagem. Por fim, na seção 5, apresentam-se as conclusões e as sugestões de pesquisa do trabalho.

1 Uma análise para o processo de transição sociotécnica

Os sistemas urbanos, ao longo do tempo, desenvolvem-se e transformam-se numa base bastante ampla de redes de infraestruturas e de relações sociais relativamente estáveis. Nesse sentido, as formas exploratórias de uso dos recursos naturais da sociedade acabam sendo mantidas, como o espaço urbano, que é fortemente explorado por veículos automotores e o consumo de combustíveis fósseis, além de outros recursos implícitos, como o tempo disponível das pessoas e o excesso de concentração de oportunidades urbanas.

Transitar para uma nova vertente sociotécnica implica em mudanças profundas, mas lentas, em bases sociais, tecnológicas e de infraestruturas que alcancem o desenvolvimento sustentável da sociedade urbana. As configurações estáveis das instituições urbanas, das práticas sociais, das tecnologias utilizadas, da produção da infraestrutura urbana e dos mercados precisariam se tornar cada vez mais maleáveis para receber novas propostas de fornecimento de serviços urbanos que se adequem aos objetivos de desenvolvimento.

Segundo Geels (2018), o entendimento dos processos de transição não pode se dar ao luxo de controlar apenas questões técnicas pontuais, esse processo é longo e envolve agregar, mais intensamente, o conhecimento das ciências sociais.

Portanto, transformações tecnológicas seriam necessárias para um processo de transição sociotécnico mais sustentável, no entanto, a questão estaria em como

coordenar essa transição, no caso em tela, para uma solução de mobilidade urbana não apenas sustentável, mas também inclusiva. Para isso, segundo Kern (2012, p. 300), os debates na política de tecnologia “[...] mudaram para considerar como os governos podem catalisar mudanças fundamentais em todo o sistema”.

De fato, a participação governamental em um processo de transição sociotécnica parece ser fundamental, dado que a trajetória tecnológica tem obedecido a critérios e a sistemas de incentivos puramente econômicos, que em geral estão ligados a interesses de grandes grupos privados e dissociados de questões sociológicas, como acessibilidade, qualidade de vida e desenvolvimento pessoal.

A participação governamental pode aparecer na criação de oportunidades para nichos tecnológicos que beneficiem a criação de mercados e no desenvolvimento do acesso e da mobilidade dos mais excluídos.

A transição sociotécnica tem relação com a importância da política e das instituições na formação de sistemas de inovação, pois, setorialmente, existem diferenças que implicam em redução ou mesmo freio de um processo de transição que apenas a política pode dar cabo, por meio da transferência de incentivos e imposição de restrições de recursos não sustentáveis.

Em nível nacional, a importância política se amplia, pois se torna necessário o desenvolvimento de processos de aprendizagem, melhorias de preço-desempenho, apoio de grupos poderosos e criação de nichos de mercado como forma de abrir janelas de inovação que substituam os atuais regimes não sustentáveis.

Porém, em nível local, a amplitude de intervenção deve ser mais modesta, pois se pode “desestabilizar” o atual sistema urbano apenas com as tecnologias e infraestruturas disponíveis, o que torna os objetivos de transição também modestos e limitados, muito mais baseados e orientados para mudanças de hábitos e de deslocamentos de preferência, bem como incentivos a infraestruturas de deslocamento mais inclusivas e menos concentradoras.

As práticas multiníveis (MLP) de desestabilização de sistemas, vistas em Kern (2012), com a experiência do *Carbon Trust* no Reino Unido, mostram que uma transição só deverá ocorrer quando criadas oportunidades que incentivem as novas formas de entender o contexto, valorizando os novos sistemas urbanos. A justificativa

para isso está amarrada na aceitação de que já existem muitas tecnologias que possibilitam a transição, faltando apenas reduzir as barreiras para a sua implementação.

Nesse mesmo caso, do *Carbon Trust*, percebeu-se que, além do financiamento público, a parceria e a experiência privada foram fundamentais para dar cabo dos processos de geração de oportunidades que sustentem os novos sistemas urbanos. Um desafio na proposta de transição está em colocar as novas formas de incentivos como oportunidade e não como restrição, de modo a gerar incentivos econômicos que desenvolvam os novos nichos de mercado que apresentem objetivos de sustentabilidade.

A atenção ao desenvolvimento equânime às diversas dimensões da mobilidade e acessibilidade urbana, no entanto, é uma missão bastante complexa, uma vez que envolve importantes conflitos de interesses, como a retirada de benefícios e vantagens para uma parte dos atores sociais, que encontram, no *status quo*, conforto e estabilidade, como no caso do uso do VPM que, para uma parte considerável da população, é um modo de deslocamento insubstituível e que agrega diversos valores psicológicos, apesar dos custos econômicos, sociais e ambientais, já discutidos, mas que torna seu uso insustentável a longo prazo, se mantidos como estão.

Então, uma reorganização do espaço urbano, em forma de infraestrutura de transportes para os diversos modais, deve passar, necessariamente, por um processo de convencimento de um conjunto bastante amplo de atores urbanos, dado que a tentativa de adequação da estrutura para absorver todos os modais de forma mais democrática, não encontrará fulcro nas sociedades sem um processo de esclarecimento sobre os resultados dessa transformação ou transição sociotécnica.

2 Transição no contexto da cidade de Campina Grande

Considerando a atual estrutura urbana, a infraestrutura de transportes, o processo precário de participação pública e a preferência pelo VPM em relação aos demais modos de deslocamento na cidade de Campina Grande, entende-se que a superioridade da política de transportes sobre as demais políticas públicas de inclusão gera um obstáculo a real percepção das pessoas (população e decisores políticos) quanto às intervenções públicas necessárias para o desenvolvimento da mobilidade e da acessibilidade urbana.

Para Pereira (2006), nas cidades médias, de modo geral, já há novas formas de produção dos espaços urbanos, como os crescentes loteamentos fechados, os quais, localizados na periferia, redefinem sua lógica de relação com a área central e o surgimento de novos espaços de consumo multiplicam centralidades, bem como surgem novos parcelamentos do solo.

Faz-se urgente e necessária a elaboração de políticas públicas de transporte coletivo que propiciem uma maior mobilidade espacial dos cidadãos, associada à acessibilidade para a realização das funções e para adquirir os bens e os serviços dispersos no espaço urbano. É preciso considerar as diferenças de renda, a estruturação da malha urbana, a concentração dos equipamentos coletivos e as dificuldades de locomoção dos portadores de deficiências físicas, para que o acesso, por meio desse transporte favoreça a comunicação entre as áreas da cidade, propiciando o ir e vir (Pereira, 2006).

A baixa acessibilidade para as populações periféricas derivada da mobilidade limitada está relacionada também à crescente precarização dos transportes públicos e à crescente demanda por VPMs, incentivada por meio da oferta de infraestrutura mais abundante, privilegiada e incentivos à compra e ao uso desse modal de deslocamento.

Assim sendo, entende-se que a percepção da população é de que a maior mobilidade está relacionada fortemente com a propriedade do VPM, dado que este fornece uma maior sensação de acessibilidade para a maioria das pessoas, inclusive àquelas que desconhecem o real custo do automóvel, que inclui não só o custo de aquisição como também o custo de manutenção e a perda de tempo decorrente dos constantes congestionamentos.

Isso implica dizer que a preferência pelo VPM é uma das mais fortes barreiras para uma transição sociotécnica que beneficie a mobilidade coletiva. Assim, torna-se necessário uma mudança ou deslocamentos de preferências do VPM por modos coletivos e sustentáveis de deslocamento, o que não ocorre apenas pela via de programas de disseminação de informações e de campanhas de convencimento, mas através de políticas de valorização do transporte coletivo e distribuição dos custos do transporte individual para quem faz uso e se beneficia dele.

Assim, entende-se que deveria ser uma questão central na política pública de desenvolvimento da mobilidade urbana inclusiva em Campina Grande, o deslanche de um processo de transição sociotécnica semelhante à reestruturação urbana ocorrida na cidade nos anos 1940, conforme descrito por Maia *et al.* (2013), Costa Júnior (2013) e

Sousa (2003), mas que, ao contrário daquele período, seja construída uma mobilidade e acessibilidade sem a hierarquização dos transportes, e, mais que isso, que eleve a níveis de maior importância o deslocamento suave e uma política de uso e ocupação do solo mais equilibrada no sentido de proporcionar maiores e melhores oportunidades nos bairros.

Conforme já mencionado, um processo de transição sociotécnica necessita de uma ampla área de ação, com transformações na infraestrutura de transportes, deslocando e privilegiando investimentos em mobilidade suave e criação de oportunidades econômicas nas áreas periféricas da rede urbana como forma de reduzir a necessidade de viagens e a pressão sobre os sistemas de mobilidade e a base de recursos naturais da cidade.

No entanto, o processo de coordenação de ações de tal envergadura necessita, antes de tudo, de outro processo de agenciamento de atores sociais que entendam os problemas e contradições da expansão urbana e de seus sistemas e redes, de modo que modificações dessa natureza implicarão a imposição de custos implícitos e explícitos a grupos da sociedade que comandam as decisões políticas e econômicas de governança multinível (local, metropolitano, estadual, nacional etc.), aos moldes dos processos *Low Carbon*, no Reino Unido, e de transição da eletricidade renovável na Alemanha, apresentados em Geels *et al.* (2017).

Desse modo, a origem da modificação sociotécnica poderia surgir em entidades de representação de classe, como sindicatos de trabalhadores do comércio, representações estudantis, sindicatos de professores, Sociedades de Amigos do Bairro (SABs) etc. Assim, a captura do entendimento das reais carências e preferências da população mais excluída poderia aparecer no plano de mobilidade, no Plano Diretor, na legislação municipal e demais espaços de participação pública.

Ainda no plano de governo local (municipal), o desenvolvimento e incentivos de construção e instalação de equipamentos e estruturas urbanas — que privilegiam o encurtamento de distâncias e conectam um maior número de pessoas em nível intrabairro — ajuda a originar oportunidades econômicas como serviços de educação, trabalho, comércio e oportunidades de vivência e convivência urbana que permitem o desenvolvimento de uma identidade social necessária ao desenvolvimento individual e coletivo.

3 A questão da justiça distributiva nos transportes

No contexto da cidade de Campina Grande, a exclusão pelos transportes se apresenta como um problema recalcitrante e, como nos processos em geral de tomada de decisão sobre as políticas de transportes, os tomadores de decisão e as autoridades públicas entendem que a política de transportes é suficiente para abarcar e resolver todas as questões de inclusão, de modo que as ações de políticas públicas acabam por se concentrar na política de transportes. Entretanto, como discutido por Aparicio (2018), a exclusão social está relacionada a um espectro de elementos que ultrapassam o campo da política de transportes, transborda para a política habitacional, políticas de emprego, políticas públicas de saúde, educação, *etc.*

Assim sendo, por se tornar “superior” diante das demais políticas públicas, a política dos transportes torna-se insuficiente e, portanto, ineficaz. De modo que, construir e ampliar os sistemas de transportes nos mesmos princípios que os originaram, sem observar as lacunas referentes às características particulares de um grupo populacional, por exemplo, como localização, recursos disponíveis, desejos e necessidades específicas, servem apenas para reforçar a hierarquia que pesa sobre os ombros dos grupos mais humildes e estigmatizados da sociedade.

Dessa forma, um conjunto importante de oportunidades deixa de ser ofertado, devido à falha na apreciação do que significa inclusão social por meio dos transportes, partindo de um conceito já defasado de “cidadão médio”, o que acaba por excluir grupos e comunidades inteiras das políticas de transportes, uma vez que o conceito não alcança as especificidades de alguns membros da sociedade.

O problema é que análises, como as apresentadas por Pereira (2019), consideram que a infraestrutura é o objeto a ser alvo nas políticas de mobilidade e acessibilidade urbana, devido a vantagens econômicas de redução de custos de transportes e à possibilidade de integração de mercados de trabalho e serviços, dado a economias de aglomeração e o impulso a maior produtividade na economia, ou seja, a acessibilidade por si só seria suficiente para promover a inclusão social.

No entanto, o conceito de acessibilidade, muitas vezes, aparece de forma muito limitada nessas avaliações, o que a transforma apenas em elemento técnico descolado de uma avaliação qualitativa do transporte como gerador de oportunidades, predominando,

assim, apenas a característica de conector de lugares, sem preocupação com o desenvolvimento de um percurso agregador de oportunidades econômicas e sociais.

O conceito de acessibilidade é central em estudos de transporte e equidade, pois se articula de maneira mais explícita com políticas de transporte, políticas de desenvolvimento e uso do solo urbano, de modo que interagem de maneira a impactar a capacidade das pessoas de se deslocarem nas cidades.

Segundo Pereira (2019), a noção de acessibilidade fornece um elemento de qualificação às ações de política pública, uma vez que permite entender e intervir na dimensão espacial da injustiça e desigualdade no acesso às oportunidades, oferecendo uma percepção do espaço aos desenhos de política que visem reduzir as injustiças da distribuição de oportunidades.

Essa carência no Plano de Mobilidade Urbana de Campina Grande (PMCG, 2015), também comprovada na sua execução (PMCG, 2019), que é da percepção da natureza dos transportes como elemento que pode gerar equidade e justiça na distribuição das oportunidades e acessibilidade, apresenta-se como uma preocupação exclusiva com a acessibilidade restrita, ou seja, preocupação com o acesso apenas de pessoas com alguma deficiência ou limitação de locomoção, o que sinaliza uma redução da dimensão da acessibilidade percebida pelas autoridades públicas e usuários dos transportes e da cidade.

A falta da discussão acerca da acessibilidade ampla implica em uma política pública de manutenção, ou mesmo de ampliação, do número de excluídos pelos transportes que repercutirá nos próximos anos. Então, a exclusão social pelo transporte parece ser uma programação implícita nas políticas públicas em Campina Grande, desenvolvidas desde as reformas dos anos 1940.

Inoi, Mia e Nishiwaki (2016) chamam a atenção para esse tipo de exclusão social que só começa a ser percebida com estudos que mostram algumas limitações específicas de um grupo de pessoas², que apresentavam carências específicas, como falta de acesso a um estabelecimento de saúde ou escola, mas, obviamente, já se reconhece a complexidade do conceito, uma vez que as peculiaridades de alguns grupos de pessoas e a complexidade de comportamento alteram significativamente a percepção do que é carência por exclusão em relação aos desafios e problemas específicos ligados

² Como aquelas pessoas que não tinham condições ou meios de ir a um estabelecimento de saúde pública ou mesmo aquelas que, outro extremo, precisam fazer viagens curtas em distância ou tempo.

ao transporte e à mobilidade, o que significa que o transporte desempenha um papel fundamental na manutenção e estímulo à exclusão social.

People's daily living is consisted from many activities. Chikaraishi's index ignored circumstance of their living. If the person who lived rural area, that is their home located far from shop and hospital, could travel long distance, he could access and satisfy his necessities. Considering outcomes of social science, SPN influenced by transport circumstance is necessary to develop (Inoi; Mia; Nishiwaki, 2016, p. 4224).

Tratando ainda de justiça distributiva, Aparício (2018) aponta uma tendência à adoção de uma abordagem liberal nas políticas de transportes, onde se privilegia o conceito de igualdade de oportunidades, desde acesso aos serviços de educação e a outros bens públicos.

Under this approach, inequalities in distribution are justified only if they result not only in a social benefit (an increase in the goods to be distributed), but in an improvement in the conditions (in the goods allocated to) of those that are worse off (Aparicio, 2018, p. 123).

A ideia é alocar algum tipo de proteção social para capacitar as pessoas de menores dotações a competir no sistema econômico. Nesse sentido, pode-se usar a mesma lógica para o tema da acessibilidade, percebida como um bem a ser distribuído pela política de transportes.

Following the Rawlsian principles, transport policy should identify a minimum of accessibility to be provided to all, while allowing for individuals to gain further accessibility as a compensation for their contribution to societal needs (Aparicio, 2018, p. 123).

Como tais necessidades englobam uma variedade de necessidade, valores e prioridades nas diferentes esferas sociais e geográficas, o debate sobre justiça deve ocorrer na seara contextual, dadas as circunstâncias e as relações particulares de poder e dominação.

No entanto, além da presença exclusiva de uma política de transportes, o PLANMOB (PMCG, 2015) não consegue entregar à população mais excluída uma proposta de reestruturação que otimize os recursos desses excluídos, como o tempo disponível e os modos suaves de deslocamento, com políticas escassas de valorização

dos bairros e falta de criação de oportunidades que reduzam a necessidade de grandes deslocamentos.

Para Aparício (2018), deve-se enfatizar a necessidade de levar em consideração as diferenças sociais complexas nas sociedades urbanas geradas a partir de específicas estruturas políticas, divisão do trabalho, estruturas econômicas e características culturais. Porém, há um desafio mais concreto na implementação de ideais de justiça, no qual se possa manter em equilíbrio a redistribuição e reconhecimento social, que envolve paridade de participação, garantindo a indivíduos e a grupos marginalizados reconhecimento na formação e elaboração das políticas públicas sem, entretanto, deixar de lado uma reforma institucional que reconheça as relações concretas de dominação que mantêm as injustiças e tornam ineficazes qualquer reforma estrutural.

In practice, the challenges of social recognition can be difficult to accommodate with those of economic distribution, as Fraser points out, and it may be difficult to find a balanced approach in the practicalities of one particular public policy such as transport (Aparicio, 2018, p. 124).

É fato que a tomada de decisão acerca das políticas de transportes e das demais políticas públicas na cidade carece de uma participação pública mais democrática, de modo a tornar a distribuição dos recursos para acessibilidade mais equitativa de acordo com as necessidades dos grupos menos privilegiados.

Não necessariamente o objetivo distributivo é conflitante com a finalidade de dar atenção aos grupos minoritários, mas é necessário o desenvolvimento de novas ferramentas que possam enfrentar os desafios do novo sistema institucional, para isso se faz necessário a real aceitação da multidisciplinaridade e interdisciplinaridade no reconhecimento dos problemas de acessibilidade.

Equity issues in transport can be approached from two basic perspectives: considering transport as a stand-alone public policy, one of the “spheres of justice” in Walzer’s terms (Walzer, 1983), or recognizing transport as closely related to other public policies in the common pursuing of justice. Under the first approach the prevalent consideration is about “equity in transport policy” or about “just transport”, whereas under the second approach the focus moves towards “transport policy for equity” or “transport for equity” (Aparicio, 2018, p. 125).

A equidade no transporte pressupõe identificar os bens fornecidos pelas políticas de transporte, inventariando a disponibilidade e a acessibilidade das pessoas. De modo

geral, a acessibilidade pessoal seria o principal bem fornecido pela política de transportes, dada a facilidade de interação espacial entre as atividades e as oportunidades, os modos de transportes disponíveis e as características específicas dos indivíduos como os principais elementos que influenciam na capacidade de mobilidade urbana.

A acessibilidade é forte quando considerado o sistema de transportes como uma rede que integra todos os locais a todas as pessoas. Daí a particularidade de os grupos estarem presentes nas discussões em um processo de participação pública, com remoção de obstáculos que barram sua participação, bem como o reconhecimento das necessidades e expectativas particulares desses grupos quando se distinguem das características do “cidadão ou usuário médio”. Essas medidas ajudam a “grupos sociais com estilos de vida de baixa mobilidade poderem ser deixados marginalizados nos processos de planejamento e tomada de decisão, ao passo que grupos altamente móveis podem ser privilegiados pelas administrações de transporte” (Aparício, 2018, p.126).

It follows from the above, that the ability of an “equity in transport” perspective to address the dimensions of recognition and representation may be handicapped if the concept of accessibility plays too central a role in the analysis (Aparício, 2018, p. 126).

Do ponto de vista econômico, o impacto do transporte poderia ser mensurado como um subsídio para aqueles mais humildes, mas a ineficiência da política dos transportes está na incapacidade de alcançar as fontes potenciais de exclusão, como renda, deficiência, idade, gênero, etnia, custos, disponibilidade de meios de transporte, barreiras psicológicas, barreiras físicas, instalações, informação, *etc.*

Nesse sentido, é importante que as decisões acerca dos transportes sejam realizadas em um processo de governação integrado, ou seja, é importante anexar às análises todos os pontos de vistas e valores sociais disseminados no contexto específico da referida política, para que haja justiça na tomada de decisão.

Para Aparício (2018), a enganosa superioridade que a política dos transportes tem em relação às outras políticas públicas é perniciosa, pois disputa, no constrangido espaço do orçamento público, com outras políticas públicas, reduzindo a eficiência destas, mas não entregando a eficiência e o desenvolvimento econômico gerados pela coesão territorial que deveria proporcionar.

Transport has historically been dominated by a utilitarian approach, which considers “accessibility” as the main good transport provides and concentrates efforts in increasing it. This approach has been effectively challenged in the last years by a distributional concept of justice, which aims at fairly distributing the accessibility provided throughout the territory and its population: the equity in transport approach (Aparício, 2018:132).

Na prática, parece haver uma incompatibilidade semelhante à mesma entre o centro e a periferia, caracterizada pela incompreensão de que na periferia não se podem levar os mesmos elementos de acessibilidade que estão no centro, dadas as já citadas especificidades, ou seja, deve haver um grande esforço para adaptar as ações desenvolvidas no centro para cada bairro.

The prevailing technical approach in transport policies: technical (and mostly “hard”) solutions are systematically overvalued and prioritized compared to “soft” options or to alternative actions in other public policy fields (Aparicio, 2018, p. 133).

Um problema sério das políticas de transportes é a normalização de fatores que são bem diferentes para grupos sociais específicos, como “valor de tempo diferente para diferentes modos de transporte” e padrões de viagem considerados “normais ou predominantes” que acabam por excluir tais grupos. Além da construção de ações ineficazes, também são criados índices de avaliação que não referenciam as diferenças intrínsecas apontadas.

Portanto, tratar a política de mobilidade e acessibilidade apenas como política de transportes limita a proposta de desenvolvimento da mobilidade e o próprio alcance da política pública, uma vez que mantém um processo de exclusão atribuído ao próprio transporte que, hierarquizado, não beneficia a população excluída com modos alternativos e especializados de transportes para o contexto de tal grupo.

Conclusão

Uma política pública não pode ser estabelecida sem um diagnóstico completo, não só das carências, aspirações e objetivos comuns, mas também se torna necessário entender a conformação sociotécnica do contexto, para perceber os limites dos objetivos propostos, ou seja, buscar incentivar comportamentos e novas estruturas de modos de

deslocamentos, passando pelo deslocamento de preferências e assentamento de conflitos e interesses econômicos que poderão ser prejudicados e de propostas com teor que apresentem modificação real para maior mobilidade e acessibilidade.

Há propostas que apenas buscam “melhorar” as estruturas de deslocamento existentes, sem qualquer viés concreto de modificação para infraestruturas mais suaves e na escala humana, apenas mantendo as preferências por modos de deslocamentos já saturados e caros.

Por isso, é importante pensar em uma transição sociotécnica, como foi implementada nos anos 1940 na cidade de Campina Grande, por meio de uma modificação da infraestrutura de transportes. Necessário ainda, no entanto, uma transição que possa ser caracterizada por justiça distributiva das vantagens da acessibilidade, ou seja, beneficiando os modos de deslocamentos urbanos que “abracem” a maioria excluída da periferia, com criação de mais oportunidades de trabalho, qualificação, renda e maior orçamento temporal.

Referências

ALBUQUERQUE, Laura L. D.; ALMEIDA, Hermes Alves de. Indicadores de mobilidade urbana em Campina Grande, PB (Urban mobility indicators in Campina Grande, PB). **Revista Conjecturas**, Campina Grande-PB, v. 21, n. 4, p. 56-77, 2021.

APARICIO, Ángel. **Equity Challenges in Major Transport Plans**. 45th European Transport Conference 2017. Transportation Research Procedia, p. 121–135, 2017.

BRASIL. **Lei nº 12.587, de 3 de janeiro de 2012**. Institui as diretrizes da Política Nacional de Mobilidade Urbana. Brasília, DF: Presidência da República, 2012.

CANDIDO, José Lourenço. **Mobilidade e acessibilidade urbana na cidade de Campina Grande - Brasil: uma tendência para a manutenção de um processo de exclusão social pelo transporte**. 2022. 123f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Portugal, 2022.

COSTA JÚNIOR, Clodoaldo B. da. **Para onde (não) vamos? Análise do impacto da frota de automóveis na área central de Campina Grande - PB**. 2013. 104 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013.

GEELS, F. W. *et al.* The socio-technical dynamics of low-carbon transitions. **Joule**, Cellpress, v.1, n. 3, p. 463-479, 2017.

GEELS, F. W. Disruption and low-carbon system transformation: Progress and new challenges in socio-technical transitions research and the Multi-Level Perspective. **Energy Research & Social Science**, n. 37, p. 224-231, 2018.

INOI, Hiroto; NISHIWAKI, Mia; DOI, Kenji. **Social exclusion related to mobility in urban area**. World Conference on Transport Research - WCTR 2016 Shanghai. 10-15 July 2016. Transportation Research Procedia 25, p. 4219–4228, 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Tipologia intraurbana**: espaços de diferenciação socioeconômica nas concentrações urbanas do Brasil (Coordenação de Geografia). Rio de Janeiro, 2017. 164p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Cidades e Estados**: Campina Grande (Coordenação de Geografia). Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/pb/campina-grande.html>. Acesso em: 23 set. 2024.

KERN, Florian. Using the multi-level perspective on socio-technical transitions to assess innovation policy. **Technological Forecasting and Social Change**. v. 79, issue 2, p. 298-310, 2012.

MAIA, Doralice Sátyro. A periferização e a fragmentação da cidade: loteamentos fechados, conjuntos habitacionais populares e loteamentos irregulares na cidade de Campina Grande-PB, Brasil. **Scripta Nova** (Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales), 2010. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2010, v. XIV, n. 331 (80).

MAIA, Doralice Sátyro *et al.* Campina Grande: dinâmica econômica e reestruturação urbana. Permanências e Transformações. *In*: ELIAS, Denise; SPÓSITO, Maria Encarnação Beltrão; SOARES, Beatriz Ribeiro (org.). **Agentes econômicos e reestruturação urbana e regional**: Campina Grande e Londrina. 1. ed. São Paulo: Outras Expressões, 2013.

PEREIRA, Rafael H. M. Justiça distributiva e equidade no transporte: legado dos megaeventos de desigualdades de acesso a oportunidades no Rio de Janeiro. **Texto para discussão**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/9302>. Acesso em: 23 set. 2024.

PEREIRA, Sílvia R. **Percursos urbanos**: mobilidade espacial, acessibilidade e o Direito à Cidade. 2006. 323 f. Tese (doutorado) - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, 2006.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINA GRANDE - PMCG. **Plano de Mobilidade Urbana de Campina Grande (PLANMOB)**. Campina Grande, PB, 2015. Disponível em <https://www.mobilize.org.br/estudos/257/plano-de-mobilidade-urbana-decampina-grande-pb.html>. Acesso em: 15 ago. 2015.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINA GRANDE – PMCG. **Monitoramento do PLANMOB-CG – Diretrizes estabelecidas nos anexos da Lei**. Campina Grande, PB, 2019. Disponível em: <https://campinagrande.pb.gov.br/wp-content/uploads/2019/05/Monitoramento-Diretrizes-Planmob-TesteMar%C3%A7o.pdf>. Acesso em: 13 mar. 2020.

SOUSA, Fábio G. R. Bezerra de. Campina Grande: cartografias de uma reforma urbana no Nordeste do Brasil (1930-1945). **Revista Brasileira de História**, São Paulo, v. 23, n. 46, p. 61-92, 2003.

**A influência da perspectiva Neoinstitucionalista de Douglass North na Teoria do
Desenvolvimento Regional**

*The influence of Douglass North's Neoinstitutionalist perspective on Regional
Development Theory*

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.5767>

Eduardo José Monteiro da Costa¹

Resumo: Este artigo tem por objetivo mapear elementos de influência da perspectiva neoinstitucionalista de Douglass North em importantes vertentes da análise do desenvolvimento regional. Para isso, está organizado em duas seções. A primeira apresenta uma breve síntese da gênese e evolução da teoria das instituições desse autor destacando os seus principais elementos analíticos. A segunda identifica em três importantes blocos teóricos para a análise do desenvolvimento regional (Teoria do Capital Social, Teoria do Desenvolvimento Endógeno e Escola Neoschumpeteriana) o papel das instituições e, nesse contexto, a influência exercida pela teoria de North. Como conclusão, destaca que as perspectivas estudadas incorporaram as instituições como elemento explicativo determinante para a dinâmica do desenvolvimento regional, demonstrando de forma cabal a influência dos estudos desenvolvidos pela Nova Economia Institucional, em especial por Douglass North.

Palavras-chave: Douglass North. Instituições. Desenvolvimento Regional.

Abstract: This article aims to map elements of influence of the neoinstitutionalist perspective of Douglass North in important aspects of the analysis of regional development. For this, it is organized in two sessions. The first presents a brief summary of the genesis and evolution of this author's theory of institutions, highlighting its main analytical elements. The second identifies in three important theoretical blocks for the analysis of regional development (Social Capital Theory, Endogenous Development Theory and Neo-Schumpeterian School) the role of institutions and, in this context, the influence exercised by North's theory. In conclusion, it emphasizes that the perspectives studied incorporated institutions as a determining explanatory element for the dynamics of regional development, fully demonstrating the influence of studies developed by New Institutional Economics, in particular by Douglass North.

Keywords: Douglass North. Institutions. Regional development.

Artigo recebido em 24/05/2024. Aceito em 26/08/24.

¹ Doutor em Economia pela Unicamp, professor da Faculdade de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Gestão Pública do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (PPGP/NAEA), ambos da Universidade Federal do Pará (UFPA). E-mail: ejmcosta@ufpa.br. ORCID: 0000-0001-7990-6232

Introdução

Douglass North, teórico pertencente à Nova Economia Institucional (NEI), exerceu forte protagonismo no debate acerca do desenvolvimento ao destacar que as instituições e as estruturas produtivas herdadas por meio de processos históricos singulares geram dinâmicas socioeconômicas diversificadas.

Nesse sentido, inovou ao afirmar que o desenvolvimento é um fenômeno eminentemente institucional, resultante de complexas interações entre forças econômicas, políticas e culturais das quais fazem parte distintos arranjos institucionais. Consequentemente, o sucesso (ou o fracasso) das nações decorre de sua formação histórica e da forma como as suas instituições foram criadas e/ou evoluíram (North, 1990).

Em sua construção, as instituições como categoria analítica são apresentadas como normas socialmente construídas (“regras do jogo”) que gozam de aceitação geral e que impõem restrições formais e/ou informais, moldando a dinâmica de interação humana; ao mesmo tempo em que estruturam incentivos nas trocas, sejam estes de ordem política, social ou econômica.

Porém, elas não são necessariamente eficientes do ponto de vista social, podendo, conseqüentemente, os custos de transação, produção e acesso às informações diferirem substancialmente entre as sociedades em decorrência de suas diferentes estruturas institucionais. Existe, dessa forma, um caráter histórico nas trajetórias das sociedades derivado da forma como as suas matrizes institucionais foram conformadas e/ou evoluíram, o que leva ao corolário de que o subdesenvolvimento é resultado de instituições socialmente ineficientes.

Dessa forma, North (1990) ao firmar a compreensão de que as instituições são dependentes de suas trajetórias prévias — portanto “portadoras da história”, na medida em que apresentam fortes relações com configurações historicamente herdadas — estabelece a matriz institucional de uma sociedade como o elo entre o passado e o presente, e como condicionante do futuro por meio de uma dependência de trajetória (moldada por meio da interação entre instituições e organizações). Uma vez definido um caminho, há a atuação de mecanismos autorreforçantes que fazem com que a matriz institucional fique “trancada” (*lock in*) na trajetória.

Essa perspectiva causou forte impacto no meio acadêmico e nas organizações propositoras de políticas públicas, pois influenciou toda uma geração de pesquisadores ao incorporar no debate, na agenda de pesquisa e no processo de formulação de políticas públicas, as instituições como elemento explicativo da dinâmica de desenvolvimento.

É certo que North centrou a sua problematização no campo da análise do desenvolvimento, teoria e historiografia econômica; porém, a partir da influência de sua contribuição, autores de variadas escolas de pensamento procuraram estabelecer mediações com o objetivo de incorporar as instituições como importante elemento explicativo também para a análise do desenvolvimento regional.

Isto posto, este artigo tem por objetivo mapear elementos de influência da perspectiva neoinstitucionalista de Douglass North em importantes vertentes da análise do desenvolvimento regional. Para isso, está organizado, além desta breve introdução, em mais três seções.

A primeira apresenta uma breve síntese da gênese e evolução da teoria das instituições do autor destacando os seus principais elementos analíticos. A segunda identifica em três importantes blocos teóricos para a análise do desenvolvimento regional (Teoria do Capital Social, Teoria do Desenvolvimento Endógeno e Escola Neoschumpeteriana) o papel das instituições e, nesse contexto, a influência exercida pela teoria de North. Finalmente, a última parte, como de praxe, está reservada para a conclusão.

1 Breve síntese da gênese e evolução da teoria das instituições de North

Nascido em Cambridge, Massachusetts, no ano de 1920, Douglass North obteve o seu Doutorado em Economia na Universidade da Califórnia, em Berkeley, em 1952. Lecionou na Universidade do Estado de Washington em Seattle de 1950 a 1983, quando assumiu a titularidade da cátedra *Henry R. Luce of Law and Liberty* do Departamento de Economia da Universidade Washington, em St. Louis, Missouri, local em que permaneceu até o seu falecimento em novembro de 2015, aos 95 anos.

Desde cedo, North demonstrou interesse pelos estudos na área de História Econômica, ao ser um dos pioneiros nos Estados Unidos a aplicar o instrumental analítico neoclássico com o uso de métodos quantitativos para a análise da historiografia econômica. Por isso é considerado um dos precursores da Nova Escola Histórica, também conhecida como Cliometria — uma alusão à deusa mitológica grega Clio, musa da história (Salama, 2009).

Esse viés analítico já aparece em seu estudo pioneiro *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*, publicado em 1961, que procurava elucidar as fontes do crescimento econômico dos Estados Unidos desde a sua fundação como nação até a Guerra Civil (North, 1966). Nesse estudo North, estabelece com clareza dois períodos econômicos para a economia dos Estados

Unidos: um primeiro (de 1760 a 1814), no qual a dinâmica econômica decorre de fatores exógenos, em especial a exportação de algodão e o transporte marítimo; e um segundo (de 1815 a 1860), no qual a “marcha para o Oeste” e o processo de industrialização acabaram sendo os principais determinantes da dinâmica econômica e da crescente prosperidade nacional.

O artigo *Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850*, publicado no ano de 1968, pode ser considerado o início de sua inflexão analítica (Goldin, 1994). De acordo com Gala (2001), North deparou-se com um resultado inesperado, ao buscar as razões do aumento da produtividade na indústria de transportes oceânicos, uma vez que encontrou causas muito mais relacionadas às inovações e às evoluções institucionais do que aos avanços tecnológicos no setor de transporte. Dessa forma, North começou a verificar que o progresso institucional poderia ter um papel mais relevante para o desempenho econômico do que o mero aprimoramento tecnológico (Gala, 2001).

No ano de 1970, dois artigos de Douglass North trouxeram uma nova diretriz analítica, o que denotou um afastamento da Cliometria, além de introduzir o papel das instituições na análise da Historiografia Econômica, numa clara tentativa de superação das limitações do instrumental neoclássico (Robles, 1998; Goldin, 1994): *Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Change*, publicado em coautoria com Lance Davis (North; Davis, 1970); e *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, publicado em coautoria com Robert Paul Thomas (North; Thomas, 1970),

No ano seguinte, novamente em parceria com Lance Davis, North publica o livro *Institutional Change and American Economic Grow*, no qual afirma a importância do enfoque institucional como elemento chave para compreender o processo de crescimento econômico dos Estados Unidos no século XIX, e cita, como exemplos, a política agrícola, o desenvolvimento do sistema bancário e a melhoria da infraestrutura de transportes. Adicionalmente, sustenta que a captura dos ganhos com o comércio frequentemente depende de modificações nos direitos de propriedade, ao lado da adoção de novos arranjos institucionais e de formas de organização econômica (North; Davis, 1971; Robles, 1998).

Esse afastamento da Cliometria torna-se ainda mais notório quando, em 1973, North profere um discurso na Associação de História Econômica dos Estados Unidos destacando que a Teoria Neoclássica, em função de suas limitações metodológicas e sua natureza a-histórica, dificultava o estudo das transformações de longo prazo.

Ainda em 1973, em nova parceria com Robert Thomas, North publica o livro *The Rise of the Western World*, no qual eles procuram estabelecer um marco analítico para explicar a ascensão econômica da Europa Ocidental no período da Idade Média até o século XVIII. Os autores, ao analisarem as tradicionais teorias do crescimento econômico (Solow, Kaldor, Romer, Damodar-Harrod e Ramsey-Cass-Koopmans), apontaram que estas confundem as consequências do processo com as causas. Ou seja, inovações tecnológicas, economias de escala, educação e acumulação de capital não seriam as causas do crescimento, mas resultantes de uma adequada matriz institucional.

O que esses autores propõem, de forma ousada, é uma inversão analítica entre causa e efeito, ao sugerir que os arranjos institucionais seriam os elementos propulsores do crescimento econômico, e ao entender estes como um arranjo entre unidades econômicas que define e especifica os meios pelos quais estas unidades podem cooperar ou competir (Gala, 2001, 2003; North; Thomas, 1973).

Em 1974, no artigo *Beyond the New Economic History*, North volta a mencionar o papel da Cliometria na Historiografia Econômica, ao reconhecer a sua importância na revitalização da área, porém com destaque às suas limitações enquanto aporte analítico. Em sua argumentação, as pesquisas desenvolvidas por essa escola expressavam forte conteúdo contrafactual sem que apresentassem uma análise alternativa, pois limitavam-se apenas a questões específicas sem que procurassem apresentar uma narrativa das transformações econômicas no longo prazo; além de excluírem das análises os fatores extra mercado, limitando, dessa forma, as variáveis analíticas sobre o processo econômico (North, 1974).

North apresentou claramente um contraponto a essas limitações da Cliometria, ao publicar, no ano de 1981, o livro *Structure and Change in Economic History*, no qual destacou que o principal objetivo da História Econômica é explicar o desempenho e a estrutura das economias ao longo do tempo. Isso claramente ampliou a sua agenda de pesquisa, a qual, até então, estava limitada à análise do processo de crescimento econômico (North, 1981).

Nesse livro, North destacou que são as instituições que determinam a dinâmica e o ritmo do crescimento econômico. Assim, as formas de cooperação e de competição desenvolvidas pelos seres humanos, bem como os sistemas de aplicação das regras de organização das atividades humanas, são fundamentais para compreender as mudanças econômicas ao longo do tempo.

Se as instituições passam a ser o elemento motriz da dinâmica econômica, North sente a necessidade, para dar mais densidade em suas formulações analíticas, de avançar no esboço da elaboração de uma teoria das instituições.

Destarte, a teoria das instituições de North (1981) é composta por três elementos, uma teoria dos direitos de propriedade, uma teoria do Estado e uma teoria da ideologia: (i) Os direitos de propriedade estabelecem incentivos econômicos individuais e coletivos, ao mesmo tempo em que explicam as formas de organização econômica que os seres humanos estabelecem para reduzir os custos de transação e organização das trocas; (ii) O Estado entra em seu modelo na medida em que de um lado especifica e resguarda a estrutura dos direitos de propriedade; (iii) A ideologia torna-se elemento analítico importante na medida em que é imprescindível para compreender de que modo as diferentes percepções subjetivas afetam a reação dos indivíduos numa realidade objetiva em transformação.

Em 1990, Douglass North publicou o livro *Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico* como resultado amadurecido de décadas de pesquisas no campo da História Econômica e, principalmente, no que diz respeito ao papel das instituições e da mudança institucional na dinâmica de desenvolvimento das sociedades. Logo no prefácio de sua obra, o autor anuncia a importância da história, não só para que se aprenda com o passado, mas também porque este estaria relacionado com o presente e com o futuro (North, 1990).

Ao longo das décadas, nas quais se debruçou na análise da Historiografia Econômica, North distanciou-se progressivamente da Cliometria, ao estabelecer críticas importantes a elementos dos corpos analíticos da Teoria Econômica Ortodoxa, das teorias do Crescimento e do *Mainstream* Do Desenvolvimento.

De acordo com North (1993) a Teoria Neoclássica não conseguiria explicar, com eficiência, os motivos que levam às diferentes performances das economias ao longo do tempo, por possuir limitações em seus pressupostos, incluindo a suposição de que as trocas ocorrem num mundo sem fricções, sem custos de transação, com os direitos de propriedade perfeitamente especificados e com informações fluidas e de conhecimento pleno pelos agentes (Robles, 1998).

Para além das críticas já elencadas em North e Thomas (1973), sobre as tradicionais teorias do crescimento, ao apontar que estas confundem as consequências do processo com as causas, North estabeleceu críticas ao princípio racional e maximizador do *homo economicus*, ao afirmar que o altruísmo, ideologias, questões éticas, morais, políticas e religiosas possuem um papel destacado na motivação do comportamento dos agentes (North, 1981, 1990).

Nem mesmo o *mainstream* analítico do desenvolvimento foi poupado de suas críticas. Segundo ele, mesmo depois de quarenta anos de esforços, as disparidades no desempenho das economias e a sua persistência ao longo do tempo não foram satisfatoriamente explicadas,

sobretudo devido à omissão em suas análises sobre a natureza da coordenação e cooperação humanas (North, 1990).

A partir dessas constatações, e partindo da premissa de que o mundo econômico é não-ergódico — portanto passivo de mudanças contínuas, inusitadas e atípicas, no qual os agentes precisam de um amplo esforço cognitivo para compreensão dos fenômenos econômicos e sociais (North, 2005; Lopes, 2013) — e com o objetivo de aperfeiçoar o instrumental analítico ortodoxo, North lançou-se no desafio de consolidar uma teoria das instituições e da mudança institucional que lhe permitisse um melhor resultado na análise da dinâmica do desenvolvimento por meio de uma perspectiva histórica.

É, nesse sentido que — no livro *Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico*, publicado originariamente em língua inglesa no ano de 1990, e no discurso por ocasião do recebimento do Prêmio Nobel de Ciência Econômicas, *Desempenho econômico no transcurso dos anos*, proferido em Estocolmo na Suécia no dia 09 de dezembro de 1993 — o aporte analítico de Douglass North sobre o papel das instituições e da mudança institucional no desenvolvimento econômico alcança o maior nível de amadurecimento (Costa, 2019).²

Seguindo esse desiderato, o ponto de partida de seu modelo é o axioma de que as instituições e a estrutura produtiva herdada por meio de processos históricos singulares geram dinâmicas socioeconômicas diversificadas entre as nações. Isso significa que o desenvolvimento econômico é um fenômeno eminentemente institucional, resultante de complexas interações entre forças econômicas, culturais e políticas da qual fazem parte distintos arranjos institucionais, que conferem diferenças nas trajetórias de desenvolvimento, bem como na forma de organização das diversas organizações da sociedade. Nesse sentido, o sucesso ou o fracasso das nações decorrem de sua formação histórica e da forma como as suas instituições foram criadas e/ou evoluíram.

As instituições são apresentadas como as “regras do jogo”, (normas) socialmente construídas, e gozam de aceitação geral pelos membros de um grupo social, que impõem restrições formais e/ou informais e que moldam o processo de interação entre os agentes, ao mesmo tempo em que estruturam incentivos na troca humana, sejam estes de ordem política, social ou econômica.³

² North (1990) explica, com maior rigor e detalhe do que nos estudos anteriores, três aspectos fundamentais de seu marco analítico: o que são as instituições; como se diferenciam as instituições das organizações; e como as instituições influem nos custos de transação e produção.

³ Logo na abertura do Capítulo 1, North (1990) declara que as instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, em definição formal, as restrições concebidas pelo homem que moldam a interação humana. Essa visão retorna em seu discurso em Estocolmo, de acordo com North (1994) é a interação entre instituições e organizações que dá forma a evolução institucional de uma economia. Nesse sentido, se as instituições são as regras do jogo, as organizações e seus empresários são os jogadores.

Ao fazer isso, as instituições reduzem a incerteza na medida em que conferem uma estrutura previsível de ação por meio da coordenação das expectativas divergentes, criando padrões de comportamento duráveis e rotineiros que estabelecem limites para o conjunto de escolhas dos agentes (North, 1990).

As instituições reduzem — juntamente com a tecnologia empregada — os custos de transação e transformação, bem como o de acesso às informações, envolvidos na atividade humana. Porém, em que pese o principal papel das instituições seja o de reduzir a incerteza, e estabelecer uma estrutura estável para a interação humana, estas não são necessariamente socialmente eficientes, inclusive podem, conseqüentemente, os custos de transação, produção e acesso às informações diferirem substancialmente entre as sociedades em decorrência de suas diferentes estruturas institucionais.

Portanto, torna-se conveniente repisar: existe um caráter histórico nas trajetórias das sociedades que depende da forma como as suas matrizes institucionais foram conformadas. A compreensão das trajetórias de desenvolvimento das nações depende da compreensão de sua matriz institucional e, para isso, torna-se necessária a análise da conformação de regras e normas, sejam estas formais e/ou informais, que a compõem e formam uma rede interligada que sob variadas combinações moldam o conjunto de escolhas dos agentes em múltiplos contextos, bem como das instituições que garantem a sua aplicação (*enforcement*).

Essa hipótese acima citada leva ao corolário de que, de um lado, o subdesenvolvimento é resultado de instituições socialmente ineficientes e, de outro, somente com uma mudança institucional, os países subdesenvolvidos conseguiriam romper com a sua trajetória de subdesenvolvimento.

A mudança institucional, ao definir o modo como a sociedade evolui ao longo do tempo, pode ser até mesmo mais importante para o desenvolvimento, ao estimular o capital físico e humano, do que o acesso a inovações tecnológicas (Gala, 2003; North, 1990). Nessa análise, as organizações — entendidas como grupos de indivíduos unidos por um propósito comum — inserir-se-iam como elementos dinâmicos do modelo.⁴ Ao mesmo tempo em que são influenciadas pelo ambiente institucional na qual estão inseridas, as organizações influenciam a transformação desse

⁴ De acordo com North (1990), as organizações incluem órgãos políticos (partidos políticos, Câmaras, Senados, Conselhos e agências reguladoras), corpos econômicos (empresas, sindicatos, fazendas, cooperativas, associações patronais), corpos sociais (igrejas, clubes, sociedades filantrópicas, culturais, etc.) e órgãos educacionais (escolas, universidades, centros de formação profissional).

ambiente num processo que molda a evolução institucional da sociedade. Em síntese, se as instituições são as regras do jogo, as organizações são os jogadores (North, 1990).

North (1990) — ao firmar a compreensão de que as instituições são dependentes de suas trajetórias prévias, portanto “portadoras da história” na medida em que apresentam fortes relações com suas configurações historicamente herdadas (Strachman, 2000; Costa, 2019) — estabelece a matriz institucional de uma sociedade como o elo de ligação entre o passado e o presente e como condicionante do futuro por meio de uma trajetória dependente, o que realça a importância para a Historiografia Econômica da compreensão das sequências temporais de eventos e processos sociais.⁵

O conceito de trajetória dependente surge, assim, como uma explicação que permite observar a influência do passado sobre o presente e deste sobre o futuro, possibilitando a compreensão das diferenças de desenvolvimento entre países e regiões, decorrentes de processos de autorreforço de suas trajetórias históricas. Assim, uma vez definido um caminho há a atuação de mecanismos autorreforçantes que fazem com que a matriz institucional fique “trancada” (*lock in*) em uma trajetória, mutável apenas por meio de uma ruptura institucional.

A própria cultura materializa-se, em última instância, como a chave para a dependência de trajetória, na medida em que os indivíduos ao fazerem as suas escolhas o fazem sob influência de suas crenças, formadas por meio de um processo de aprendizagem cumulativo transmitido culturalmente de geração em geração (North, 1994; Costa, 2019).

É em função disso que North foca no indivíduo como unidade analítica na medida em que a percepção da realidade social acaba sendo resultado do processo de aprendizagem e do modelo cognitivo individual, formado em um contexto específico e resultante das crenças e percepções advindas de uma estrutura institucional e educacional que se dissemina na sociedade (Denzau; North, 1994; North, 2005; Lopes, 2013; Costa, 2019).

Esse modelo de aprendizagem — que pode acontecer em qualquer espaço de interação social, desde o ambiente familiar até qualquer outra organização — é relevante para explicar o funcionamento das economias na medida em que o processo acaba dando forma a modelos mentais compartilhados por meio da cultura, que de um lado sustentam crenças que reduzem as divergências entre os indivíduos e de outro garantem a transferência intergeracional do conhecimento (Denzau; North, 1994; North, 2005; Lopes, 2013; Costa, 2019).

⁵ North (1990) utiliza o conceito de dependência de trajetória para explicar as diferenças socioeconômicas entre os Estados Unidos e a América Latina, posto que o processo de formação institucional distinto entre as colônias americanas acabou por determinar desempenhos econômicos diferentes.

Em síntese, derivado desse entendimento, o desempenho econômico de uma sociedade é expressão última de suas instituições, moldadas por um processo histórico por meio da cultura, das crenças, dos modelos mentais compartilhados e dos modelos cognitivos individuais. Esses fatores condicionam as ações dos indivíduos, e acabam por determinar trajetórias sociais dependentes. A determinação causal do desenvolvimento segue do nível cognitivo para o institucional, e deste para o econômico (North; Mantzavinos; Shariq, 2004; Costa, 2019).

2 Instituições e desenvolvimento regional: a influência de North

A contribuição de North colocou o estudo da relação entre instituições e desenvolvimento no centro do debate econômico, tornando essa agenda atraente e promissora. Nesse contexto, variadas matrizes analíticas, inclusive no campo do desenvolvimento regional, incorporaram as instituições como importante elemento teórico explicativo, com destaque para: (i) os autores que desenvolveram o conceito de capital social; (ii) o bloco analítico denominado de Teoria do Desenvolvimento Endógeno; (iii) e a Escola Neo-Schumpeteriana.

A seguir, apresentar-se-á uma síntese dessas contribuições identificando o papel das instituições em seus constructos e de que forma a teoria de North acabou por exercer influência em sua conformação.

2.1 Instituições e capital social

A efervescência no debate sobre cultura, instituições e desenvolvimento propiciou o surgimento de um conjunto de novas categorias analíticas que foram incorporadas,⁶ ao lado de uma nova compreensão a respeito dos determinantes da dinâmica do desenvolvimento, não mais exclusivamente de natureza exógena (*top-down*), mas em certa medida de natureza endógena (*bottom-up*). É nesse contexto que surge o conceito de capital social, bastante utilizado para explicar a virtuosidade de determinadas localidades ou regiões.

Bourdieu (1979, 1980) foi o primeiro autor a mencionar o termo ao identificar a existência de três tipos distintos de capital: econômico, cultural e social. Especificamente no tocante ao

⁶ Além do conceito de capital social, a literatura especializada incorporou no debate um conjunto de novos conceitos tais como, sem a pretensão de ser exaustivo, apenas para exemplificar: desenvolvimento endógeno ou local, comunidade cívica, *clusters*, Arranjos Produtivos Locais (APL), Sistemas Locais de Inovação (SLI), Distritos Industriais Marshallianos, *Millieux Innovateurs*, etc.

conceito em tela, Bourdieu (1980, p. 2) definiu capital social como: “[...] o agregado de recursos atuais ou potenciais, vinculados à posse de uma rede duradoura de relações de familiaridade ou de reconhecimento mais ou menos institucionalizadas”. Entretanto, em que pese a sua contribuição, que tentava elucidar as relações entre cultura, redes sociais e poder, não aprofundou o conceito, ficando esta tarefa a cargo de J. Coleman, F. Fukuyama e R. Putnam.

Coleman (1988, 1994), distinto por incorporar a perspectiva da escolha racional, destaca a existência de três tipos de capital em uma sociedade: (i) o físico (tangível, mensurável e estável); (ii) o humano (menos tangível e mensurável, mas com elevada estabilidade); (iii) o social (intangível, difícil de ser mensurado e com sua estabilidade dependente do contexto social).

Esse último tipo, ao mesmo tempo em que funciona como um redutor dos custos de transação na economia,⁷ expressa a capacidade que os indivíduos possuem de trabalhar em prol de objetivos coletivos; característica diretamente derivada do grau em que as comunidades compartilham normas e valores, ao mesmo tempo em que estão dispostos a subordinar os interesses individuais aos coletivos. Assim, o capital social só existe no espaço social relacional, uma vez que está diretamente associado às crenças prevalecentes entre os indivíduos.

Fukuyama (1996) ao estabelecer críticas à perspectiva neoclássica, que subordina toda ação econômica unicamente a motivos econômicos,⁸ chama a atenção para a necessidade de se compreender melhor de que forma a cultura molda o comportamento humano, em especial o econômico. Nesse sentido, o autor enfatiza que os aspectos culturais (hábitos, costumes e adequados princípios éticos) são determinantes para o estabelecimento do nível de confiança inerente à sociedade, e conseqüentemente para o bem-estar e competitividade.

O capital social, portanto, repousa em raízes culturais e se baseia no predomínio de virtudes sociais, e não pode ser adquirido por indivíduos de forma isolada. Nesse sentido, o seu conceito de capital social expressa claramente a importância do papel da confiança,⁹ que age como

⁷ Coleman (1988, 1994), ao usar o conceito de custo de transação, deixa explícita a influência teórica do aporte neoinstitucionalista.

⁸ Esta crítica poderia ser perfeitamente estendida à perspectiva marxista de “determinação econômica em última instância”.

⁹ Há um destaque para as relações de confiança mútua entre os agentes. Conforme Fukuyama (1996, p. 41): “Confiança é a expectativa que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade. Essas normas podem ser sobre questões de ‘valor’ profundo, como a natureza de Deus ou da justiça, mas também compreendem normas seculares, como padrões profissionais e códigos de comportamento”.

“lubrificante” nas relações sociais,¹⁰ e dos mecanismos culturais de criação e transmissão, tais como religião, tradição ou hábito histórico.

Em trabalho posterior, Fukuyama (2000) retorna a essas questões e esclarece que o simples compartilhamento de valores e normas não produz por si só capital social na medida em que os valores e normas partilhados podem ser “valores errados”. Nesse sentido, as normas que produzem o capital social geram externalidades sociais e reduzem os custos de transação ao incluir atitudes como falar a verdade, cumprir obrigações e exercer a reciprocidade.¹¹ É nesse momento em que se destaca a importância das normas informais para a consolidação de um ambiente econômico propício ao desenvolvimento.

A influência do Neoinstitucionalismo de North (1990) é claramente perceptível na forma como Coleman (1994) e Fukuyama (1996, 2000) constroem os seus conceitos de capital social, e pode ser da mesma forma notada em Putnam (1993), sobretudo no entendimento de que as instituições, por um lado, são moldadas pela história e, por outro, moldam a política.

Para Putnam (1993), o padrão de normas e comportamentos ao lado das estruturas institucionais herdadas historicamente: (i) moldam a identidade e a estrutura de poder da sociedade; (ii) estruturam o comportamento político; e, (iii) influenciam as opções estratégicas dos indivíduos. No limite, o legado institucional deixado pela geração anterior influencia as escolhas da geração presente e futura (uma análise muito próxima à da dependência de trajetória desenvolvida por North).¹²

¹⁰ Em trabalho posterior, Fukuyama (2000) define capital social como um conjunto de valores ou normas informais partilhadas pelos membros de um grupo que lhes permite a cooperação. Assim, na medida em que esperam que os outros se comportem de forma confiável e honesta, o nível de confiança coletiva aumenta, agindo como “lubrificante”, levando qualquer grupo ou organização a funcionar com maior eficiência.

¹¹ Ao incorporar o conceito de custo de transação na análise, Fukuyama (1996, 2000) torna clara a influência neoinstitucionalista. Conforme Fukuyama (1996, p. 43): “[...] pessoas que não confiam umas nas outras acabarão cooperando somente num sistema de regras e regulamentos, que têm de ser negociados, acordados, litigiados, e postos em vigor muitas vezes por meios coercitivos. Esse aparato legal, servindo de substituto da confiança, acarreta o que os economistas chamam de ‘custos transacionais’. Em outras palavras, a desconfiança generalizada no interior de uma sociedade impõe uma espécie de ônus sobre todas as formas de atividade econômica, ônus que as sociedades de alto nível de confiança não têm de pagar”.

¹² Outro ponto importante desenvolvido por Putnam (1993) é a ideia de comunidade cívica, um conceito chave para explicar o desempenho das instituições democráticas. Para isso, apropria-se do conceito das instituições e desenvolve-se um modelo simples e bastante linear de governança: demandas sociais → interação política → governo → opção de política → implementação (Higgins, 2005).

2.2 Instituições e desenvolvimento endógeno

O início do século XX foi marcado pela acessão da chamada Teoria do Desenvolvimento Endógeno (também chamada de Desenvolvimento Local), um campo não homogêneo que, sobretudo, enfatizava a primazia da escala local na dinâmica do desenvolvimento (dicotomia local-global),¹³ minorando a importância de escalas intermediárias (como a regional e a nacional).

Dessa forma, as instituições apareceram como elemento importante; ao lado de um conjunto de novos conceitos e de uma nova compreensão sobre os determinantes da dinâmica do desenvolvimento.

Nessa discussão, alguns autores assumiram protagonismo, com destaque para: Castells (1999), Ohmae (1996) e Barquero (1988, 1998, 2001). Vejamos uma síntese desse debate com olhar especial para o papel das instituições nas análises.

Castells (1999) partiu do pressuposto de que era fundamental encontrar conceitos que permitissem entender a maneira pela qual os diversos níveis de experiência humana (processos econômicos, tecnológicos, culturais e políticos) interagem para conformar em um determinado momento histórico uma estrutura social específica. Nesse desiderato, assevera que a revolução tecnológica vivenciada pela humanidade, no último quartel do século XX, abriu espaço para transformações fundamentais na sociedade gestando um novo “modo de desenvolvimento”.

Esse novo “modo de desenvolvimento” possui uma conformação estrutural expressa numa forma de rede, na qual o local se materializa numa espécie de nó. Assim, é formada uma nova divisão internacional do trabalho que não ocorre mais entre países, porém entre agentes econômicos localizados ao longo de uma estrutura global de redes e fluxos que interpenetram todos os países e dão compleição a um mundo binário, abarcando regiões conectadas e excluídas.

Essa dinâmica, através da telemática e dos sistemas de transporte, gerou “efeitos de túnel” por zonas atravessadas e não conectadas, e desenharam uma faixa territorial descontínua e fraturada, na qual se observam afastamentos cada vez maiores, em todas as escalas, entre zonas integradas e zonas periféricas e abandonadas; ou seja, territórios não pertinentes.

Nessa visão, observa-se um redimensionamento de escalas e estruturas de poder, que não mais se concentram nas instituições (Estado), organizações (empresas capitalistas) ou mecanismos simbólicos de controle (mídia corporativa, igrejas). Ao contrário, difundem-se nas redes globais de

¹³ A esse respeito ver: Castells e Hall (1993) e Borja e Castells (1997).
INFORME ECONÔMICO (UFPI) – ISSN 2764-1392
ANO 26 – VOLUME 49 – NÚMERO 2 – JULHO-DEZEMBRO, 2024

riqueza, poder, informações e imagens, que circulam e passam por transmutações em um sistema de geometria variável e geografia desmaterializada.

Entretanto, o poder não desaparece. Ele ainda se impõe à sociedade; molda e exerce domínio sobre a humanidade, estando inscrito, fundamentalmente, nos códigos culturais mediante os quais as pessoas e as instituições representam a vida e tomam decisões, inclusive políticas.¹⁴

A sociedade em rede, portanto, sedimentada nos avanços da tecnologia da informação, traduz-se em novas práticas sociais e em alterações na própria vivência do espaço e do tempo como parâmetros da experiência social. Nesse contexto de fluxos globais de riqueza, poder e imagens, a busca da identidade, seja esta coletiva ou individual, atribuída ou construída, torna-se a fonte básica de significação social, estruturada sob várias formas conforme a diversidade de culturas e instituições.

Há, portanto, dentro da análise de Castells (1999), um importante papel atribuído aos aspectos culturais e às instituições, na própria forma como a rede está conformada a partir de seus pontos nodais. Na argumentação do autor, as instituições sociais são construídas para impor o cumprimento das relações de poder existentes em cada período histórico, inclusive os controles, limites e contratos sociais conseguidos nas lutas pelo poder.

O poder, por seu turno, é aquela relação entre os sujeitos humanos que, com base na produção e na experiência, impõe a vontade de alguns sobre os outros pelo emprego potencial ou real da violência física ou simbólica, movida pela eterna busca de satisfação das necessidades e desejos humanos. O poder estrutura-se sobre a experiência, que nada mais é do que a ação dos sujeitos humanos sobre si mesmo, determinada pela interação entre as identidades biológicas e culturais desses sujeitos em relação a seus ambientes sociais e naturais.

Logo, na base das instituições sociais estão os aspectos culturais. E dentro de cada cultura específica há uma comunicação simbólica que é parte de uma identidade coletiva. Assim como no “novo modo informacional de desenvolvimento”, a fonte da produtividade acha-se na tecnologia de geração de conhecimentos, de processamento da informação e de comunicação de símbolos.

A cultura, as instituições e as ações sociais intencionais, capazes de criar as bases para o desenvolvimento de determinado território, constituem-se num diferencial que pode tornar uma região integrada ou excluída. Isso significa que há condições sociais específicas, definidas pela

¹⁴ De acordo com Castells (1999), a globalização do capital, a “multilateralização” das instituições de poder e a descentralização da autoridade para governos locais e regionais ocasionam uma nova geometria do poder, e levam a uma nova forma de Estado: o Estado em rede. Atores sociais e cidadãos em geral maximizam as chances de representação de seus interesses e valores, utilizando-se de estratégias em redes de relações entre várias instituições, em diversas esferas de competência.

cultura e instituições locais, que favorecem a construção de um ambiente adequado para o desenvolvimento sustentado e virtuoso.

Ohmae (1996), da mesma forma, ressaltou o importante papel desempenhado por aspectos culturais e institucionais no desenvolvimento dos Estados-região. Criticou veementemente a hipótese lançada por Francis Fukuyama, de que a sociedade do pós-Guerra Fria estaria presenciando o “fim da história”. O autor afirma ainda que mais do que em qualquer período anterior da humanidade, um número crescente de pessoas estaria naquela época a reivindicar o seu lugar na história.

Conforme esse entendimento, os cidadãos mais bem informados desejam se conectar à economia global, e não esperar passivamente por ações estatais que apenas marginalmente podem ajudar. Eles têm as condições adequadas para construir o seu próprio futuro e nenhuma política pública é capaz de substituir os esforços dos gerentes individuais nas instituições particulares em interligar suas atividades à economia global.¹⁵

O fato é que para esses dois autores o sucesso de um setor da economia ou de uma região não é função de uma nação *per se*, mas da combinação específica de indivíduos, cultura e instituições nesse setor ou nessa região. Dessa forma, a transformação de ambientes sociais e institucionais pode alterar a geografia do desenvolvimento.

Não por acaso, os aspectos culturais e institucionais ganharam espaço e importância, inclusive com a criação de novos conceitos. É de bom alvitre para os objetivos delineados, portanto, entender dentro dos epígonos do desenvolvimento endógeno um pouco melhor a relação entre cultura, instituições e desenvolvimento.

Dessa maneira, a cultura pode ser definida em termos puramente subjetivos como valores, atitudes, crenças, orientações e pressupostos subjacentes que predominam entre os membros de uma sociedade e que orientam as suas ações. Os aspectos culturais dão conformação às diversas instituições da sociedade. A partir dessa constatação, este amálgama teórico dá um destaque para o papel das instituições no que se refere à existência ou não de um ambiente adequado ao processo de desenvolvimento.

Esse amálgama diz que a mediação entre instituições e desenvolvimento é feita pelos custos de transação e de acesso às informações, conceitos difundidos pelo Neoinstitucionalismo e

¹⁵ Conforme Ohmae (1996, p. 4): “De agora em diante, quando grande massa de pessoas unirem-se em um propósito comum, o vínculo principal entre elas será, cada vez mais, a herança compartilhada do idioma, da história, da tradição e da religião – ou seja, a civilização. Por outro lado, ao se encararem através de uma divisão pétrea, o abismo intransponível entre elas será a falta de uma tal civilização compartilhada. Os grupamentos baseados na cultura se tornarão – na verdade, já se tornaram – os mais poderosos protagonistas nos assuntos mundiais.”

em especial por North (1990) que parte do pressuposto de que operações como comprar, vender, estabelecer contratos e exigir o seu cumprimento — ou seja, as transações de que depende a vida material da sociedade — são fundamentais na determinação dos custos de funcionamento de um sistema econômico.

Dessa forma, para a diminuição desses custos sociais as condutas dos agentes devem ser estabilizadas e minimamente previsíveis. Para isso, as instituições têm o seu papel realçado na medida em que cumprem a função de reduzir riscos e incertezas, incentivando ações humanas coordenadas e adequadas. Ademais, é o ambiente institucional que molda as diversas organizações que conformam determinada sociedade, incluídas, nessas organizações, as empresas que serão, conseqüentemente, eficientes ou ineficientes, competitivas ou não competitivas, dependendo diretamente do ambiente institucional de seu entorno (Storper, 1999).

Essa discussão acerca da relação entre cultura, instituições e desenvolvimento, dentro dos epígonos do desenvolvimento endógeno, mostrou que a cultura está na base das instituições e que as instituições determinam os custos de transação e de acesso às informações de uma economia, portanto, a existência ou não de um ambiente adequado ao desenvolvimento.

A relação desses três elementos supracitados culmina no conceito de capital social, que é um dos fatores que determina a capacidade de governança de uma sociedade (localidade ou região).¹⁶ Finalmente, essa cadeia de relações culmina no conceito de externalidades aglomerativas incidentais, que são as externalidades conscientemente construídas.

Em suma, o desenvolvimento (local ou regional) torna-se resultante da maneira como as ações humanas são coordenadas no território de forma endógena. Em função disso, para Barquero (1988, 1998, 2001) a espacialidade do desenvolvimento se torna fortemente assimétrica e policêntrica.

É válido lembrar que a teoria das redes pressupõe que os fluxos passam a depender dos pontos nodais das redes, ou seja, das cidades e das regiões, tornando, dessa forma, o território elemento ativo da reprodução econômica, como matriz da organização e das interações sociais, e não somente como simples depositário de recursos.

Assim, tornou-se frequente o questionamento sobre quais fatores determinariam os pontos nodais das redes ou, noutras palavras, as cidades e regiões vencedoras. Essa resposta é encontrada na existência de um ambiente adequado, propício à introdução e à difusão de inovações e na

¹⁶ Aqui é possível também notar a influências dos autores que consolidaram o termo “capital social”, em especial: Coleman (1994), Fukuyama (1996, 2000) e Putnam (1993). Há, nesse sentido, um processo de fertilização cruzada entre diversos autores e corpos teóricos.

utilização das economias externas. Ou seja, o processo de desenvolvimento não ocorre no vazio na medida em que é diretamente dependente de fatores culturais e institucionais capazes de dar regularidades às ações dos agentes, reduzirem o risco e a incerteza, aumentarem a propensão à cooperação e diminuírem, conseqüentemente, os custos de transação e de acesso às informações, que são custos de operação no território.¹⁷

Portanto, o desenvolvimento de uma economia é sempre promovido por atores de uma sociedade que tem uma cultura, formas e mecanismos próprios de organização. Cada território dá origem a uma forma específica de organização e instituições que lhe são peculiares e que não de incentivar ou coibir o seu desenvolvimento. Nesse sentido, as cidades e regiões vencedoras em última instância serão aquelas que possuírem instituições que lhes permitam produzir bens públicos e relações de cooperação entre seus atores (Barquero, 2001).

Dessa forma, a política pública, capitaneada principalmente pela escala local, tem de ser elaborada com objetivo claro de propiciar a construção do ambiente adequado. Para isso, deve contemplar ao menos quatro questões:

- (i) a introdução de mecanismos facilitadores da difusão das inovações, sejam estas radicais ou mesmo incrementais, nos métodos e nas organizações;
- (ii) o apoio à organização de sistemas produtivos flexíveis e competitivos, com atenção especial para a construção de um ambiente adequado a boa relação entre empresas, fornecedores e clientes;
- (iii) a visão da cidade como um ambiente em constante transformação e como base para a ação competitiva das empresas, constituindo-se no espaço por excelência do desenvolvimento endógeno na medida em que é o território no qual se criam e se desenvolvem os novos espaços industriais e de serviços, devido às potencialidades de desenvolvimento e à capacidade de gerar externalidades;¹⁸
- (iv) a percepção de que o processo de desenvolvimento não se dá no espaço abstrato, mas é condicionado por questões de ordem cultural, institucional e política.

¹⁷ Conforme Barquero (2001, p. 25): “[...] o novo pensamento institucional sustenta que a relevância estratégica das instituições nos processos de desenvolvimento está em que seu fortalecimento permite reduzir os custos de transação e de produção, aumentar a confiança entre os atores econômicos, estimular a capacidade empresarial, fortalecer as redes e a cooperação entre os atores e incentivar os mecanismos de aprendizagem e de interação. Ou seja, as instituições condicionam os processos de acumulação de capital e, portanto, o desenvolvimento econômico de cidades e regiões.”

¹⁸ Conforme Barquero (2001, p. 24): “Todavia, em qualquer circunstância, a cidade é o espaço por excelência do desenvolvimento endógeno: gera externalidades que contribuem para o aparecimento de rendimentos crescentes; conta com um sistema produtivo diversificado, que favorece a dinâmica econômica; é um espaço de redes, no qual as relações entre atores contribuem para a difusão do conhecimento; e estimula os processos de inovação e de aprendizagem das empresas.”

Por fim, cabe ressaltar, que grande parte das análises e prescrições de políticas de desenvolvimento endógeno ocorrem sobre aglomerações de empresas. A visão básica é muito simples. A competitividade do território é determinada pelo grau de competitividade de suas empresas. Estas serão ou não competitivas se o seu entorno (produtivo e institucional) oferecerem condições para a competitividade sistêmica, tais como as elencados no rol abaixo:

- a) infraestrutura econômica adequada;
- b) infraestrutura social adequada;
- c) recursos humanos qualificados;
- d) sistema de pesquisa aplicada direcionados para o desenvolvimento do território por meio do desenvolvimento de tecnologias apropriadas;
- e) adaptação do sistema educacional e de capacitação profissional em relação à problemática produtiva sócio territorial;
- f) oferta de serviços empresariais especializados (informação sobre materiais, insumos, tecnologia, produtos e processos produtivos, desenho, mercados, comercialização, cooperação interempresarial);
- g) rede de fornecedores eficiente;
- h) linhas de crédito disponíveis;
- i) regime fiscal apropriado;
- j) políticas específicas de apoio às micro e pequenas empresas;
- k) boa institucionalidade e capacidade de governança dos atores locais, principalmente no que se refere ao envolvimento dos capitalistas e dos trabalhadores nas discussões e no planejamento da “agenda estratégica” do território.

A ideia resultante é clara. A competitividade das empresas depende em grande medida do entorno territorial no qual está inserida, o que torna possível o aproveitamento das economias de escala externas às empresas e internas ao território, o que, por sua vez, reduz os custos de operação no território.¹⁹ Assim, a competição não mais ocorre somente entre empresas, mas também entre territórios, num processo que Barquero (2001) denominou de industrialização endógena.²⁰

¹⁹ Conforme Barquero (2001, p. 44): “A formação de economias externas de escala e a redução dos custos de transação, que são condicionadas pela forma de organização do sistema produtivo, estão no centro do processo de acumulação de capital dos sistemas produtivos locais. Portanto, a dinâmica da economia local gira ao redor da organização do entorno (*milieu*) no qual se estabelecem as relações entre empresas, fornecedores e clientes.”

²⁰ Conforme Barquero (2001, p. 40): “O processo de industrialização endógena caracteriza-se pela produção de bens, em geral produtos industriais, que são transformados através da organização flexível da produção e da utilização intensiva do trabalho. As empresas especializam-se em etapas do processo produtivo ou na fabricação de componentes, os quais são posteriormente montados para se chegar ao produto final. A força de trabalho utilizada é flexível, no INFORME ECONÔMICO (UFPI) – ISSN 2764-1392

Em síntese, é notória, pelo exposto, a influência do aporte neoinstitucionalista de North (1990) no que nominamos aqui de Teoria do Desenvolvimento Endógeno e que teve em Manuel Castells, Kenichi Omae e Antonio Vazquez-Barquero importantes arautos.

2.3 Instituições e inovações

Ao mesmo tempo em que o conceito de capital social e a perspectiva do desenvolvimento endógeno se desenvolviam, e absorviam a influência da perspectiva neoinstitucionalista de North (1990), outra corrente teórica, de mesma forma influente, absorveu as instituições como elemento explicativo importante em sua perspectiva analítica do desenvolvimento regional, a Escola Neoschumpeteriana (ou Evolucionária). Convém destacar que essa se tornou bastante influente justamente pelo fato de ter dado especial destaque ao papel das inovações como elemento-chave da dinâmica de desenvolvimento.²¹

Para os neoschumpeterianos, as estratégias corporativas e as políticas públicas em suas óticas de análise assumem papel estratégico no processo de inovação, sobretudo no desenvolvimento de redes de relacionamento com fontes externas de informação, conhecimento e consultoria (Freeman, 1994).

Nesse sentido, o ambiente em que a empresa está inserida, a institucionalidade local e a proximidade entre as empresas determinam o grau de fluidez do desenvolvimento e da difusão tecnológica, bem como as dinâmicas de setores industriais ou da economia como um todo, o que caracteriza um processo evolutivo composto por mecanismos responsáveis pela emergência de inovações e de seleção e aprendizado, que sancionam e difundem novos produtos e processos.

À medida que os arranjos institucionais moldam as condutas individuais e sua interação, afetam tanto a direção e o ritmo do fluxo de inovações, quanto a intensidade da seleção, do aprendizado e da imitação, delimitando “caminhos evolutivos” mais prováveis de serem percorridos.²²

sentido de ser capaz de realizar tarefas diversas no processo de produção. Da mesma forma, a oferta de mão-de-obra tem condições de se adaptar às necessidades das empresas mediante o trabalho em tempo parcial, a domicílio ou de caráter informal”.

²¹ Para um aprofundamento nas teorias neoschumpeterianas indica-se a leitura de: Freeman, Clark e Soete (1982); Freeman (1988, 1995); Pérez (1985, 1992, 2002, 2004); Kleinknecht (1987, 1990, 1992); Lundvall (1988, 1992); Nelson (1993); Edquist (1997); Cooke e Morgan (1998); Galvão (1998); Lopes e Lugones (1999); e Possas (2002).

²² Para Maillat (1996), os ambientes inovadores podem se manifestar em distintas condições espaciais e produtivas. Estes podem ter um caráter multifuncional ou especializado, industrial ou de serviços, urbano ou rural, de alta ou baixa

Assim, o desfecho do processo de concorrência não é pré-determinado, mas depende de uma interação complexa de forças que se modificam ao longo do processo, ou seja, mecanismos dependentes da trajetória. Destarte, a concorrência implica no surgimento permanente e endógeno de diversidade no sistema, uma vez que importa mais a criação de diferenças, por meio das inovações em sentido amplo, do que sua eliminação (Possas, 2002).

É em função disso que as inovações aparecem em pontos localizados no tempo e no espaço conformando uma geografia do desenvolvimento descontínua, desarmoniosa e desequilibrada, conferindo aos sistemas locais de inovação,²³ oriundos de uma aglomeração produtiva com uma institucionalidade específica, uma importância derradeira²⁴ na endogeneização do desenvolvimento.²⁵

As aglomerações produtivas passam a ser entendidas como organizações heterogêneas que aprendem, inovam e evoluem, e nas quais os conhecimentos externos e os fluxos de informações assumem importância fundamental: (i) na “fertilização cruzada” dos agentes; (ii) nos *spill-overs* de conhecimento, que potencializam a localidade um efeito sinérgico positivo; (iii) no bojo do relacionamento e da interdependência entre empresas e destas com outras instituições locais responsáveis pela pesquisa, desenvolvimento e difusão de conhecimento tecnológico.

Freeman, Clark e Soete (1982) destacam que as estratégias locais acabam adquirindo um caráter análogo às estratégias empresariais. A adoção de uma estratégia local “ofensiva” congrega um universo muito restrito de localidades possuidoras de ambientes inovadores que convivem em seu processo de desenvolvimento com os riscos e as incertezas do processo inovativo e que acabam, nos casos de sucesso, logrando um prêmio econômico em termos de lucros anormais bastante significativos, o que anima os agentes locais a serem ousados no processo competitivo capitalista.

tecnologia. O fundamental é a existência de uma institucionalidade subjacente capaz de coordenar os agentes envolvidos, potencializando o resultado de suas atividades.

²³ Diversos foram os laboratórios empíricos destes teóricos que basearam seus estudos em várias aglomerações produtivas de empresas de base tecnológica, nas quais as empresas possuíam um poder de inovação fora dos padrões normais até então vigentes e que se tornariam modelos a serem copiados no mundo todo — Vale do Silício, Rodovia 128, North Caroline Research Triangle Park, Science Parks ingleses, *Tecnophôles* francesas e Tecnópolis japonesas.

²⁴ De acordo com Edquist e Johnson (1997), Cooke e Morgan (1998) e Lopes e Lugones (1999), atualmente os sistemas de inovação vêm sendo classificados por meio de uma taxonomia que os caracterizam como sistemas supranacionais de inovação (SSNI), sistemas nacionais de inovação (SNI), sistema regional (local) de inovação (SRI) e sistema setorial de inovação (SSI).

²⁵ De acordo com Maillat (1996), os ambientes inovadores podem se manifestar em condições territoriais e produtivas bastante diversas. Podem ser especializados ou multifuncionais, industriais ou turísticos, urbanos ou rurais, de tecnologia elevada ou tradicional. O que parece ser fundamental é a existência de “sistemas produtivos locais” que traduzem um conjunto de relações sociais capazes de coordenar os agentes envolvidos e potencializar os resultados de suas atividades.

Portanto, o principal elemento que define a tendência ou não à concentração espacial dos produtores é a base de conhecimento relevante; uma das características do regime tecnológico setorial.

Assim, ao partir-se do pressuposto que a atividade inovativa é um processo cumulativo e de aprendizado interativo que exige a manutenção frequente de inter-relações entre as diversas unidades envolvidas, depreende-se que quanto maior for o conteúdo tácito, específico, complexo e sistêmico da base de conhecimento, maior será a tendência à concentração espacial das empresas dada às maiores necessidades de formas de aprendizado interativo para o processo de geração e difusão de inovações.

Ademais, apesar do avanço das tecnologias de informação, parte importante da atividade inovativa das empresas — guardadas as diferenças setoriais — requer a manutenção constante de interações com outros agentes, o que é sobremaneira facilitado pela concentração espacial dos produtores e pela presença de instituições informais.²⁶

É em função disso que os neo-schumpeterianos acabam creditando os desníveis locais de desenvolvimento às diferenças que as localidades têm em relação à capacidade de geração e apropriação das inovações, o que pressupõem regularidades, conhecimento tácito e idiossincrático, e principalmente uma eficaz institucionalidade. Ou seja, as instituições são incorporadas como elemento determinante para o desenvolvimento regional por meio dos sistemas locais e regionais de inovação.

Em síntese, a chamada perspectiva evolucionária absorveu as instituições como elemento importante para a explicação do desenvolvimento na medida em que: (i) são importantes para a criação e a difusão do conhecimento e das inovações ao influenciarem a forma como os indivíduos e as empresas interagem, colaboram e cooperam;²⁷ (ii) influenciam o processo de aprendizagem e adaptação às mudanças; (iii) facilitam a adequação das inovações às especificidades locais (regionais); (iv) tornam-se elementos propulsores no tempo e espaço da difusão das inovações.

²⁶ A este respeito ver: Audretsch e Feldman (1996), Breschi e Malerba (1997) e Audretsch (1998).

²⁷ Um exemplo é o incentivo que a garantia do direito de propriedade fornece para a pesquisa e inovação.

Conclusão

É inegável que o trabalho desenvolvido por North teve como mérito ampliar o interesse pelo estudo acerca da relação entre cultura, instituições e desenvolvimento. Durante muito tempo essa relação ou foi menosprezada, ou relegada à periferia do debate, com os estudos sobre as fontes do desenvolvimento e da prosperidade centrados no papel do Estado, na disponibilidade de capital, nos polos de crescimento, no papel das indústrias e regiões motrizes e movidas, na infraestrutura econômica e social, nos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (ao lado das inovações), no capital humano (nível educacional), ou, por fim, nas relações econômicas internacionais (imperialismo, termos de troca ou divisão internacional do trabalho).

North colocou em xeque esses axiomas ao afirmar que as razões primárias do crescimento e do desenvolvimento estão verdadeiramente na matriz institucional consolidada por uma sociedade ao longo do seu processo de formação histórica. Além disso, identificou que a chave para a compreensão da dependência de trajetória das sociedades está na análise da cultura (Costa, 2019).

O ferramental analítico desenvolvido por North pode ser perfeitamente adaptado para a análise do desenvolvimento regional, que pode ser compreendido, da mesma forma, *mutatis mutandis*, como um fenômeno institucional derivado da maneira como as tessituras institucionais regionais foram conformadas ao longo de processos históricos singulares.

Portanto, a dinâmica do desenvolvimento (ou do subdesenvolvimento) somente pode ser compreendida como resultante de uma dependência de trajetória historicamente conformada através de complexas relações entre dinâmicas econômicas, políticas, sociais e culturais próprias (específicas) de cada espacialidade (nação, região, território, local).

Dessa forma, é possível estabelecer uma mediação entre a teoria Neoinstitucionalista de North para com a análise do desenvolvimento regional quando afirma que a história e as instituições importam. Nesse sentido, convém repisar, sem parecer redundante, que a espacialidade do desenvolvimento (ou do subdesenvolvimento) decorre em última instância de um processo singular de formação institucional. Ou seja, da forma como as instituições foram criadas e/ou evoluíram e conformaram a uma matriz institucional (determinante da dependência de trajetória moldada por meio da interação entre instituições e organizações em múltiplas escalas).

Isto posto, a teoria das instituições de North exerceu importante influência em relevantes corpos teóricos, tendo esse artigo se proposto a mapear parte desta influência, selecionando para

análise a Teoria do Capital Social, a Teoria do Desenvolvimento Endógeno e a Escola Neoschumpeteriana.

Na chamada Teoria do Capital Social, a influência da perspectiva Neoinstitucionalista de North é percebida na forma como Coleman (1988, 1994), Fukuyama (1996, 2000) e Putnam (1993) aprofundaram o conceito de capital social. Para eles, seria uma expressão da cultura de uma sociedade que está diretamente relacionada à forma como os indivíduos estabelecem os seus valores e as suas crenças, o que gera, como consequência, externalidades sociais.

Coleman (1988, 1994) e Fukuyama (2000), por exemplo, deixam clara a influência neoinstitucionalista ao incorporarem o conceito de custo de transação em suas análises. Para os autores, o capital social, além de expressar a capacidade que os indivíduos possuem de trabalhar em prol de objetivos coletivos e gerar externalidades sociais, funciona como um redutor do custo de transação da economia. Assim, as normas informais funcionam como elementos importantes para a conformação de um ambiente econômico propício ao desenvolvimento.

Putnam (1993), por sua vez, expressa essa influência ao entender que as instituições são moldadas pela história e impactam a dinâmica política ao moldar a identidade e a estrutura de poder, estruturar o comportamento político e influenciar as opções estratégicas dos indivíduos. No limite, o legado institucional deixado pela geração anterior influencia as escolhas da geração presente e futura (uma análise muito próxima à da dependência de trajetória desenvolvido por North).

Na chamada Teoria do Desenvolvimento Endógeno, a influência da perspectiva neoinstitucionalista de North aparece na medida em que as instituições emergem enquanto elemento analítico determinante da dinâmica local de desenvolvimento.

Essa visão encontra-se presente em Castells (1999), que destaca que o poder continua a exercer influência decisiva na conformação de territórios conectados ou excluídos, inscritos, fundamentalmente, nos códigos culturais mediante os quais as pessoas e as instituições representam a vida e tomam decisões, inclusive políticas.

Forma-se, portanto, uma nova forma de estruturação social, a sociedade em rede, conformada a partir da diversidade de culturas e instituições. Há, portanto, um importante papel atribuído aos aspectos culturais e às instituições na própria forma como a rede está conformada a partir de seus pontos nodais. Por fim, há condições sociais específicas, definidas pela cultura e instituições locais, que favorecem a construção de um ambiente adequado para o desenvolvimento sustentado e virtuoso.

Ohmae (1996), da mesma forma, ressaltou o importante papel desempenhado por aspectos culturais e institucionais no desenvolvimento dos chamados Estados-região. A sua análise converge com a de Castells (1999) ao afirmar que o sucesso de um setor da economia ou de uma região não é função de uma nação *per se*, mas da combinação específica de indivíduos, cultura e instituições nesse setor ou nessa região. Dessa forma, a transformação de ambientes sociais e institucionais pode alterar a geografia do desenvolvimento.

Este amálgama diz que a mediação entre instituições e desenvolvimento é feita pelos custos de transação e de acesso às informações, conceitos difundidos por North (1990). Ademais, essa discussão acerca da relação entre cultura, instituições e desenvolvimento, dentro dos epígonos do desenvolvimento endógeno, mostrou que a cultura está na base das instituições e que as instituições determinam os custos de transação e de acesso às informações de uma economia, portanto, a existência ou não de um ambiente adequado ao desenvolvimento. Em suma, o desenvolvimento local ou regional é resultante da maneira como as ações humanas estão coordenadas no território de forma endógena.

Nessa perspectiva, conforme Barquero (2001), o processo de desenvolvimento não ocorre no “vazio” na medida em que é diretamente dependente de fatores culturais e institucionais capazes de dar regularidade às ações dos agentes, reduzirem o risco e a incerteza, aumentarem a propensão à cooperação e diminuírem, conseqüentemente, os custos de transação e de acesso às informações, que são custos de operação no território.

Portanto, o desenvolvimento de uma economia é sempre promovido por atores de uma sociedade que tem uma cultura, formas e mecanismos próprios de organização. Cada território dá origem a uma forma específica de organização e instituições que lhe são peculiares e que não de incentivar ou coibir o seu desenvolvimento. Nesse sentido, as cidades e regiões vencedoras em última instância serão aquelas que possuírem instituições que lhes permitam produzir bens públicos e relações de cooperação entre seus atores (Barquero, 2001).

Aqui há uma importante vereda a ser percorrida enquanto agenda sistemática de pesquisa: a relação entre cosmovisão e cultura, e, conseqüentemente, entre cosmovisão e instituições. Ou seja, se as instituições importam e na sua base estão os aspectos culturais, e na base da cultura está a cosmovisão, esta categoria analítica precisa ser mais bem conceituada e inserida enquanto importante elemento explicativo para a formação da matriz institucional de uma sociedade; e conseqüente determinação de sua dependência de trajetória, ou causação institucional cumulativa.

Para além do entendimento de North (1990), a chave para a compreensão da dependência de trajetória de uma sociedade não é a cultura, esta seria a “fechadura”, a chave seria a cosmovisão de uma sociedade.

Finalmente, a influência do aporte neoinstitucionalista nos neoschumpeterianos é da mesma forma importante, na medida em que esta corrente teórica absorveu as instituições como elemento explicativo importante em sua perspectiva analítica dos sistemas de inovação (locais, regionais e nacionais).

Para essa vertente, o ambiente em que a empresa está inserida, a institucionalidade local e a proximidade entre as empresas determinam o grau de fluidez do desenvolvimento e da difusão tecnológica, bem como as dinâmicas de setores industriais ou da economia como um todo, caracterizando um processo evolutivo composto por mecanismos responsáveis pela emergência de inovações e de seleção e aprendizado, que sancionam e difundem novos produtos e processos.

À medida que os arranjos institucionais moldam as condutas individuais e sua interação, afetam tanto a direção e o ritmo do fluxo de inovações, quanto à intensidade da seleção, do aprendizado e da imitação, delimitando “caminhos evolutivos” mais prováveis de serem percorridos. Assim, o desfecho do processo de concorrência não é pré-determinado, mas depende de uma interação complexa de forças que se modificam ao longo do processo (mecanismos dependentes da trajetória) influenciado pelas instituições.

É em função disso que os neoschumpeterianos acabam creditando os desníveis locais de desenvolvimento às diferenças que as localidades têm em relação à capacidade de geração e de apropriação das inovações, que pressupõem regularidades, conhecimento tácito e idiossincrático, e principalmente uma eficaz institucionalidade. Ou seja, as instituições são incorporadas como elemento determinante para o desenvolvimento regional.

Em síntese, tanto a Teoria do Capital Social, quanto a Teoria do Desenvolvimento Endógeno e a perspectiva analítica neoschumpeteriana incorporam as instituições como elemento explicativo determinante para a dinâmica do desenvolvimento regional, o que demonstra cabalmente a influência e a importância dos estudos desenvolvidos pelos neoinstitucionalistas e, em especial, por Douglass North.

Referências

- AUDRETSCH, D. B.; FELDMAN, M. R&D. Spillovers and the geography of innovation and production. **The American Economic Review**, v.6, n.3, jun. 1996.
- AUDRETSCH, D. B. Agglomeration and the location of innovative activity. **Oxford Review of Economic Policy**, v. 14, n. 2, summer, 1998.
- BARQUERO, A. V. **Desenvolvimento Endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2001.
- BARQUERO, A. V. **Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo**. Madrid: Ed. Pirámide, 1988.
- BARQUERO, A. V. **Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno**. Madri: Ediciones Pirámide, 1998.
- BORJA, J.; CASTELLS, M. **Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información**. United Nations for Human Settlements, Madri: Santillana de Ediciones, S.A., 1997.
- BOURDIEU, P. Le capital social: notes provisories. **Actes de la Recherche em Sciences Sociales**, n. 31, p. 2-3, 1980.
- BOURDIEU, P. Les trois étaps du capital culturale. **Actes de la Recherche em Sciences Sociales**, n. 31, p. 3-6, 1979.
- BRESCHI, S.; MALERBA, F. Sectorial Innovation Systems: technological regimes, schumpeterian dynamics, and spatial boundaries. *In.*: EDQUIST, C. (ed). **Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations**. London: Pinter, 1997.
- CASTELLS, M.; HALL, P. **Las tecnópolis del mundo: la formación de los complejos industriales del siglo XXI**. Madri e Londres. Alianza Editorial, 1993.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- COLEMAN, J. S. **Foundation of social theory**. Cambridge: Massachussetts; London England: Belknap Havard, 1994.
- COLEMAN, J. S. Social capital in the cration of human capital. **American Journal of Sociology**, v. 94, suplement, p. 95-120, 1988.
- COOKE, P.; MORGAN, K. **The associational economy: firms regional and innovation**. Oxford: Oxford University, 1998.
- COSTA, E. J. M. C. A cultura como chave para a dependência da trajetória na teoria institucionalista de Douglass North. **Nova Economia (UFMG)**, v. 29, p. 1359-1385, 2019.

DENZAU, A. T.; NORTH, D. C. Shared Mental Models: ideologies and institutions. **Kyklos**, 47, fasc. 1, p. 3-31, 1994.

EDQUIST, C.; JOHNSON, B. Institutions approaches: their emergence and characteristics. *In*: EDQUIST, C. (ed). **Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations**. London: Pinter, 1997.

FREEMAN, C., CLARK, J., SOETE, L. **Unemployment and technical innovation, a study of long waves and economic development**. Londres, Francis Pinter, 1982.

FREEMAN, C. The National System of Innovation in historical perspective. **Cambridge Journal of Economics**, v.19, p. 5-24, 1995.

FREEMAN, C. The economics of technical change. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, v. 18, p. 463-514, 1994.

FREEMAN, C. **The factory of the future, the productivity paradox, Japanese just-in-time and information technology**. Londres, Economic and Social Research Council, PICT Policy Research Papers n° 3, 1988.

FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Roco, 1996.

FUKUYAMA, F. Social capital. *In*: HARRISON, L. E.; HUNTINGTON, S.P. (ed.). **Culture Matters: how values shape human progress**. New York: Basic Books, 2000.

GALA, P. A teoria institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, v. 23, n. 2, abr.-jun., 2003.

GALA, P. **Teoria e retórica em Douglass North: subsídios para uma análise de sua contribuição**. Dissertação (Mestrado) – Departamento de Planejamento e Análise Econômica da Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP)/FGV, São Paulo, 2001.

GALVÃO, A. C. F. Inovações e Desenvolvimento Regional: Alguns Elos da Discussão Recente. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 29, n. 4, p. 387-405, out./dez., 1998.

GOLDIN, C. Cliometrics and the Nobel. **National Bureau of Economic Research**, Historical paper n. 65, 1994.

HIGGINS, S. S. **Fundamentos teóricos do capital social**. Chapecó: Argos, 2005.

KLEINKNECHT, A. **New findings in long wave research**. Londres, MacMillan, 1992.

KLEINKNECHT, A. Ate these schumpeterian waves of innovation?. **Cambridge Journal of Economics**, n. 14, p. 81-92, 1990.

KLEINKNECHT, A. **Innovation patterns in crises and prosperity**. Schumpeter's long cycle reconsidered. Londres, 1987.

- LOPES, A.; LUGONES, G. Los sistemas locales en el escenario de la globalización. *In.*: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. (org.). **Globalização & inovação localizada**: experiências de sistemas locais no Mercosul. Brasília: IBICT/MCT, 1999.
- LOPES, H. C. Instituições e crescimento econômico: os modelos teóricos de Thorstein Veblen e Douglass North. **Rev. Econ. Polit**, São Paulo, v. 33, n.4, oct./dec., 2013.
- LUNDVALL, B. A. **National systems of innovation**: towards a theory of innovation and interactive learning. London: Pinter Publishers, 1992.
- LUNDVALL, B. A. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. *In.*: DOSI, G. *et al.* **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers, 1988.
- MAILLAT, D. Regional Productive Systems and Innovative Millieux. *In.*: OCDE. **Networks of Enterprises and local Development**. Genebra: OCDE, p. 67-80, 1996.
- NELSON, R.R. **National systems of innovation**: a comparative study. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- NORTH, D. C; DAVIS, L. **Institutional Change and American Economic Growth**. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
- NORTH, D.; DAVIS, L. **Institutional Change and American Economic Growth**: A First Step Towards a Theory of Institutional Change. *Journal of Economic History*, Vol. XXX (March), pp. 131-49, 1970.
- NORTH, D. C.; MANTZAVINOS, C.; SHARIQ, S. Learning, Institutions, and Economic Performance. **Perspectives on Politics**, v. 2, n. 1, p. 1-19, 2004. Disponível em: <https://philarchive.org/archive/MANLIA-3>. Acesso em: 12 abr. 2019.
- NORTH, D. C; THOMAS, R. **The Rise of the Western World**: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- NORTH, D. C; THOMAS, R. An Economic Theory of the Growth on the Western World. **The Economic History Review**, vol. XXIII, n. 1, 1970.
- NORTH, D. C. **Understanding the process of economic change**. Princeton/Oxford: Princeton University Press, 2005.
- NORTH, D. C. El desempeño económico a lo largo del tiempo. **El Trimestre Económico**, v. LXI, n. 4, edição 244, 567-583, 1994.
- NORTH, D. C. **Five Propositions about Institutional Change**. Munich: University Library of Munich, 1993. Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpeh/9309001.html>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change, and economic performance – political economy of institutions and decisions**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. C. **Structure and Change in Economic History**. New York: W. W. Norton, 1981.

NORTH, D. C. Beyond the New Economic History. **The Journal of Economic History**, v. 34, p. 1-7, 1974.

NORTH, D. C. **The Economic Growth of the United States, 1790-1860**. New York: W. W. Norton & Company, 1966.

OHMAE, K. **O Fim do Estado-nação: a ascensão das economias regionais**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

PÉREZ, C. **Revoluciones tecnológicas y capital financiero: la dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza**. Ciudad de México: Siglo XXI editores, 2004.

PÉREZ, C. Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo. **El trimestre econômico**, México, v. 50, n.1, p.23-64, 1992.

PÉREZ, C. Microelectronics, long waves and structural change: new perspectives for developing countries. **Word Development**, v.13, n.3, p. 441-463, 1985.

POSSAS, M. L. Elementos para uma integração micro-macrodinâmica na Teoria do Desenvolvimento Econômico. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 1, ano 1, jan./jul., 2002.

PUTNAM, R. D. **Making democracy work**. Princeton: Princeton University Press, 1993.

ROBLES, G. A. P. El pensamiento económico de Douglass C. North. **Laissez-Faire**, n. 9, p. 13-32, sept. 1998.

SALAMA, B. M. Sete enigmas do desenvolvimento em Douglass North. **Working Paper**, set., 2009. Disponível em: <http://abdet.com.br/site/wpcontent/uploads/2014/11/Sete-Enigmas-do-Desenvolvimento-em-Douglass-North.pdf>. Acesso em: 22 mar. 2019.

STORPER, M. Las economias regionales como activos relacionales. **Cadernos IPPUR**, Rio de Janeiro, Ano XIII, n. 2, 1999.

STRACHMAN, E. **Política industrial e instituições**. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 2000.

Uma História do Pensamento Econômico do consumo: averiguação da literatura econômica ortodoxa e heterodoxa¹

A History of Economic Thought on consumption: investigation of orthodox and heterodox economic literature

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.5654>

Natânia Silva Ferreira²
Maria Michelle dos Santos de Oliveira³
Jéssica Alves Souza⁴
Êmile Sousa França⁵

Artigo submetido em 04/04/2024. Aceito em 17/11/2024.

Resumo: De forma geral, a Economia pode ser definida como uma Ciência Social Aplicada que se ocupa da averiguação da alocação de recursos escassos em uma comunidade, sendo compreendidos tais recursos, especialmente, como todos os bens materiais necessários para a vida em sociedade, que são produzidos e consumidos. Dessa forma, o objetivo deste artigo é o de analisar o consumo dentro da História do Pensamento Econômico, com base em autores da ortodoxia e da heterodoxia econômica. Para cumprimento do objetivo, as fontes principais serão obras de autores selecionados, que trataram, de forma mais ou menos direta, do tema do consumo. Concluímos que o consumo, variável econômica — mas também estudado por outras áreas como a História, a Sociologia e a Antropologia — é visto de maneira diferente por autores ortodoxos e heterodoxos, sendo que, para estes últimos, o termo guarda uma relação muito próxima com outras áreas da Ciência, que estão para além da Economia, sendo compreendido como uma prática social que escapa da utilidade, racionalidade e bem-estar ortodoxos.

Palavras-chave: Consumo. Economia. História do Pensamento Econômico. Ortodoxia. Heterodoxia.

Abstract: In general, Economics can be defined as an Applied Social Science that deals with investigating the allocation of scarce resources in a community, being understood, such resources especially, as all material goods necessary for life in Society, that are produced and consumed. Therefore, the objective of this article is to analyze consumption within the History of Economic Thought, based on authors of economic orthodoxy and heterodoxy. To achieve the objective, the main sources will be works by selected authors, who dealt, more or less directly, with the topic of consumption. We conclude that consumption, an economic variable — but also studied in other areas such as History, Sociology and Anthropology — is seen differently by orthodox and heterodox authors, and for the latter, the term has a very close relationship with other areas of Science, which are beyond economics, being understood as a social practice that escapes from orthodox utility, rationality and well-being.

Keywords: Consumption. Economy. History of Economic Thinking. Orthodoxy. Heterodoxy.

¹ Este artigo é fruto de pesquisas do Projeto de Pesquisa “Consumo: Perspectiva do Tema na História do Pensamento Econômico e na Formação Econômica de Ilhéus (1860-1920)”, cadastrado na PROPP/UESC sob o número 073.6765.2023.0006226-63 e das discussões realizadas no âmbito do Projeto de Extensão “Economia no Ensino Médio” (Conhecer Economia), cadastrado na PROEX/UESC com registro 0219.15.01.13.02.AC.2014.01.

² Docente do Departamento de Ciências Econômicas (DCEC) da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). E-mail: nsferreira@uesc.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7294-1959>.

³ Graduanda em Ciências Econômicas pelo DCEC da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). E-mail: mmsoliveira.ecn@uesc.br. ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1626-0954>.

⁴ Bacharela em Ciências Econômicas pelo DCEC da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). E-mail: zra.alvs@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8927-6435>.

⁵ Graduanda em Ciências Econômicas pelo DCEC da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). E-mail: esfranca.ecn@uesc.br. ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-7373-9694>.

Introdução: o consumo nas Ciências Econômicas, na Sociologia e na Antropologia

Sendo um dos objetivos principais da Economia como ciência a análise das melhores formas de alocação de recursos escassos em uma sociedade, a produção e o consumo se tornam elementos centrais. Desde alimentos e bebidas, roupas e sapatos, eletrodomésticos, móveis, automóveis, até uma infinidade de bens materiais, todos esses bens são produzidos, transportados, comercializados e, finalmente, consumidos.

Nesse sentido, consumo pode ser entendido, de forma geral na economia, tomando como base Sandroni (1999, p. 126): “utilização, aplicação, uso ou gasto de um bem ou serviço por um indivíduo ou uma empresa”. Isso dá a entender que o consumo se constitui na fase final do processo de produção, e de acordo com as palavras do autor: “É o objetivo e a fase final do processo produtivo, precedida pelas etapas de fabricação, armazenagem, embalagem, distribuição e comercialização” (Sandroni, 1999, p. 126).

Embora produção e consumo possam ser compreendidos como parte de um único processo, que se inicia com a produção e termina com o consumo, vale ressaltar que são atividades distintas: “Numa sociedade em que a divisão social e técnica é relativamente complexa, a apropriação e a transformação dos elementos da natureza são separadas, no tempo e no espaço, de seu uso para a satisfação de necessidades humanas” (Sandroni, 1999, p. 126).

Essencial para a compreensão do consumo é entender que as necessidades humanas variam de país para país, e até mesmo dentro das regiões de um mesmo país. Modificam-se de acordo com as diferentes culturas e as diferentes faixas etárias e ainda conforme o sistema capitalista, que possibilita a ampliação da produção e das necessidades humanas. Sendo assim, o consumo, variável econômica, possui relação com outras áreas, como a Sociologia e a Antropologia.

Dentro da Sociologia, consumo pode ser compreendido como diferenciador de classes sociais, ou seja, o conjunto de bens e costumes presentes no cotidiano de um grupo social marca a diferença deste grupo em relação a outro. E o consumo das diferentes classes sociais, ainda que varie conforme a renda de tais classes, modifica-se por conta de outros determinantes importantes.

Segundo o sociólogo francês Bourdieu (2011), as diferenças sociais entre os distintos grupos de pessoas não ocorrem apenas devido a diferentes níveis de rendimentos, pois possuem grande relevância os hábitos e os gostos, que formam diferentes estilos de vida.

Assim, sem depender diretamente da renda, o que é de necessidade básica para um grupo social pode ser supérfluo ou luxuoso para outro grupo, e a questão de necessidade ou de luxo dependerá, especialmente, dos hábitos e dos gostos, que formam determinados estilos de vida.

Considerando a Antropologia, o consumo possui estreita relação com a cultura, isto é, padrões de consumo diferentes, presentes nas sociedades, assim o são por conta das influências culturais distintas que operam nos grupos sociais⁶. O consumo sofre influências ideológicas, sociológicas e culturais que são concretizadas por meio da escolha dos diversos bens materiais que são consumidos (Rede, 1996). Assim, a cultura imaterial influencia no consumo de bens materiais, ou seja, influencia na cultura material⁷.

Ainda sobre a relação entre consumo e cultura, vale ressaltar a antropóloga Mary Douglas e o economista Baron Isherwood. Os autores escreveram que o consumo pode ser associado à cultura, sendo definido como a utilização de posses materiais que estão para além do comércio (Douglas; Isherwood, 2004, p. 102). O consumo sendo uma prática social, entendida além do comércio ou da utilidade, pode ser averiguado com base em influências culturais (McCracken, 2003, p. 99). Seguindo essa linha, uma pessoa não consumiria um determinado bem apenas por conta do preço ou da necessidade de tal bem, mas porque a cultura presente em seu entorno também a influenciaria⁸.

O consumo, portanto, é um tema que pode ser averiguado em diferentes áreas do conhecimento: Economia, Sociologia, Antropologia, História. Dentro da Economia há diferenças sobre o termo nas análises realizadas por diversos pensadores. Dessa forma, o objetivo deste trabalho é averiguar o consumo dentro da História do Pensamento Econômico, com base em autores da ortodoxia e da heterodoxia⁹.

Para cumprimento do objetivo, as fontes principais serão obras de autores selecionados, que trataram, de forma mais ou menos direta, do tema consumo. Dentro da ortodoxia, serão destacados: os utilitaristas Bentham (1979), Mill (1996) e Jevons (1996), que trabalharam com a noção de consumo útil e racional; e, Marshall (1996) e Pareto (1996), economistas que contribuíram para o desenvolvimento da economia do bem-estar. Dentro da

⁶ Segundo Rede (1996), a cultura diz respeito à somatória de componentes discretas (ideológica; sociológica; material) distribuídas estratigraficamente.

⁷ A cultura material, ou os estudos de cultura material, buscam a interpretação dos bens materiais presentes nas sociedades. Dessa forma, procuram alcançar a compreensão dos elementos materiais de uma cultura, isto é, a dimensão palpável de uma realidade social (Meneses; Borrego, 2018).

⁸ A cultura exerce influência quando, por exemplo, um alimento é a base da alimentação de um grupo social por muito tempo, tendo sido transmitido às pessoas de geração em geração, se tornando costume. Da mesma forma, quando uma maneira de vestir é cultivada ao longo do tempo, sendo reforçada pelos costumes sociais, a cultura exerce influência.

⁹ Neste artigo, ortodoxia se refere às escolas Clássica, Marginalista e Neoclássica de Economia. Heterodoxia se refere às escolas Marxista, Keynesiana e Institucionalista.

heterodoxia serão destacados: Marx (2011), em que o consumo aparece em sua crítica à Economia Política Clássica; Keynes (1996), que escreveu sobre fatores objetivos e subjetivos do consumo; e, Veblen (1965)¹⁰, que trabalhou com a noção de consumo conspícuo.

Além desta Introdução, este artigo será formado pelas seções descritas a seguir. Seção de número 1, na qual será realizada uma revisão de literatura acerca das raízes da ortodoxia e das críticas realizadas pela heterodoxia. Seção 2, em que o consumo será compreendido com base nos autores da Economia ortodoxa: Bentham (1979) e Mill (1996), representantes da Escola Clássica; Jevons (1996), representante da Escola Marginalista; Marshall (1996) e Pareto (1996), representantes da Escola Neoclássica. Seção de número 3, onde consumo será analisado com base nos autores da Economia heterodoxa: Marx (2011), principal representante da escola Marxista; Keynes (1996), a figura central da escola Keynesiana; Veblen (1965), representando a Economia Institucional. Por fim, a última parte do trabalho, conta com as Considerações Finais.

1 *Mainstream* e as alternativas: as raízes da economia ortodoxa e as críticas heterodoxas à ortodoxia

Bresser-Pereira (2012) pode ser considerado um crítico à economia ortodoxa, sobretudo à vertente neoclássica, devido aos modelos hipotético-dedutivos, às premissas de racionalidade perfeita, à hipótese dos retornos decrescentes, dentre outros elementos, defendidos pelos neoclássicos. Nas palavras do autor:

O núcleo neoclássico é composto de um grupo de modelos hipotético-dedutivos que objetivam oferecer uma visão fechada e abrangente de um sistema econômico atemporal. Do mesmo modo que a matemática e a estatística partem de alguns axiomas para desenvolver sua ciência metodológica, a teoria econômica neoclássica parte das hipóteses da racionalidade perfeita ou do interesse próprio, dos retornos decrescentes, do caráter ergódico dos eventos econômicos, e de mercados altamente (não necessariamente “perfeitamente”) competitivos para deduzir todo o sistema econômico. O resultado principal desse individualismo metodológico foi o modelo do equilíbrio geral [...] (Bresser-Pereira, 2012, p. 14).

A ortodoxia econômica remonta sua gênese aos trabalhos de Adam Smith, que com a publicação de *A Riqueza das Nações*, em 1776, confere à Economia *status* de ciência, sendo essa disciplina encarada, sobretudo, pela óptica do pressuposto de escassez e otimização. Na obra de Smith (1996), adveio o que mais tarde ficou conhecido como Economia Política. Em seus trabalhos, o autor teoriza sobre como os sistemas econômicos crescem no tempo, tendo a

¹⁰ As datas citadas imediatamente após os nomes dos autores são as referentes às edições das bibliografias utilizadas neste artigo, e não àquelas em que os originais foram publicados pela primeira vez.

Economia Política por objeto o sistema capitalista. Analisa termos como valor de uso, valor de troca, valor-trabalho. Tendo analisado a Economia no contexto da Primeira Revolução Industrial, do século XVIII, Smith (1996, v. 1) pôde distinguir as três classes sociais mais importantes do sistema capitalista de produção: os capitalistas, os proprietários de terra e os operários, com suas respectivas remunerações: lucros, aluguéis e salários.

A principal obra de David Ricardo: *Princípios de Economia Política e Tributação* — autor este de vertente ortodoxa, importante para a consolidação da Economia enquanto ciência — foi publicada em 1817. Para ele, o foco da economia seria a escassez e, seguindo o pensamento de Ricardo, o preço dos bens, incluindo a terra, deveria ser baseado ou em sua escassez ou proporcionalmente à quantidade de trabalho necessária para a produção de tal bem, porém como exceção, estariam os bens de luxo, como moedas raras e estátuas, dentre outros. O valor de troca, em Ricardo (1996), é definido como sendo a quantidade de trabalho incorporado às mercadorias, constituindo sua teoria do valor-trabalho.

Se as raízes da economia ortodoxa podem ser encontradas nas obras de Smith (1996) e Ricardo (1996), especialmente, ela se concretizou com o auxílio de obras de demais autores das escolas Clássica, Marginalista e Neoclássica. Dogmas da Escola Clássica, como as limitações do envolvimento do governo na economia¹¹, a harmonia de interesses¹² e a importância de leis econômicas¹³ foram aprimorados pelas escolas Marginalista e Neoclássica.

Seguindo a linha da Escola Clássica, para os Marginalistas, os agentes econômicos apresentariam comportamento racional, ou seja, agiriam de forma racional ao comparar trabalho e prazeres, medindo a utilidade marginal de diferentes bens e equilibrando as necessidades presentes e futuras; já o método para a explicação dos acontecimentos econômicos — herança de David Ricardo — seria o abstrato e o dedutivo, seguindo a óptica de modelos clássicos; o mercado deveria ser deixado à livre concorrência, pois as forças de oferta e de demanda o manteriam em equilíbrio, sem necessidade de intervenção governamental nas atividades econômicas (Brue, 2006).

De forma geral, seguindo os mesmos caminhos das escolas Clássica e Marginalista para análises econômicas, segundo os Neoclássicos os indivíduos seriam conhecedores de

¹¹ Para a Escola Clássica, o melhor governo governaria o mínimo. As forças do mercado livre e competitivo guiarão a produção, a troca e a distribuição. A economia seria autoajustável e tendendo na direção do emprego total sem intervenção do governo. A atividade do governo deveria ser limitada à aplicação dos direitos de propriedade e ao fornecimento da defesa nacional e da educação pública (Brue, 2006).

¹² Economistas clássicos enfatizavam que, ao correr atrás de seus interesses individuais, as pessoas atenderiam aos melhores interesses da sociedade (Brue, 2006).

¹³ Dentre tais leis, é possível citar: Teoria do Valor-trabalho; Lei das Vantagens Comparativas; Lei de Say.

todas as cestas disponíveis, de modo que pudesse ser feita a melhor escolha para maximização da utilidade. Ao considerarem o mercado em concorrência perfeita, autorregulado e tendendo ao pleno emprego, os Neoclássicos defendem fortemente a não intervenção do Estado na economia. Ainda nesse sentido, qualquer desequilíbrio seria meramente transitório, pois as forças de mercado de oferta e demanda o corrigiriam automaticamente e de forma eficaz (Oliveira; Gennari, 2009; Brue, 2006).

Marshall (1996) é considerado um marco na transição da economia antiga para a moderna, ao propor inovações metodológicas para a área. Dele deriva a substituição do termo “economia política” até então adotado, por apenas “economia” (Rubio, 2012, p. 28).

As premissas ortodoxas, criticadas pelos heterodoxos, podem ser resumidas por meio da citação de Bresser-Pereira (2012):

O núcleo duro do pensamento econômico neoclássico (equilíbrio geral, macroeconomia das expectativas racionais e modelos de crescimento endógeno) está essencialmente equivocado, porque adota um método hipotético-dedutivo que é apropriado para as ciências metodológicas, enquanto que uma ciência social substantiva exige um método empírico ou histórico-dedutivo. Embora a microeconomia marshalliana também seja hipotético-dedutiva, ela é uma realização importante porque na verdade fundou uma ciência metodológica: a tomada de decisões econômicas, mais tarde completada pela teoria dos jogos. Como o pensamento dedutivo permite o raciocínio matemático, os modelos resultantes são aparentemente científicos e constituem o núcleo do pensamento econômico dominante. Mas muitas vezes são ‘raciocínios’ econômicos, não teorias reais capazes de prever e orientar (Bresser-Pereira, 2012, p. 14).

Teorias heterodoxas englobam o pensamento que, de alguma forma ou de outra, entram em contradição com o pensamento ortodoxo, isto é, as escolas Clássica e Neoclássica, especialmente. Essas teorias englobam Marxistas, Keynesianos, Institucionalistas, Estruturalistas, dentre outros. Abaixo, alguns pressupostos da ortodoxia serão descritos, e análises críticas serão tecidas.

O primeiro ponto de destaque diz respeito à Economia Ortodoxa Neoclássica sustentar que os mercados estariam sempre em equilíbrio, ou seja, as forças de oferta e demanda manteriam os mercados eficientes e autorregulados (Oliveira; Gennari, 2009, p. 169)¹⁴. Entretanto, se os mercados fossem eficientes e autorregulados, a Crise de 1929 e a Depressão de 1930, por exemplo, poderiam ter sido resolvidas deixando-se o mercado operar sozinho, mas foi necessária intervenção governamental (Saes; Saes, 2013). Nas duas crises, se o

¹⁴ Aqui, vale ressaltar o pensamento de Say: “A abordagem de Say pressupõe que a economia esteja em equilíbrio, e, portanto, as crises econômicas são fenômenos passageiros ou desequilíbrios temporários em determinados mercados” (Oliveira; Gennari, 2009, p. 93).

governo não tivesse intervindo no sistema econômico, as fases de baixo crescimento teriam tomado dimensões ainda maiores.

O segundo ponto de crítica se relaciona aos Neoclássicos afirmarem que, para se garantir a estabilidade financeira e de preços, o rápido crescimento econômico e a distribuição de renda igualitária bastaria proteger os direitos de propriedade e os contratos, mantendo as finanças públicas em equilíbrio (Bresser-Pereira, 2012, p. 10). A crítica a esse ponto afirma que:

Embora a competição de mercado devesse automaticamente levar a um crescimento rápido, a experiência histórica demonstrou sistematicamente que para alcançar os desenvolvidos [*catching up*] é necessária uma ação vigorosa do Estado. Embora mercados financeiros desregulados devessem garantir a estabilidade financeira, o enorme aumento das bolhas de ativos e das crises financeiras após o colapso dos acordos de Bretton Woods, demonstrou que isso simplesmente não era verdade (Bresser-Pereira, 2012, p. 10).

O terceiro elemento de destaque na crítica à ortodoxia diz respeito aos Neoclássicos proporem que os ajustes comportamentais são instantâneos, considerando que os indivíduos possuem racionalidade ilimitada (Bresser-Pereira, 2012, p. 10). Os heterodoxos, principalmente os Evolucionários, afirmaram que, em um mundo onde a seleção natural atua sobre as firmas e os indivíduos, as mudanças mercadológicas podem ocorrer como surpresas para ambos, que precisam estar preparados para evoluir no mercado (Nelson; Winter, 2005). Os agentes econômicos são racionais, mas sua racionalidade é limitada e, dessa forma, não é possível que possam prever todas as ações; o ambiente é incerto.

Finalmente, vale ressaltar, os Neoclássicos tomam por base para análises, modelos econômicos matemáticos sofisticados, utilizando modelagem hipotético-dedutiva para explicar a realidade econômica (Bresser-Pereira, 2012, p. 21). Acreditam os heterodoxos que os modelos formais utilizados pelos ortodoxos, com base na Matemática e na Estatística, podem até fazer sentido no âmbito do livro-texto, mas não são condizentes com a realidade econômica.

A ortodoxia neoclássica é dogmática e afastada da realidade porque usa método baseado em axiomas ao invés de generalizar a experiência do comportamento dos mercados [...] a teoria do equilíbrio geral, a macroeconomia das expectativas racionais e os modelos de crescimento endógeno são teorias ortodoxas que não orientam a política econômica [...] (Bresser-Pereira, 2010, p. 01).

As diferenças entre a economia ortodoxa e a heterodoxa se estendem para a compreensão do consumo. Diferentemente da vertente ortodoxa, os heterodoxos que abordaram o tema o fizeram de forma mais flexível, ou seja, incluindo elementos de outras

áreas da Ciência, para além da Economia, como a História, a Sociologia e a Antropologia, de forma distinta daquela que fizeram os ortodoxos.

2 Consumo na óptica ortodoxa: as escolas Clássica, Marginalista e Neoclássica

Na presente seção, consumo será descrito e analisado com base na vertente ortodoxa de Economia, representada por Bentham (1979) e Mill (1996), autores da Escola Clássica de Economia; Jevons (1996), autor da Escola Marginalista; Marshall (1996) e Pareto (1996), representantes da Escola Neoclássica.

Bentham (1979), Mill (1996) e Jevons (1996) receberam o título de Utilitaristas, por focarem nas noções de utilidade e racionalidade em suas análises econômicas. Tais noções, de utilidade e racionalidade, podem ser associadas ao consumo de bens. Marshall (1996) e Pareto (1996) foram relevantes autores para a formação do campo de estudos da Economia do Bem-Estar, campo esse que também pode ser analisado à luz do consumo de bens materiais.

2.1 Consumo, utilidade e racionalidade: contribuições de Bentham, Mill e Jevons

Jeremy Bentham (1979) pode ser considerado o fundador do Utilitarismo, significando o utilitarismo que os indivíduos deveriam buscar o maior bem-estar possível, não só para eles mesmos, mas para o maior número de pessoas. Para a compreensão do Utilitarismo do autor, vale reproduzir a noção de utilidade defendida por ele:

Por princípio de utilidade entende-se aquele princípio que aprova ou desaprova qualquer ação, segundo a tendência que tem a aumentar ou diminuir a felicidade da pessoa cujo interesse está em jogo, ou, o que é a mesma coisa em outros termos, segundo a tendência a promover ou comprometer a referida felicidade [...]. O termo utilidade designa aquela propriedade existente em qualquer coisa, propriedade em virtude da qual o objeto tende a produzir ou proporcionar benefício, vantagem, prazer, bem ou felicidade (tudo isto, no caso presente, se reduz à mesma coisa), ou (o que novamente equivale à mesma coisa) a impedir que aconteça o dano, a dor, o mal, ou a infelicidade para a parte cujo interesse está em pauta (Bentham, 1979, p. 04).

Nesse contexto, os indivíduos, agindo de forma racional, realizariam escolhas de consumo com o objetivo de alcançar a felicidade e minimizar o sofrimento¹⁵. Vale salientar

¹⁵ Segundo Bentham (1979, p. 03, grifo do autor), a respeito de sofrimento e felicidade: “A natureza colocou o gênero humano sob o domínio de dois senhores soberanos: a *dor* e o *prazer*. Somente a eles compete apontar o que devemos fazer, bem como determinar o que na realidade faremos. Ao trono desses dois senhores está vinculada, por uma parte, a norma que distingue o que é reto do que é errado, e por outra, a cadeia das causas e dos efeitos”.

ainda que tais escolhas não gerariam consequências apenas para os âmbitos individuais, mas também para os coletivos, considerando que as escolhas individuais gerariam bem-estar para a sociedade.

John Stuart Mill foi discípulo de Jeremy Bentham, tendo trabalhado também com as noções de utilidade, felicidade e sofrimento, prazer e dor. As ações seriam corretas na medida em que promovessem a felicidade ou o prazer e erradas na medida em que promovessem o reverso da felicidade: dor ou sofrimento. A felicidade, então, seria sinônimo de prazer e ausência de dor (Ekerman 1996). A partir dos escritos do autor, é possível afirmar que ele expande a ideia do consumo útil, destacando que vai para além de satisfazer necessidades básicas (Ekerman 1996).

Mill (1996) enfatiza a importância da qualidade do prazer e da realização pessoal no consumo útil. Defende que escolhas informadas e conscientes seriam fundamentais, considerando a qualidade dos produtos e seu impacto no bem-estar e desenvolvimento pessoal. É possível afirmar que o autor também enfatiza a responsabilidade social no consumo, levando em conta o impacto sobre outras pessoas e o meio ambiente. Assim, o consumo útil buscaria não apenas a satisfação individual, mas também o enriquecimento pessoal e social por meio de escolhas conscientes e responsáveis (Ekerman, 1996).

De acordo com as considerações de Mill (1996), é possível enfatizar que o consumo deveria ser orientado para o bem comum e a promoção da felicidade geral. O consumo de bens e serviços não deveria ser feito de forma extravagante ou egoísta, mas sim com o objetivo de melhorar a qualidade de vida das pessoas e da sociedade como um todo. Ainda, é válido salientar que uma das chaves para o consumo útil e racional seria a educação. A educação desempenharia papel fundamental na formação das pessoas, permitindo-lhes entender a importância de considerar o impacto de suas escolhas de consumo sobre os outros. Por meio da educação, as pessoas poderiam desenvolver um senso de responsabilidade social e moral em relação ao seu consumo.

Finalmente, da mesma forma como em Bentham (1979) e Mill (1996), a Teoria da Utilidade de Jevons (1996), que aborda a relação entre prazer e sofrimento, pode ser compreendida como uma teoria do consumo de bens. Nas palavras do autor:

O prazer e o sofrimento são indiscutivelmente o objeto último do cálculo da Economia. Satisfazer ao máximo as nossas necessidades com o mínimo de esforço — obter o máximo do desejável à custa do mínimo indesejável —, ou, em outras palavras, maximizar o prazer, é o problema da Economia. Mas é conveniente dirigir o mais cedo possível nossa atenção para as ações ou objetos físicos que são para nós a fonte de prazeres e sofrimentos. Grande parte do trabalho de qualquer comunidade é empregada na produção dos gêneros de primeira necessidade e das conveniências

comuns da vida, como comida, vestuário, prédios, utensílios, mobílias, ornamentos etc.; e o conjunto dessas coisas, portanto, é o objeto imediato de nossa atenção (Jevons, 1996, p. 69).

Partindo da utilidade, o autor desenvolve o conceito de utilidade marginal decrescente. Assim, a utilidade marginal do consumo de um bem qualquer¹⁶, a partir de um determinado momento, se tornaria decrescente: quão maior o consumo deste bem ao longo do tempo, menor sua utilidade. Essa utilidade poderia variar também considerando os distintos usos que um bem possuísse para um indivíduo, ou seja, o mesmo bem, tendo usos diferentes, possuiria utilidades diferentes. Jevons (1996, p.81) exemplifica com a cevada, o açúcar, a madeira e o ferro:

Existem artigos que podem ser empregados para muitos fins distintos: assim, a cevada pode ser usada tanto para fazer cerveja, bebida alcoólica, pão, como para alimentar rebanhos; o açúcar pode ser usado na alimentação ou para produzir álcool; a madeira pode ser empregada em construção ou como combustível; o ferro e outros metais podem ser empregados para muitos fins diferentes.

Quando Jevons (1996) argumenta que, à medida que consumimos mais de algo, a satisfação que obtemos com cada unidade adicional diminui, isso significa que existe um ponto em que a felicidade é máxima, e encontrar esse ponto é essencial para alcançar um consumo mais satisfatório. A chave, porém, é encontrar equilíbrio, evitando excessos e buscando a moderação nos padrões de consumo.

2.2 Consumo e economia do bem-estar: o pensamento de Marshall e Pareto

A leitura e a análise das obras de Alfred Marshall (1996) e Vilfredo Pareto (1996) permitem afirmar que os autores trataram sobre o consumo em suas teorizações como sinônimo de geração de bem-estar.

Inicialmente, Marshall (1996)¹⁷ relaciona consumo com produção negativa¹⁸, significando um processo inverso do processo de produção. Se a produção cria bens materiais, o consumo destrói esses bens.

¹⁶ De acordo com Jevons (1996, p. 70), o consumo possui relação direta com a utilidade: “A comida que evita os tormentos da fome, as roupas que rechaçam o frio do inverno, possuem utilidade incontestável. Devemos, porém, nos guardar de restringir o significado da palavra por qualquer consideração moral. Deve-se considerar que tudo aquilo que um indivíduo deseja e trabalha para obter tem utilidade para ele”.

¹⁷ Marshall é considerado um sintetizador das teorias clássica e utilitarista-marginalista, deu continuidade aos pensamentos de Adam Smith e David Ricardo e também de John Stuart Mill e William Jevons, principalmente no que diz respeito à teoria do valor para essas vertentes. Ele adicionou a variável tempo como determinante do valor: no curto prazo prevaleceria os efeitos do valor utilidade, ou seja, das preferências da demanda, sobre a

Consumo pode ser considerado produção negativa. Assim como o homem pode produzir apenas utilidades, nada mais lhe é dado consumir [...] da mesma forma que a sua produção de coisas materiais nada mais é do que um novo arranjo da matéria, emprestando-lhes outras utilidades, o seu consumo das mesmas não é senão uma desagregação da matéria, que lhe diminui ou destrói as utilidades (Marshall, 1996, p. 130).

Embora o consumo esteja em segundo plano na obra do autor, já que a produção ocupa lugar de destaque, ainda assim, em Marshall (1996), o termo aparece de forma mais evidente do que em outros autores da escola Neoclássica, e é possível realizar uma associação entre consumo e bem-estar. O bem-estar, para o autor, seria obtido mediante equilíbrio parcial, sendo atingido por meio do equilíbrio entre quantidades e preços de demanda e oferta no interior de cada mercado.

Pela leitura de palavras de Marshall (1996), é possível associar consumo a bem-estar:

[...] pois a simples tentativa de estabelecer claramente como medir a procura de uma coisa descerra novos aspectos dos principais problemas da Economia. [...], podemos desde já notar a possibilidade de coligir e de grupar estatísticas de consumo, de forma a lançar luz sobre questões difíceis, de grande importância para o bem-estar público (Marshall, 1996, p. 150).

Assim, a procura ou a demanda — ou seja, o consumo de bens, a depender desse consumo — leva ao maior ou ao menor bem-estar individual e, conseqüentemente, coletivo. Seguindo noções dos economistas Utilitaristas, Marshall (1996) trabalha com o conceito de utilidade. De acordo com o autor:

O homem não pode criar coisas materiais. No mundo mental e moral, sem dúvida, é capaz de produzir novas ideias. Mas quando se diz que produz coisas materiais, na realidade trata-se apenas da produção de utilidades — ou, em outras palavras, os esforços e sacrifícios do homem resultam em mudança de forma ou arranjo da matéria, a fim de melhor adaptá-la à satisfação das suas necessidades (Marshall, 1996, p. 129).

Dessa forma, vale salientar que Marshall (1996) lida com conceitos importantes para a compreensão do consumo. Além da noção de bem-estar, a ideia de utilidade e de necessidades

composição do valor-preço das mercadorias; já a longo prazo os fatores de produção seriam mais determinantes para tal composição.

¹⁸ Nesse sentido, para o autor, “consumo produtivo, quando usado como termo técnico, é definido comumente como o uso da riqueza na produção de nova riqueza” (Marshall, 1996, p. 132). Consumo improdutivo pode ser descrito como aquele não utilizado na produção, como o consumo de bens materiais para satisfação das necessidades humanas e do bem-estar.

— estas últimas que são satisfeitas também por meio do consumo de bens — fazem parte da teoria do pensador.

Ainda, seguindo preceitos dos Marginalistas, Marshall (1996) avança no conceito de utilidade marginal decrescente, colocando-o em termos de expressão do preço, ou seja, quanto maior a quantidade adquirida de um bem, menor seria o preço que um indivíduo estaria disposto a pagar por uma quantidade a mais desse mesmo bem. Desse modo, a utilidade marginal decrescente está diretamente ligada ao consumo, isto é, existe um limite para o nível de consumo de um bem qualquer e, a partir desse limite, a utilidade vai diminuindo¹⁹.

O cenário de concorrência perfeita seria o melhor para a obtenção do maior bem-estar social. Um cenário de concorrência perfeita entre os ofertantes de bens, com ganhos de eficiência da produção, resultaria em redução de preços e, conseqüentemente, em ganhos no lado da demanda, ou seja, do consumo.

Em Pareto (1996)²⁰, é possível destacar, a respeito da análise sobre consumo, o capítulo quarto de seu *Manual de Economia Política*, denominado “Os gostos”. O autor inicia o capítulo tratando de gostos e ofelividade²¹:

Tentamos reduzir o fenômeno dos gostos ao prazer que o homem sente quando consome certas coisas ou quando delas se serve de alguma maneira. Apresenta-se aqui, imediatamente, uma dificuldade. Devemos considerar o uso e o consumo simplesmente como facultativos ou também como obrigatórios? Em outras palavras, as quantidades de mercadorias que figuram nas fórmulas da Economia pura devem ser entendidas como consumidas apenas quando isso agrada ao indivíduo, ou como necessariamente consumidas, mesmo que em vez de prazer elas causem aborrecimentos? (Pareto, 1996, p. 199).

Por meio da citação descrita, é possível destacar elementos já trabalhados por outros autores da Economia ortodoxa, como a relação entre consumo, prazer e sofrimento. Pareto (1996) vai para além disso, já que a subjetividade dos gostos entra em sua teoria. Todavia, vale frisar, sua análise é menos profunda que a vista na heterodoxia por se circunscrever muito mais aos aspectos individuais e financeiros que compõem o consumo.

¹⁹ Diminuindo a utilidade, diminuiria o consumo, que pode decrescer também pela mudança de hábitos individuais ou costumes coletivos. Segundo Marshall (1996, p. 134): “O consumo pode ser diminuído pela mudança de hábitos”, porém, “qualquer privação dos objetos de necessidade é ruína”.

²⁰ Pareto, assim como Marshall, foi também um grande contribuinte para a constituição da Escola Neoclássica e para a formulação de conceitos que deram corpo ao edifício conceitual da Microeconomia. Produziu concomitantemente à Marshall, em meados do século XIX e também foi responsável por avanços na formalização matemática da Economia.

²¹ De acordo com o Michaelis (2015), ofelividade é o “termo que designa o valor de uso de uma mercadoria, isto é, a capacidade de determinado bem satisfazer necessidades humanas”.

Na teoria paretiana, os gostos se relacionam com as necessidades, mas a depender da situação, estas se destacam apenas “sob pressão”. Nas palavras do autor: “o homem prefere o pão, a mulher, as pérolas finas, e é apenas sob pressão da necessidade que eles os substituem pela polenta e pelas pérolas falsas” (Pareto, 1996, p. 204).

As necessidades podem ser analisadas de forma conjunta e, sendo assim, há certa dependência dos consumos de determinados produtos:

Quando o homem consome ao mesmo tempo pão e polenta, quando a mulher enfeita-se com pérolas falsas e pérolas finas, não se pode mais supor que a ofelividade da polenta é independente da do pão, nem que a ofelividade das pérolas falsas é independente da das pérolas finas; é preciso, então, considerar a ofelividade de certa combinação de pérolas falsas e de pérolas finas, de pão e de polenta ou de outra maneira qualquer, levar em conta a dependência dos consumos (Pareto, 1996, p. 204).

Em sua teoria, Pareto (1996) estabelece um caráter ordinal de preferências, com o uso das curvas de indiferença, trazido da Matemática para a Economia, para indicar que o consumo de um bem se daria sempre em combinação com outros bens — um exemplo simplório disso é o uso de um caderno que pressupõe o uso de uma caneta. Assim, bastaria à Teoria Econômica a investigação da ordem de preferências dos conjuntos de combinações de bens para o consumidor, pois considerando as curvas de indiferença, haveria nelas pontos em que os consumidores seriam indiferentes a determinadas combinações de bens²².

Pareto (1996) chama atenção para um ponto que merece destaque. Segundo o autor, “quando mudam as condições, mudam também os gostos dos Homens” (Pareto, 1996, p. 206). Com base nessa frase, vale salientar que os padrões de consumo podem mudar com o passar do tempo. Ainda que as condições às quais o autor se refira sejam especialmente financeiras, podemos considerar influências de grupos sociais e influências culturais. Dessa forma, o conjunto de bens que representa o bem-estar social para um consumidor individual ou grupos de pessoas, em uma determinada época, pode não representar em outro momento do tempo, por alterações em condições financeiras, sociais ou culturais, que interferem no consumo.

Em Pareto (1996), o consumo tido como sinônimo de bem-estar é atingido mediante o equilíbrio geral da economia, por meio da alocação de recursos que equalizam as restrições, sobretudo orçamentárias, e as preferências de consumo dos agentes econômicos. Assim, além

²² A ideia de equalização entre preferências e restrições foi tomada como a dinâmica de comportamento não só referente à demanda, mas também do lado da produção e até mesmo do Estado. Com isso, Pareto deu novos contornos à teoria do equilíbrio geral da economia, proposta por Walrás, mas antes restrita às limitações da concepção de utilidade das premissas utilitaristas. Com a nova teoria do equilíbrio geral, todos os agentes econômicos, Estado, produtores e consumidores, buscariam a otimização dos seus resultados por meio da equalização entre suas preferências e restrições.

de considerar uma cesta de produtos que, se consumidos, levam ao bem-estar, é preciso levar em consideração as restrições de orçamento para alcance do bem-estar.

3 Consumo na óptica heterodoxa: as escolas Marxista, Keynesiana e Institucionalista

O consumo na Economia ortodoxa pode ser relacionado, de forma geral, à utilidade, à racionalidade e ao bem-estar, tanto individuais como coletivos. Na Economia heterodoxa, consumo é compreendido de uma forma mais flexível, porque guarda relação com outras áreas da Ciência. Desta forma, na presente seção, consumo será descrito e analisado com base na vertente heterodoxa de economia, representada por Marx (2011), Keynes (1996) e Veblen (1965).

Marx (2011), ao realizar a crítica à Economia Política, ou Economia Clássica, ainda que tenha focado na produção, escreve também sobre o consumo. Em Keynes (1996), o consumo aparece em sua análise da propensão marginal a consumir, que é influenciada por fatores objetivos e subjetivos. Finalmente, Veblen (1965), ao escrever sobre instituições e consumo conspícuo, fornece grande contribuição para a História do Pensamento Econômico.

3.1 Marx e o consumo na crítica à Economia Clássica

Tratar da categoria ‘consumo’ em Marx (2011), assim como tantas outras em sua obra, passa por observar a sua crítica à Economia Política da época.

Para a Economia Clássica, segundo Marx (2011), existe um caminho com início (produção), meio (distribuição e troca) e fim (consumo), que assume a aparência de lei natural da sociedade. E há nessa compreensão uma inferência que o autor considera que, à primeira vista, justifica-se pela forma como essas relações aparentam em sua superfície. Com isso, tem-se que o produto é produzido para o consumo, o consumo existe quando é satisfeita uma necessidade, ambos existem um para o outro e são intermediados pela distribuição e troca. Ou seja, a produção para a economia Clássica se trata de produção, distribuição, troca e consumo com foco no produto, o que Marx (2011) denomina de “produção em geral”. Nas palavras do autor:

Produção, distribuição, troca e consumo constituem assim um autêntico silogismo; a produção é a universalidade, a distribuição e a troca, a particularidade, e o consumo, a singularidade na qual o todo se unifica. Esta é certamente uma conexão, mas uma conexão superficial. A produção é determinada por leis naturais universais; a distribuição, pela casualidade social, e pode, por isso, ter um efeito mais ou menos

estimulante sobre a produção; a troca interpõe-se entre ambos como movimento social formal; e o ato conclusivo do consumo, concebido não apenas como fim, mas também como finalidade propriamente dita, situa-se propriamente fora da economia, exceto quando retroage sobre o ponto de partida e enceta de novo todo o processo (Marx, 2011, p. 62).

Em contraponto, Marx (2011) evidencia que a “produção em geral” é precedida pela “produção determinada”. E por “produção determinada”, tem-se que esta é a determinação: da divisão do trabalho, dos meios de produção, da distribuição dos meios de produção e do modo de apropriação construídos historicamente por uma sociedade (Marx, 2011, p. 75).

Marx (2011) usa como um dos seus exemplos o salário como o marcador da cota de distribuição da produção ao trabalho assalariado, que só aparece dessa forma dentro da sociedade capitalista e que é diferente de como essa cota seria distribuída em um sistema escravista²³. O produto é acessado e consumido de formas distintas por um assalariado em seu tempo histórico e por um escravizado em seu tempo histórico. E isso não se dá, segundo Marx (2011), devido ao movimento das leis naturais da sociedade, se dá a partir das determinações de quem se apropriou e detém o poder sobre os meios de produção de uma sociedade.

Portanto, consumo é, para Marx, o resultado da produção determinada, que é o conjunto das determinações de produção de cada período histórico socialmente construído. Assim sendo, a análise do consumo em Marx (2011) possui uma componente importante, não abordada por economistas ortodoxos, Clássicos, Marginalistas e Neoclássicos: o destaque para a História, as especificidades e a evolução do modo de produção em que os mais diversos bens materiais são produzidos e consumidos.

3.2 Keynes e os fatores objetivos e subjetivos do consumo

Keynes pode ser considerado um dos mais importantes pensadores da História do Pensamento Econômico de vertente heterodoxa. Dentre outras instruções, Keynes (1996) pregou a importância do Estado para o crescimento econômico, considerando os gastos governamentais como essenciais para uma economia²⁴.

²³ “O conquistador, que vive do tributo, ou o funcionário, que vive do imposto, ou o proprietário fundiário, que vive da renda, ou o monge, que vive da esmola, ou o levita, que vive do dízimo, todos recebem uma cota da produção social determinada por leis diferentes das que determinam a cota dos escravos etc.” (Marx, 2011, p. 59).

²⁴ O pensamento de Keynes (1996), a respeito da relevância do Estado para a economia reside no governo, por meio dos gastos governamentais, promover certa dinamização econômica. No modelo da demanda agregada de Keynes (1996), quando o governo aumenta o nível de gastos, esses gastos podem ser utilizados, por exemplo, por empresários — que captariam recursos financeiros via empréstimos do sistema bancário — para investimentos. Os empresários utilizam tais recursos para investimentos em máquinas, equipamentos e mão de obra.

O consumo, na obra de Keynes (1996), pode ser entendido como propensão marginal a consumir, que pode ser traduzido da seguinte forma: Dada uma variação na renda, o nível de consumo também varia, porém, não na mesma proporção em que ocorreu a variação da renda. Segundo Keynes (1996, p. 134), “a nossa lei psicológica normal” prega que “no caso de aumentos e diminuições da renda real da comunidade, o consumo aumenta e diminui, mas não tão depressa”. O sinal da variação na renda e da variação no nível de consumo são os mesmos, de mesmo sentido, ou positivos, ou negativos; mas, a variação na renda é maior que a variação no consumo (Keynes, 1996).

O pensamento de Keynes (1996) a respeito da propensão marginal a consumir prega, portanto, que, se a renda de um indivíduo aumenta, tal acréscimo de renda não será gasto integralmente com o aumento do nível de consumo. E, da mesma forma, se os rendimentos de um indivíduo diminuem, essa diminuição não será traduzida integralmente como a diminuição do nível de consumo.

A propensão marginal a consumir varia conforme fatores objetivos e fatores subjetivos. Serão apresentados abaixo, as descrições e as análises referentes, primeiro, aos fatores objetivos e, depois, aos fatores subjetivos.

Os fatores objetivos elencados por Keynes (1996) são seis, sendo: 1. Uma variação na unidade de salário; 2. Uma variação na diferença entre renda bruta e renda líquida; 3. Variações imprevistas nos valores de capital não considerados no cálculo da renda líquida; 4. Variações na taxa intertemporal de desconto, isto é, na relação de troca entre os bens presentes e os bens futuros; 5. Variações na política fiscal; 6. Modificações das expectativas acerca da relação entre os níveis presentes e futuros da renda.

Sobre o primeiro elemento objetivo — uma variação na unidade de salário — de forma resumida, é possível afirmar que, se o salário real aumenta ou diminui, o consumo também aumenta ou diminui. Segundo Keynes (1996, p. 115), o consumo é uma função muito mais da renda real do que nominal. Nas palavras do autor: “Em dada situação da técnica, das preferências do público e das condições sociais que determinam a distribuição da renda, a renda real de um indivíduo sobe e desce com a quantidade de unidades de trabalho de que pode dispor”.

obra, gerando, assim, emprego para uma população. A população empregada recebe salários pela venda de sua mão de obra e, dessa forma, tem dinheiro para a manutenção de um certo nível de consumo. Os salários da população, gastos em bens e serviços, retornam para os empresários, na forma de receitas e, da mesma forma, parte do dinheiro de consumidores e empresários retorna ao governo, por meio de tributos. Com o dinheiro arrecadado, o governo pode reduzir, manter ou ampliar seus gastos. Assim, o ciclo da demanda agregada se inicia novamente.

O exposto acima significa que a renda sobe e desce considerando “o montante da sua renda medida em unidades de salário, embora a sua renda real suba em proporção menor que o seu rendimento medido em unidades de salário (devido à influência dos rendimentos decrescentes), quando o volume agregado da produção muda” (Keynes, 1996, p. 115). Sobre o primeiro fator objetivo que influencia na propensão marginal a consumir:

Podemos, portanto, admitir razoavelmente, como primeira aproximação, que, se a unidade de salário varia, o gasto em consumo correspondente a certo nível de emprego variará assim como os preços, na mesma proporção, ainda que, em certas circunstâncias, tenhamos de levar em conta as possíveis conseqüências sobre o consumo agregado de uma mudança na distribuição da renda real (Keynes, 1996, p. 115).

O segundo fator objetivo, que possibilita que a propensão marginal a consumir se modifique, é a variação na diferença entre renda bruta e renda líquida. O consumo depende mais da renda líquida do que da bruta ou nominal, “visto que, por definição, é a renda líquida que o indivíduo tem em mente, antes de mais nada, quando decide a escala do seu consumo” (Keynes, 1996, p. 115). Assim sendo, “a parte da variação da renda que não afete a renda líquida deve ser negligenciada, pois não influi sobre o consumo; e, de forma semelhante, deve ser levada em conta a variação na renda líquida que não reflita na renda” (Keynes, 1996, p. 115).

O terceiro elemento objetivo que interfere na propensão marginal a consumir — variações imprevistas nos valores de capital não considerados no cálculo da renda líquida — segundo Keynes (1996), possui grande importância para modificar a propensão a consumir, por não apresentar nenhuma relação estável com o montante de renda.

O consumo das classes proprietárias de riqueza pode ser extremamente suscetível às variações imprevistas no valor nominal de seus bens. Este fator deve ser considerado entre os mais importantes daqueles capazes de ocasionar variações de curto prazo na propensão a consumir (Keynes, 1996, p. 115).

O quarto fator que influencia a propensão marginal a consumir diz respeito às variações na taxa intertemporal de desconto, isto é, na relação de troca entre os bens presentes e os bens futuros. Esse quarto elemento pode ser entendido como a taxa de juros. Segundo Keynes (1996, p.116):

Reconheceu-se há muito tempo que o efeito total das variações da taxa de juros sobre a propensão a despendar em consumo imediato é complexo e incerto, dependendo de tendências antagônicas, dado que alguns dos motivos subjetivos para poupar são mais facilmente satisfeitos quando a taxa de juros sobe, enquanto outros diminuem.

Da citação descrita acima, pode ser salientado que, quando a taxa de juros sobe, pode-se esperar que aumentem os motivos para poupar — pois os retornos dessa poupança serão maiores — então a propensão a consumir tende a decrescer nesse contexto.

A respeito da relação entre o quarto elemento e a propensão marginal a consumir, Keynes (1996, p.116) escreve, sobre o longo prazo, que “é provável que variações substanciais na taxa de juros tendam a modificar consideravelmente os hábitos sociais e, portanto, a propensão subjetiva a despende, embora, sem as luzes da experiência, se torne difícil indicar em que sentido”. Já, no curto prazo, a influência “sobre os gastos individuais feitos com determinada renda é secundária e relativamente de pouca importância, excetuando-se, talvez, o caso de variações excepcionalmente grandes” (Keynes, 1996, p. 116-117).

A propensão marginal a consumir pode ser influenciada por um quinto fator: variações na política fiscal. Os impostos sobre a renda e outros, influenciam os padrões de consumo. “Se a política fiscal for usada como um instrumento deliberado para conseguir maior igualdade na distribuição das rendas, seu efeito sobre o aumento da propensão a consumir será, naturalmente, tanto maior” (Keynes, 1996, p. 117).

Finalmente, o sexto elemento que influencia na propensão marginal a consumir — modificações das expectativas acerca da relação entre os níveis presentes e futuros da renda — é um fator que, de acordo com Keynes (1996, p. 117), “embora ele possa afetar consideravelmente a propensão a consumir de um indivíduo, é provável que, quando se trata da comunidade como um todo, seus efeitos tendam a compensar-se”. Sendo assim, se há expectativas sobre o aumento da renda, a propensão marginal a consumir tende a aumentar, mas se há expectativas que direcionem para a diminuição da renda, a propensão marginal a consumir tende a diminuir. “A renda agregada medida em unidades de salário é, regra geral, a principal variável de que depende o componente consumo da função de procura agregada” (Keynes, 1996, p. 118).

Além dos fatores objetivos, a propensão marginal a consumir pode variar por fatores subjetivos. “Como a análise desses fatores não levanta nenhum problema novo, talvez seja suficiente enumerar os mais importantes, sem entrarmos em maiores considerações a seu respeito” (Keynes, 1996, p. 127). Os motivos pelos quais as pessoas se absteriam de gastar sua renda são oito, de acordo com Keynes (1996): primeiro, constituir uma reserva para contingências imprevistas; segundo, preparar-se para uma relação futura prevista, como a velhice ou a educação dos filhos; terceiro, beneficiar-se dos juros e da valorização, pois um

consumo real maior no futuro pode ser preferível a um consumo imediato mais reduzido; quarto, desfrutar de um gasto progressivamente crescente, considerando a perspectiva de um nível de vida que melhore gradualmente; quinto, desfrutar de uma sensação de independência ou do poder de fazer algo; sexto, garantir uma massa de manobra para realizar projetos especulativos ou econômicos; sétimo, legar uma fortuna; oitavo, satisfazer a pura avareza, isto é, inibir-se de modo irracional, mas persistente, de realizar qualquer ato de despesa como tal.

Os oito fatores subjetivos que influenciam a propensão a consumir foram denominados, por Keynes (1996) de: precaução, previdência, cálculo, melhoria, independência, iniciativa, orgulho e avareza. Da mesma forma, o autor escreve que “também poderíamos formular uma lista de motivos para consumir tais como: prazer, imprevidência, generosidade, irreflexão, ostentação e extravagância” (Keynes, 1996, p. 128).

Em Keynes (1996), o consumo toma um caráter mais complexo que nos autores ortodoxos, sendo a propensão marginal a consumir influenciada por diversos fatores objetivos e subjetivos que fazem sentido no cotidiano de muitas pessoas. O consumo, na *Teoria Geral* de Keynes (1996), possui uma relevância maior que aquela observada nas escolas Clássica, Neoclássica e Marginalista, em que a produção ocupava o centro das análises ou o consumo era entendido, especialmente, pelas ópticas da utilidade, da racionalidade e do bem-estar.

3.3 Veblen e o consumo conspícuo

Thorstein Veblen, importante economista da escola Institucionalista, associou consumo conspícuo e classe ociosa. Consumo conspícuo seria aquele relacionado ao que transcende as necessidades práticas, transformando-se em uma expressão visível de *status* social e poder.

Veblen (1965) escreve sua *Teoria da Classe Ociosa* no final do século XIX, quando o capitalismo estava em ascensão em muitos países. Naquele contexto, associa classe ociosa às “classes nobres e as classes sacerdotais e grande parte de seus agregados”. As ocupações dessas classes eram “diferentes dentro da classe ociosa, mas todas elas têm uma característica comum — não são ocupações industriais. Essas ocupações não-industriais das classes altas são em linhas gerais de quatro espécies — ocupações governamentais, guerreiras, religiosas e esportivas” (Veblen, 1965, p. 20).

Pela leitura dos escritos de Veblen (1965), é possível compreender a formação da classe ociosa, em associação com o consumo conspícuo. Inicialmente, nas culturas bárbaras, a

falta de distinção entre classes deu lugar a uma clara demarcação nas comunidades feudais. Nobres e sacerdotes, ao se dedicarem a atividades não relacionadas à subsistência, solidificaram barreiras sociais e de gênero, lançando as bases para hábitos individuais e costumes coletivos que mudam muito lentamente com o tempo, como os alimentares, por exemplo²⁵.

A competição por realização pecuniária, impulsionada pela busca incessante por superação, influenciou as estruturas sociais ao longo do tempo. A acumulação de riqueza, guiada pela emulação pecuniária, tornou-se crucial, elevando a agressão à categoria de prestígio e criando uma diferença injusta entre proeza e aquisição pela força. Essa distinção, por sua vez, moldou hierarquias sociais e sistemas econômicos ao longo de anos.

Durante os primeiros estágios do desenvolvimento econômico, o consumo ilimitado de bens, especialmente dos bens de maior excelência, e como regra qualquer consumo que exceda o mínimo necessário à subsistência, pertence normalmente à classe ociosa. Esta restrição tende a desaparecer, pelo menos formalmente, quando se chega ao último estágio pacífico, com a propriedade particular e um sistema industrial fundado no trabalho assalariado ou na pequena economia doméstica (Veblen, 1965, p. 78-79).

O sistema industrial possibilitaria a ampliação do consumo em uma sociedade, ou seja, uma maior quantidade de bens materiais chegaria às mãos dos indivíduos, devido à produção em massa.

Todavia, durante o estágio anterior quase-pacífico, em que tomaram forma e consistência tantas das tradições por meio das quais a instituição da classe ociosa afetou a vida econômica de épocas posteriores, este princípio teve força de lei consuetudinária. O princípio serviu de norma, a que se tinha de conformar o consumo; qualquer desvio apreciável de tal norma considera-se forma aberrante, destinada a desaparecer mais cedo ou mais tarde na evolução ulterior da cultura (Veblen, 1965, p. 79).

Assim, Veblen (1965) destaca a relação intrínseca entre o surgimento da classe ociosa e o desenvolvimento da propriedade privada, contexto que originaria as práticas de consumo conspícuo. Segundo o autor, “onde quer que se encontre a instituição da propriedade privada, mesmo sob forma muito embrionária, o processo econômico tem o caráter de uma luta entre os homens pela posse de bens” (Veblen, 1965, p. 38). Instituições ou normas sociais moldariam o consumo e, o que não estivesse dentro das instituições, seria desaprovado socialmente.

²⁵ “Em geral, quanto mais antigo o hábito, tanto mais inquebrantável; e quanto mais um determinado hábito coincidir com os costumes, tanto maior a persistência com que se fixará” (Veblen, 1965, p. 108).

A classe ociosa está no topo da estrutura social em matéria de consideração; e seu modo de vida, mais os seus padrões de valor, proporcionam à comunidade as normas de boa reputação. A observância desses padrões, em certa medida torna-se também incumbência de todas as classes inferiores da escala (Veblen, 1965, p. 87).

A ideia de consumo conspícuo, conforme proposta por Veblen (1965), oferece uma lente analítica valiosa para entender as complexidades do comportamento de consumo em sociedades modernas, destacando as dimensões sociais e simbólicas por trás das escolhas de compra. A teoria sugere que a luta pela riqueza vai além das necessidades básicas, refletindo-se na busca incessante por prestígio e *status*. As palavras de Stuart Chase, em nota prévia à *Teoria da Classe Ociosa*, resumem bem o pensamento de Veblen (1965) sobre a relação entre consumo conspícuo e classes sociais:

Pessoas acima da linha da mera subsistência, nesta época, e em todas as épocas anteriores, não aproveitam o excesso que a sociedade lhes deu, visando primordialmente a propósitos úteis. Não buscam elas expandir suas próprias vidas, viver com mais sabedoria, mais inteligência e mais compreensão, mas buscam impressionar as outras pessoas pelo fato de serem possuidoras desse excesso... Os meios e modos mediante os quais criam essa impressão, Veblen os denomina de consumo conspícuo. Consistem, tais meios e modos, em despender dinheiro, tempo e esforço, quase de todo inutilmente, na agradável tarefa de inflar o próprio ego [...]. As pessoas superiores dominam seus inferiores em pecúnia mediante gastos supérfluos, à vista do que os inferiores movem céu a terra para melhorar seu *status*, gastando até o último limite de suas posses. Não faz muito que comprar a prestações proporcionou-lhes uma oportunidade sem paralelo para satisfazer suas ambições (Chase, 1965, p. 14-15).

Ao serem abordadas as complexidades das escolhas de consumo, é possível perceber como as pressões sociais e a competição impulsionam os gastos conspícuos. A dificuldade de reduzir gastos já estabelecidos contrasta com a facilidade de ampliá-los em resposta ao aumento da riqueza. A teoria vebleniana proporciona uma visão perspicaz sobre como escolhas de consumo estão enraizadas na evolução das sociedades.

Diferentemente dos autores ortodoxos, das escolas Clássica, Marginalista e Neoclássica, citados neste artigo, bem como de Marx (2011) e Keynes (1996), Veblen (1965), ao escrever sobre a relação entre consumo conspícuo e classe ociosa, pode ser lido não apenas como um economista institucional, mas como um sociólogo que associou consumo a classes sociais.

Considerações Finais: o consumo na ortodoxia e na heterodoxia

A economia tem como objeto de estudo a escassez. Uma definição comum de Economia é a de que ela é a Ciência Social Aplicada que estuda a alocação de recursos escassos em uma dada sociedade. Recursos escassos, analisados pelo lado da demanda, podem ser, dentre outros, alimentos e bebidas, roupas e sapatos, móveis e eletrodomésticos, automóveis e imóveis. São recursos que são consumidos ou utilizados diariamente por diversas pessoas.

Neste artigo, o objetivo principal foi analisar o consumo, uma variável econômica, dentro da História do Pensamento Econômico, com base em autores da ortodoxia e da heterodoxia. Para cumprimento do objetivo proposto, foram utilizados autores da economia ortodoxa: Bentham (1979) e Mill (1996), representantes da escola Clássica; Jevons (1996), representante da escola Marginalista; Marshall (1996) e Pareto (1996), representantes da escola Neoclássica. Também foram expostos os pensamentos de autores da heterodoxia: Marx (2011), principal representante da escola Marxista; Keynes (1996), a figura central da escola Keynesiana; Veblen (1965), representante da Economia Institucional.

Dentro da economia ortodoxa, houve destaque para os Utilitaristas, Bentham (1979), Mill (1996) e Jevons (1996), em que consumo pode ser relacionado com utilidade e racionalidade. Agindo de maneira racional, e pensando na utilidade proporcionada pelos bens, os consumidores escolheriam suas cestas de consumo. Os indivíduos escolheriam bens úteis para suas necessidades e, quanto maior a utilidade de um bem ou um conjunto de bens, maior seria a felicidade proporcionada aos consumidores. Para os autores Utilitaristas, a felicidade pode ser definida como sinônimo de prazer e ausência de dor ou sofrimento. Dessa forma, o consumo de bens materiais poderia proporcionar a felicidade individual e coletiva.

Ainda dentro da economia ortodoxa, foram salientados Marshall (1996) e Pareto (1996), economistas da escola Neoclássica que contribuíram para o que foi denominado Economia do Bem-Estar. O bem-estar, tanto individual, mas, especialmente, social ou coletivo, seria obtido, para Marshall (1996), em cenário de concorrência perfeita, pois a concorrência entre ofertantes resultaria em redução de preços e em ganhos pelo lado da demanda, ou seja, do consumo de bens. Pareto (1996) trabalha com a noção de gostos, que se relaciona diretamente com o consumo, pois os gostos podem ser associados às necessidades materiais. O autor aborda a ideia de preferências, com o uso de curvas de indiferença, que seriam limitadas pelas restrições orçamentárias de cada indivíduo ou família e, sendo assim,

pode-se afirmar que, considerando os gostos individuais ou coletivos, bens ou conjuntos de bens seriam preferíveis e outros, possibilitando, ou não, o alcance de bem-estar.

No escopo da economia heterodoxa, houve destaque para Marx (2011), Keynes (1996) e Veblen (1965). Em Marx (2011), o consumo aparece na crítica que o autor direcionou à Economia Política Clássica. Da argumentação de Marx, o principal que se relaciona com consumo, é a importância de a prática ser compreendida historicamente, pois o consumo seria condicionado e constituído pelas relações determinadas de produção e de distribuição, essencialmente pelas classes que detêm o poder, em um determinado tempo histórico.

Do pensamento de Keynes (1996), foi possível salientar os fatores objetivos e subjetivos do consumo. O consumo, ou, a propensão marginal a consumir, variaria por conta dos seguintes fatores objetivos: uma variação na unidade de salário; uma variação na diferença entre renda e renda líquida; variações imprevistas nos valores de capital não considerados no cálculo da renda líquida; variações na taxa intertemporal de desconto, isto é, na relação de troca entre os bens presentes e os bens futuros; variações na política fiscal; modificações das expectativas acerca da relação entre os níveis presentes e futuros da renda.

Ainda conforme esse autor, a propensão marginal a consumir também variaria pelos seguintes fatores subjetivos: constituir uma reserva para contingências imprevistas; preparar-se para uma relação futura prevista; beneficiar-se dos juros e da valorização; desfrutar de um gasto progressivamente crescente, considerando a perspectiva de um nível de vida que melhore gradualmente; desfrutar de uma sensação de independência ou do poder de fazer algo; garantir uma massa de manobra para realizar projetos especulativos ou econômicos; legar uma fortuna; satisfazer a pura avareza.

Finalmente, em Veblen (1965), o consumo pode ser associado às classes sociais, pois o autor, ao tratar sobre consumo conspícuo, trata, ainda que indiretamente, de diferentes classes sociais. O consumo conspícuo seria o consumo em excesso, para além das necessidades de um indivíduo ou grupo de pessoas, realizado com o objetivo de alcance de *status* social por quem o realiza.

O consumo conspícuo faria parte do cotidiano das classes altas, mas as classes baixas também o desejariam e, assim sendo, o sistema capitalista criaria mecanismos para que as classes baixas obtivessem um consumo próximo ao consumo das classes altas. O “comprar a prestação” seria um desses mecanismos, assim como a proliferação de marcas mais baratas dos produtos originais mais caros. Da associação entre consumo conspícuo e classes sociais, realizada por Veblen (1996), é possível tecer duas considerações, descritas abaixo.

Primeiro, o consumo pode ser um definidor de classes sociais, ou seja, o consumo de bens identifica diferentes estratos sociais, por meio dos bens comprados, gastos, consumidos. Segundo, a competição capitalista — moldada por instituições sociais — que incita a busca pelo consumo e a distinção social, faz com que o consumo das classes altas seja difundido por outras classes; ainda que não seja consumido exatamente o mesmo produto das classes altas, ou a mesma marca consumida pelas classes altas, às classes mais baixas seria possível certa aproximação com as classes mais altas, por meio do consumo de bens materiais.

Com as reflexões acerca do consumo dentro da História do Pensamento Econômico, tendo como base literaturas de economia ortodoxa e heterodoxa, é possível afirmar que o consumo, variável econômica — mas também estudado em outras áreas como a História, a Sociologia e a Antropologia — é visto de maneira diferente por autores ortodoxos e heterodoxos, sendo que, para os heterodoxos, considerando aqui Marx (2011), Keynes (1996) e Veblen (1965), sobretudo o último, o termo guarda uma relação muito próxima com outras áreas da Ciência, que estão para além da economia.

Os pensadores de vertente heterodoxa abordados neste trabalho entendem o consumo como uma prática que ultrapassa a utilidade e a racionalidade matemática, bem como, o bem-estar social que parte de equilíbrios automáticos entre oferta e demanda. Consumo, portanto, é entendido para além da economia, possuindo relação com a História, a Sociologia e a Antropologia.

Referências

BENTHAM, Jeremy. **Uma introdução aos princípios da moral e da legislação**. São Paulo: Abril Cultural, 1979.

BOURDIEU, Pierre. **A distinção: crítica social do julgamento**. 2 ed. Tradução de Daniela Kern e Guilherme Teixeira. Porto Alegre: Zouk, 2011.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Por que os Ortodoxos erram tanto?** Folha de São Paulo, 2010. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0802201006.htm>. Acesso em 13/01/2024.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Por um Pensamento Econômico Heterodoxo Dominante: Um Manifesto Acadêmico. **Revista Econômica**, Niterói, v. 14, n. 1, p. 09-32, jun., 2012.

BRUE, Stanley L. **História do Pensamento Econômico**. Tradução de Luciana Penteado Miquellino. São Paulo: Thomson Learning, 2006.

CHASE, Stuart. “Nota prévia”. *In*: VEBLÉN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. Tradução de Olivia Krähenbühl. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1965.

DOUGLAS, Mary; ISHERWOOD, Baron. **O mundo dos bens: para uma antropologia do consumo**. Tradução de Plínio Dentzien. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2004.

EKERMAN, Raul. Apresentação. *In*: MILL, John Stuart. **Princípios de Economia Política: com algumas de suas aplicações à Filosofia Social**. Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Nova Cultural, 1996. p. 5-22. (Coleção os Economistas).

JEVONS, William Stanley. **A Teoria da Economia Política**. Tradução de Cláudia Laversveiler de Moraes. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Tradução de Mário R. da Cruz. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia: tratado introdutório**. v. I. Tradução revista de Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

MARX, Karl. **Grundrisse**. Tradução de Mario Duayer e Nélio Schneider. São Paulo: Boitempo, 2011.

MCCRACKEN, Grant David. **Cultura e consumo: novas abordagens ao caráter simbólico dos bens e das atividades de consumo**. Tradução de Fernanda Eugenio. Rio de Janeiro: MAUAD, 2003.

MENESES, José Newton Coelho; BORREGO, Maria Aparecida de Menezes. Introdução: o testemunho das coisas úteis e duráveis. **Anais do Museu Paulista**, São Paulo. Nova Série, v. 26, p. 1-4, 2018.

MICHAELIS. Ofelividade. *In*: **Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa**. Editora São Paulo: Melhoramentos: 2015. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/Ofelividade/>. Acesso em: 15 dez. 2024.

MILL, John Stuart. **Princípios de Economia Política: com algumas de suas aplicações à Filosofia Social**. v. I. Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

NELSON, Richard; WINTER, Sidney. **Uma teoria evolucionária da mudança econômica**. Campinas: Ed. Unicamp, 2005 [1930].

OLIVEIRA, Roberson de; GENNARI, Adilson Marques. **História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.

PARETO, Vilfredo. **Manual de Economia Política**. (Coleção os Economistas). Tradução de João Guilherme Vargas Netto. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

REDE, Marcelo. História a partir das coisas: tendências recentes nos estudos de cultura material. **Anais do Museu Paulista**, São Paulo. n. sér. v. 4, p. 265-282, jan./dez., 1996.

RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. Tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

RUBIO, Flávia Carrasco. **A ortodoxia e heterodoxia revistas em sua base: uma leitura de Economia Política**. Dissertação (Mestrado Profissional em Finanças e Economia) – Escola de Economia, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2012.

SAES, Flávio Azevedo Marques de; SAES, Alexandre Macchione. **História Econômica Geral**. São Paulo: Saraiva, 2013.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de Economia**. São Paulo: Editora Best Seller, 1999.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. v. 1. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. Tradução de Olivia Krähenbühl. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1965.

Os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro: o dilema entre a vida e o emprego

The impacts of the Covid-19 pandemic on the brazilian labor market: the dilemma between life and job

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.4759>

William Sousa Vilanova¹

Resumo: Neste artigo, o objetivo é discutir os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro e a situação desse mercado antes da pandemia, destacando-se as principais tendências sobre a taxa de desemprego ou desocupação no país. O fato é que, antes da instalação da pandemia na sociedade brasileira, a estrutura ocupacional nacional já estava em situação de crise e desestruturação desde 2015. Com a pandemia, o mercado de trabalho nacional foi muito atingido, [registraram-se](#) quedas inéditas no nível de ocupação, atingindo em especial os trabalhadores informais. Por outro lado, examinam-se as principais medidas para mitigar os efeitos da pandemia no mercado laboral brasileiro, considerando as duas principais MPs, 927 e 936. Conclui-se que tais medidas foram importantes, porém tímidas e insuficientes diante dos desafios enfrentados, mostrando a necessidade de uma maior atuação do Estado no enfrentamento da pandemia e também do período pós-pandemia.

Palavras-chave: Crise econômica; Desemprego; Mercado de trabalho; Medidas provisórias; Pandemia.

Abstract: In this article, the objective is to discuss the impacts of the Covid-19 pandemic on the Brazilian job market. The situation of the job market before the pandemic, highlighting the main trends regarding the unemployment or unemployment rate in the country. The fact is that before the onset of the pandemic in Brazilian society, the national occupational structure was already in a situation of crisis and destruction since the 2015 crisis. With the pandemic, the national job market was hit hard, with unprecedented drops in the level of occupation, particularly affecting informal workers. Furthermore, the main measures to mitigate the effects of the pandemic on the Brazilian labor market are examined, considering the two main MPs 927 and 936. It is concluded that such measures were important, but timid and insufficient given the challenges faced, showing the need for greater State action in the face of the challenges of the pandemic and also post-pandemic.

Keywords: Economic crisis; Unemployment; Job market; Provisional measures; Pandemic.

Artigo submetido em 13/12/2024. Aceito em 18/12/2024.

Introdução

A Covid-19 teve efeitos devastadores sobre a saúde e a economia mundial. O problema se apresentou de forma mais crítica em 2020 e início de 2021, tendo consequências dramáticas na economia brasileira, que ainda estava em situação de lenta recuperação, sob os efeitos da crise de 2015-2016.

¹ Mestre em Políticas Públicas pela Universidade Federal do Piauí (UFPI), Bacharel em Ciências Econômicas (UFPI), Licenciado em História (UFPI). E-mail: williamsvilanovaeconomia@gmail.com; ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2775-1827>.

O objetivo geral deste estudo é discutir brevemente os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro. A hipótese subjacente é que a pandemia agravou mais ainda a situação de desestruturação e precariedade dos indicadores ocupacionais do país, com ênfase na taxa de desemprego ou desocupação. Ademais, as medidas governamentais de enfrentamento à pandemia para a manutenção do emprego e renda dos trabalhadores foram fundamentais para amenizar os efeitos da pandemia, porém foram insuficientes e, na verdade, devido ao seu caráter flexibilizante, aumentaram o poder discricionário do patronato brasileiro, com destaques para redução da jornada de trabalho e rebaixamento dos salários dos trabalhadores, diminuindo a massa salarial.

A contribuição acadêmica pretendida neste estudo consiste em enriquecer o debate sobre os efeitos da pandemia no mercado laboral nacional, desvelando os desdobramentos nas condições de vida dos segmentos mais vulneráveis da estrutura ocupacional do país.

A pesquisa está dividida em duas seções, além da Introdução e da Conclusão. Na primeira seção, discutem-se os impactos da pandemia no mercado de trabalho brasileiro, considerando a taxa de desemprego como principal indicador ocupacional. Na segunda seção, analisam-se as principais medidas do governo federal a fim de manter o emprego e a renda dos brasileiros.

1 Os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro: o dilema entre a vida e o emprego

A pandemia da Covid-19, além de causar centenas de milhares de mortes, impactou profundamente a economia, o emprego e a renda das pessoas em todo o mundo. A repentina e acentuada contração da produção e da demanda por bens e serviços afetou negativamente os mercados de trabalho, elevando mais o desemprego e reduzindo a renda dos trabalhadores, enfim, gerando efeitos negativos para o bem-estar da maioria da população brasileira.

A pandemia aprofundou a situação de crise que o mundo e a economia brasileira atravessavam. Para Antunes (2022), foi neste cenário de crise do capitalismo que a pandemia se expandiu de forma intensa, resultando na morte de milhões em todo o mundo, além de desempregar milhões de trabalhadores e trabalhadoras. Krein e Borsari (2020) inferem que a crise sanitária global da Covid-19 chegou ao país em situação de baixo dinamismo econômico e em plena escalada de desemprego, registrando 12,2 milhões de desempregados no último trimestre de 2019. Diante disso, a classe trabalhadora brasileira viveu o seguinte dilema: ficar

em casa em isolamento social desprovida de renda ou voltar ao trabalho com probabilidade de ser contagiada pela doença, colocando a sua saúde e vida em risco. Tratava-se de um impasse entre manter a vida e não perder o emprego, ou seja, havia uma situação angustiante, especialmente para os trabalhadores informais, entre o pavor da morte e a incerteza no campo laboral ou profissional.

Além disso, vale ressaltar que, antes da pandemia, o mercado de trabalho brasileiro já estava em situação de avanço do desemprego e aumento da informalidade (Pochmann, 2020). Os indicadores do mercado de trabalho pioraram desde a crise de 2015 com poucas alterações até o final de 2019. Em 2017, o número de desempregados chegou a 13 milhões de pessoas. Nessa linha de argumentação, Vilanova e Vargas (2023) inferem que as condições de inserção ocupacional no mercado de trabalho pioraram e que a promessa de geração de emprego pela Reforma Trabalhista não se consolidou de forma pujante.

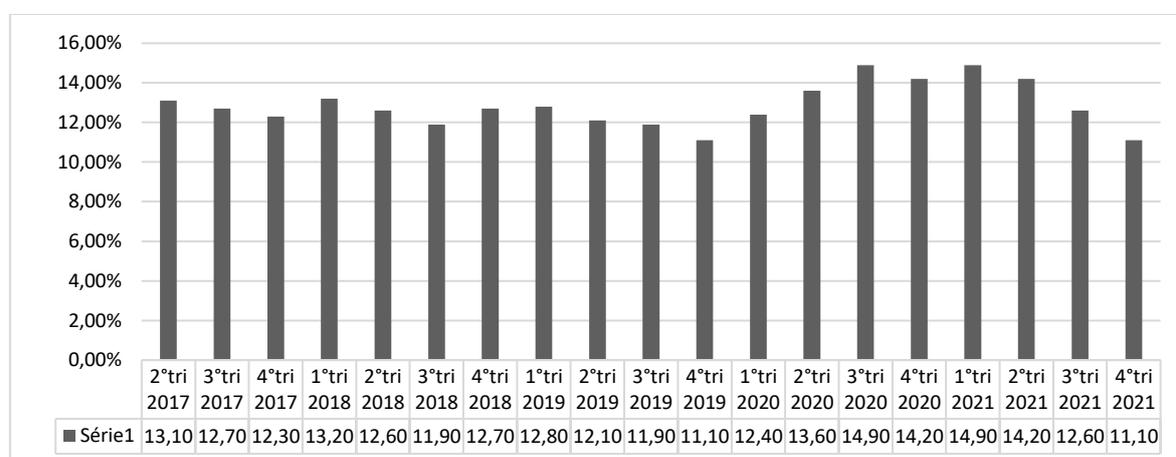
Em 2019, o número de pessoas sem o registro de carteira assinada era aproximadamente de 40 milhões. Ademais, o número de desalentados já vinha crescendo continuamente no país desde 2015, chegando a 4,7 milhões em 2020. Desse modo, fica evidente que a situação do mercado de trabalho estava se deteriorando antes da pandemia e das medidas de paralisação das atividades econômicas (Mattei; Heinen, 2020).

É valioso mencionar que esse processo de desestruturação do mercado de trabalho antes da crise pandêmica é reflexo das políticas neoliberais assumidas pelos governos nacionais a partir dos anos 1990 e que se intensificaram a partir de 2016, com a implementação da contrarreforma trabalhista. A Lei nº13.467/2017 gerou mais insegurança, desigualdade e empobrecimento para os trabalhadores, sendo inevitável o endividamento e o aumento da precarização (Vilanova; Vargas, 2023). Ou seja, já havia bem antes um processo de flexibilização das relações de trabalho e de desmonte dos direitos sociais e trabalhistas que agudizavam a precarização do mercado de trabalho brasileiro. Segundo Bridi (2020), a Covid-19 agravou o que já estava pior, pois o quadro ocupacional brasileiro já estava em franco processo de degradação dadas as crises econômicas e políticas estabelecidas no país desde 2015.

No contexto da pandemia, as atividades consideradas não essenciais foram, em geral, paralisadas durante o ano de 2020. Em vários momentos, as autoridades públicas precisaram retomar as medidas restritivas em função de um novo surto ou variante do [Novo Coronavírus](#). Apesar do início da vacinação em 2021, isso não impediu que se voltasse à plena normalidade no que tange às atividades econômicas e sociais (Marques *et al.*, 2021).

Diante disso, os trabalhadores ficaram em situação de desemprego, famílias ficaram sem renda. Sem condições mínimas de sobrevivência, tergiversando ou vivenciando, inclusive, situação de fome (insegurança alimentar) e corpos sendo enterrados, aos milhares, nos cemitérios. A classe trabalhadora viu-se sob fogo cruzado. Os trabalhadores informais, que aumentavam a cada ano as estatísticas da informalidade com a crise de 2015-2016, foram os mais expostos à crise sanitária e perderam suas posições no mercado de trabalho (Antunes, 2022). Com efeito, a pandemia exasperou mais a situação de precariedade do mercado de trabalho nacional e revelou o desemprego disfarçado (Braga, 2021).

Gráfico 1 – Taxa de desocupação trimestral (%) – Brasil (2017-2021)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE (2024).

Observando os dados do Gráfico 1, fica claro que, no contexto da pandemia da Covid-19, o número de pessoas desocupadas aumentou de forma exponencial. No primeiro trimestre de 2020, havia uma taxa de desocupação de 12,4%, passando para 13,6% no segundo trimestre do referido ano. Já no terceiro trimestre de 2020, a taxa de desemprego era de 14,9%; teve uma leve queda para 14,2% no quarto trimestre do mesmo ano. No primeiro trimestre de 2021, a taxa de desemprego ficou registrada em 14,9%, declinando levemente para 14,2% no segundo semestre desse mesmo ano. Já no terceiro, a taxa de desocupação ficou em 12,6%, caindo para 11,1% no quarto trimestre de 2021.

Essa situação de aumento da taxa de desemprego foi adicionada ao fato de que outros trabalhadores tiveram que se adaptar rapidamente à modalidade de trabalho remoto, assumindo partes do custo do trabalho e jornadas para além das habituais. Os trabalhadores por aplicativo foram os mais afetados no cenário pandêmico. Trata-se de uma massa de trabalhadores que não **parava** de se expandir e que experimentava as condições da chamada

uberização. Ou seja, na verdade, são trabalhadores e trabalhadoras que tentam escapar do flagelo do desemprego e que buscam emprego **em aplicativos tais como:** *Uber, Uber Eats, Ifood, Amazon, Rappi, etc.* A uberização e a plataformização tornaram-se as principais alternativas para fugir do fantasma do desemprego (Antunes, 2022).

Antunes, Basso e Perocco (2023) afirmam que a pandemia mostrou também a centralidade do trabalho na sociedade capitalista e também a pressão dos empresários e das grandes corporações no sentido de impedir o isolamento social e o *lockdown* (a fim de garantir, manter e expandir os lucros empresariais). Também houve um processo de intensificação de flexibilização e retirada de direitos da classe trabalhadora. Ademais, somada a isso, houve uma difusão do trabalho digital via plataformas digitais. Esse processo é denominado por diversos pesquisadores como plataformização do trabalho. Trata-se de trabalho sob demanda em que o indivíduo fica à disposição da plataforma e é remunerado exclusivamente pelo tempo despendido na execução de uma tarefa específica.

Devido à situação de incerteza e vulnerabilidade social no contexto pandêmico, muitos trabalhadores recorreram ao trabalho por meio de plataformas a fim de manter sua renda. Como ressalta Lapa (2022, p.288): “Em agosto de 2020, a *Uber* divulgou a marca de 5 milhões de entregadores/motoristas no mundo, sendo que 1 milhão destes se encontrava no Brasil”. O fato é que os trabalhadores por aplicativos foram fundamentais no contexto pandêmico, porém trata-se de prestadores de serviços que, em sua maioria, não possuem formalmente vínculo empregatício e vivem em situação de grande precarização.

Diante disso, é preciso analisar quais foram as medidas do Governo Federal frente a esse cenário de incerteza, aumento do desemprego, instabilidade na renda e novas configurações no mundo laboral brasileiro. Ou seja, qual foi a resposta do Poder Público Nacional (neste caso o Poder Executivo) diante da maior crise sanitária e econômica mundial no sentido de manter os empregos e a renda dos trabalhadores? Esse é o tema delineado na seção seguinte.

2 Principais medidas governamentais de manutenção do emprego e da renda no Brasil no contexto da pandemia da Covid-19: breves considerações

Nesta seção, analisam-se sucintamente as políticas adotadas pelo governo brasileiro em resposta à crise social e econômica provocada pela pandemia da Covid-19 e seus efeitos esperados sobre o mercado de trabalho, sobretudo pelo fato de que os indicadores

ocupacionais do país já não eram satisfatórios desde a crise econômica e político-institucional de 2015.

Para mitigar os efeitos da pandemia na economia, o Poder Executivo Federal adotou um conjunto de medidas que tinham como objetivos declarados a manutenção dos empregos e da renda dos trabalhadores do país. Uma das primeiras decisões do governo federal foi a Medida Provisória nº 927, de março de 2020. [Esse](#) diploma legal, em seu texto, dizia que tinha como principal objetivo a preservação das vagas dos empregos por meio de medidas de flexibilização de algumas leis trabalhistas, viabilização do trabalho remoto, antecipação de férias e feriado e concessão do recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), entre outras medidas (Brasil, 2020a).

De acordo com a Nota Técnica do Departamento Intersindical De Estatística E Estudos Socieocômicos (DIEESE) de número 226-A, de março de 2020, a Medida Provisória 927 propunha a suspensão dos contratos de trabalho por até quatro meses, para que o trabalhador participasse de cursos de qualificação, porém não havia a garantia de manutenção do vínculo empregatício ou de remuneração durante esse período, somente a possibilidade de uma complementação (não obrigatória), a ser definida entre o patrão e o empregado em negociação individual (DIEESE, 2020a).

Segundo Meirinho *et al.* (2020, p. 77), a Medida Provisória (MP) 927 favoreceu maior poder discricionário aos empregadores, desconsiderando a participação dos sindicatos como interlocutores dos trabalhadores, sob a justificativa da manutenção do vínculo de emprego, ainda que não houvesse uma obrigação efetiva de mantê-lo. É evidente que a parte mais vulnerável de qualquer relação de trabalho é o empregado, no entanto o que a MP nº 927/2020 fez foi deixar os trabalhadores com um escolha perversa: concordar com as imposições de seus empregadores ou serem demitidos.

Conforme a Nota Técnica do DIEESE de número 226-A, de 23 de março de 2020, as medidas anunciadas pela Medida Provisória 927/2020 não tinham dado respostas concretas aos desafios da pandemia e seus impactos no mercado de trabalho (DIEESE, 2020a). A MP não previa como os empregadores deveriam agir para conduzir o trabalho e a produção do que precisava ser mantido, sem que os trabalhadores adquirissem a doença. Por outro lado, a economia continuava em pleno ritmo declinante com a queda da produção e a perda da renda das famílias. Tal medida não solucionava de forma factível a garantia dos empregos e da manutenção da renda dos trabalhadores, fossem eles formais ou até mesmo informais (DIEESE, 2020a).

Diante das controvérsias da MP 927, sobretudo sobre sua constitucionalidade, surgiu uma nova proposta, guardando as mesmas intenções, ao editarem a Medida Provisória nº 936/2020 (Brasil, 2020b). Essa MP trouxe um conjunto de medidas que forneceu as bases para o denominado Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda. Originalmente com prazo de noventa dias, seus efeitos foram estendidos até 31 de dezembro, tendo como principais providências o pagamento do Benefício Emergencial do Emprego e da Renda e a permissão da redução proporcional da jornada de trabalho, do salário e suspensão de contrato.

Esse diploma legal, em sua exposição, fez referência aos impactos da pandemia da Covid-19 na economia e na necessidade de adoção de medidas adicionais para a preservação dos empregos. Cabe assinalar que a proposta se justificava em função das medidas de isolamento dos trabalhadores em suas residências, com a manutenção, dentro do possível, da segurança jurídica e da razoabilidade frente ao imprevisível (Costa; Reis, 2020).

Em linhas gerais, a MP nº 936 permitia a redução da jornada de trabalho e de salário por acordo individual em percentuais que variavam em torno de 25%, 50% e 70%, com período máximo de três meses. Os trabalhadores enquadrados no programa seriam aqueles que atendessem aos seguintes requisitos: a) salários até R\$ 2.090,00 em empresas com receita bruta acima de R\$4,8 milhões (que correspondiam ao limite máximo de enquadramento do Simples Nacional); b) salário até R\$3.135,00 em empresas com receita bruta até R\$4,8 milhões; e c) trabalhadores com salário igual ou superior a R\$ 12.202,12 (2 vezes o limite do máximo dos benefícios da Previdência Social) portadores de diploma de nível superior (trabalhadores previstos no parágrafo único do art. 444 da [Consolidação das Leis do Trabalho](#) — CLT). Para os empregados fora dessas condições, as reduções deveriam ser negociadas apenas por meio de acordo coletivo, única forma cuja participação do sindicato era obrigatória.

Durante esse período, o empregado recebia um benefício calculado com base no valor mensal do seguro-desemprego. Isto é, o valor a ser pago seria o percentual reduzido da jornada multiplicado pela parcela do seguro-desemprego a que o trabalhador teria direito. Ademais, o programa autorizava a suspensão temporária de contratos pelo prazo máximo de sessenta dias. Vale mencionar que qualquer que fosse o tamanho da empresa, na hipótese de suspensão do contrato, tinham que ser mantidos os benefícios, tais como planos de saúde, vale-refeição, etc. (DIEESE, 2020a).

Segundo a MP nº 936, não poderia participar do programa o trabalhador que eventualmente estivesse recebendo Benefício de Prestação Continuada do Regime Geral de

Previdência Social ou estivesse em gozo do seguro-desemprego ou da bolsa-qualificação. Os pensionistas e quem recebia auxílio-acidentes eram habilitados a participar. Cabe também assinalar que os trabalhadores que detinham cargos públicos — não se aplicando a empregados da administração pública direta ou indireta, de empresas estatais, de sociedade de economia mista e suas subsidiárias — não poderiam receber o benefício (Brasil, 2020b).

Segundo Biavaschi e Vazquez (2020), devido ao fato de essa MP ser fundamentada na prevalência dos ajustes individuais, isso colocou os trabalhadores (o elo mais fraco da relação capital e trabalho) em condições de vulnerabilidade diante dos empregadores, reafirmando o poder discricionário destes últimos. Segundo os defensores dessas medidas provisórias, tanto a MP 927 como a MP 936 reforçam o credo liberal (ou neoliberal) no sentido de manter as políticas flexibilizantes e liberalizantes mesmo em situação de calamidade pública.

Em 02 de abril de 2020, foi sancionada a Lei nº 13.982, que instituiu o programa de auxílio emergencial no valor de R\$600,00 (seiscentos reais) pelo período de 3 meses, destinados a atender trabalhadores autônomos, informais, microempreendedores e desempregados segurados da Previdência Social, vitimados pela drástica redução da atividade econômica e da renda no período da pandemia da Covid-19 (Brasil, 2020c).

[Ainda](#), é importante frisar que inicialmente o valor proposto era de R\$200,00 (duzentos reais) e só posteriormente foi elevado para seiscentos reais devido à pressão da maior parte dos deputados federais, sobretudo da oposição. Além disso, as mulheres, chefes de família, tiveram a ampliação desse benefício para o valor de R\$1.200,00, sendo que cerca de 50 milhões de brasileiros tiveram acesso ao benefício.

O Auxílio Emergencial foi responsável por mitigar os efeitos da recessão no primeiro ano da pandemia com o chamado efeito multiplicador do Auxílio Emergencial. [Esse Auxílio](#) elevou a renda domiciliar e teve sucesso ao dar suporte aos mais pobres com impactos temporários expressivos sobre a pobreza e a desigualdade, ainda que a renda domiciliar *per capita* fosse um indicador de pobreza limitado no momento. Tal benefício impactou de forma significativa na redução da pobreza, reduzindo-a de 25% para 22% em maio de 2020. Sem o auxílio, os indicadores de pobreza seriam mais alarmantes (Pinto, 2023).

O Auxílio Emergencial, na média, compensou quase que integralmente as perdas de renda do trabalho na crise econômica da pandemia. De acordo com o mencionado autor, no trimestre encerrado em maio de 2020, a renda domiciliar chegou a 95% dos rendimentos habitualmente recebidos, o que era equivalente de resto à renda de 2019 (Carvalho, 2022). A complementação foi maior entre os domicílios de renda mais baixa (informais, mais pobres e com instrução que não chega ao ensino médio completo). Tal benefício foi relevante para a

manutenção da renda média domiciliar desde o início da pandemia, sobretudo nesse contexto de queda da massa salarial.

Em suma, a pandemia evidenciou que a política neoliberal não foi suficiente para equacionar os impasses causadas pela pandemia. O efeito combinado da retração do emprego e da redução da jornada de trabalho e de salários teve impactos na massa salarial. Portanto, a crise de 2020 impulsionada pela Covid-19 colocou um ingrediente mortífero a mais para a classe trabalhadora, já bastante frágil pela crise econômica que se abateu sobre o país desde 2015, ampliando as taxas de desemprego e a informalização do trabalho. Diante disso, os desafios pós-pandemia consistem em retomar o crescimento da economia com distribuição de renda para maior inserção laboral.

Conclusão

O objetivo geral neste estudo foi fazer uma breve análise dos impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho, mostrando que tal crise sanitária agravou mais ainda a situação de desestruturação em que se encontrava o mercado de trabalho brasileiro desde a crise econômica e político-institucional de 2015-2016.

Partiu-se da hipótese de que a pandemia da Covid-19 afetou de forma imediata os principais indicadores ocupacionais (sobretudo a taxa de desemprego) e a classe trabalhadora nacional, sendo que o mercado de trabalho durante a crise sofreu uma agudização da piora generalizada de inserção laboral, marcado pelo aumento exponencial do desemprego e da informalidade com registros de taxas de desocupação acima de 11% desde o primeiro trimestre de 2020 até o quarto trimestre de 2021. Esse cenário desolador da crise pandêmica reforçou mais ainda o dilema da classe trabalhadora entre manter-se isolada em seus domicílios sem a garantia da renda ou voltar à normalidade laboral, correndo sérios riscos de ser contaminado pelo Novo Coronavírus, colocando desta forma em risco sua própria saúde e vida.

Na primeira seção, tratou-se dos impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro. Foi nesse cenário de incerteza e vulnerabilidade que a classe trabalhadora atravessou o difícil dilema entre a preservação da saúde (e da vida) e o medo de não perder sua renda para poder sobreviver. Destacou-se que, antes mesmo da pandemia, o mercado já estava atravessando um processo de precarização.

Na segunda seção, foram abordadas as principais medidas governamentais tomadas com o propósito de mitigar os efeitos da pandemia no mercado de trabalho nacional. O fato

concreto é que as medidas provisórias, destacando-se aqui as MPs 927 e 936, tinham um caráter flexibilizante e atendiam mais aos interesses do setor empresarial do que os da massa de trabalhadores, sobretudo no que diz respeito à prevalência dos acordos individuais sobre as convenções coletivas. Com efeito, tais medidas tinham implicações na renda dos trabalhadores, pois permitiam a redução da jornada de trabalho e de seus salários.

Cabe assinalar que as duas MPs (927 e 936), com o aparente discurso de manter os empregos dos trabalhadores, deram mais corpo ao poder patronal, em flagrante contraposição ao princípio da proteção e em desconsideração ao art. 2 da CLT, o qual infere que os riscos do empreendimento são do empregador. Ambas MPs insinuavam maior flexibilização dos direitos como forma de debelar a crise, contrariando a Constituição de 1988.

A MP 936/2020 buscava aliviar a folha de pagamento das empresas e apresentava uma grande amplitude e flexibilização, possibilitando a redução dos rendimentos dos trabalhadores (ou seja, os salários) que podiam variar entre 25% e 100% do valor pago antes da pandemia. Isso resultou em perdas salariais, sobretudo daqueles que ganhavam um pouco acima de um salário mínimo, provocando a queda da renda das famílias, com impactos macroeconômicos significativos.

Com o recrudescimento da crise sanitária e econômica, foi sancionado o Auxílio Emergencial no dia 02 de abril de 2020. Esse programa foi fundamental para o amortecimento da crise pandêmica, alcançando sobretudo a população mais vulnerável e os trabalhadores informais. No entanto, tal medida foi insuficiente dada a extensão da pandemia e também a (má) vontade política, sobretudo do executivo federal. É importante registrar que, antes de sua sanção, o Senado expandira o alcance do Auxílio Emergencial para, entre outros, agricultores familiares, caminhoneiros, diaristas, garçons, catadores recicláveis, manicures, camelôs, artistas, pescadores e taxistas, por meio do PL nº 873/2020 que, aprovado pelo Parlamento, foi sancionado com 12 vetos. Esses vetos revelam a fala contraditória do Presidente ao instigar os trabalhadores mais vulneráveis a voltarem ao trabalho e se armarem para se defenderem daqueles que eram contra a suposta liberdade de “ir e vir”.

O artigo em tela não pretendeu esgotar o assunto, mas aprofundar a discussão dos impactos da pandemia no mercado de trabalho brasileiro. Os efeitos da crise sanitária e econômica de 2020 no mercado de trabalho no período pós-pandemia merecem outros estudos, especialmente no que tange aos seus efeitos em outras categorias profissionais, como cuidadores e também os trabalhadores [por](#) aplicativos.

Por conseguinte, se não houver a perspectiva de retomada do crescimento econômico, os próximos períodos devem acentuar as tendências prévias de baixa geração de empregos

formais e crescimento das subocupações (que representam atividades de baixos rendimentos). Desse modo, é preciso implementar políticas públicas de geração de emprego e renda a fim de reverter essa situação de desestruturação e precarização no mercado de trabalho. É preciso um fortalecimento da regulação pública do trabalho como condição fundamental para reduzir as desigualdades sociais e a precariedade do trabalho no país.

Referências

ANTUNES, R. **Capitalismo pandêmico**. 1. ed. São Paulo: Boitempo, 2022.

ANTUNES, R.; BASSO, P.; PEROCCO, F. O trabalho digital, seus significados e seus efeitos, no quadro do capitalismo pandêmico. *In*: ANTUNES, R. (org.). **Icebergs à deriva: o trabalho nas plataformas digitais**. São Paulo: Boitempo, 2023.

BIAVASCHI, M. B.; VAZQUEZ, B. V. Notas sobre algumas Medidas Provisórias encaminhadas em tempos de pandemia: regresso aos moinhos satânicos. **Carta Social e do Trabalho**, n. 42, Campinas, SP: CESIT-UNICAMP, jan/jun.2020.

BRAGA, J. O desemprego disfarçado revelado. *In*: FERNANDES, A. G.; LACERDA, F. (orgs). **O salto do sapo: a difícil corrida brasileira rumo ao desenvolvimento econômico**. Taubaté: Editora Akademy, 2021.

BRASIL. Presidência da República. **Medida Provisória nº 927, de 22 de março de 2020**. Dispõe sobre as medidas trabalhistas para enfrentamento do estado de calamidade pública reconhecido pelo Decreto Legislativo nº6, de 20 de março de 2020, e da emergência de saúde de importância internacional decorrente do coronavírus (covid-19), e dá outras providências. Brasília: PR, 2020a.

BRASIL. Presidência da República. **Medida Provisória nº 936, de 1º de abril de 2020**. Institui o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda sobre medidas trabalhistas complementares para o enfrentamento da calamidade pública reconhecida pelo Decreto Legislativo n. 6, de 20 de março, e da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (covid-19), e dá outras providências. Brasília: PR, 2020b.

BRASIL. **Lei nº 13.982, de .2 de abril de 2020**. Altera a Lei nº 8.742, de 7 de dezembro de 1993, para dispor sobre parâmetros adicionais de caracterização da situação de vulnerabilidade social para fins de elegibilidade ao benefício de prestação continuada (BPC), e estabelece medidas excepcionais de proteção social a serem adotadas durante o período de enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (Covid-19) responsável pelo surto de 2019, a que se refere a Lei nº 13.979, de 6 de fevereiro de 2020. Brasília: PR, 2020c.

BRIDI, M. A. A pandemia Covid-19: crise e deterioração do mercado de trabalho. **Estudos Avançados**, v. 34, p. 141-165, 2020.

CARVALHO, S. S. de. Os efeitos da pandemia sobre os rendimentos do trabalho e o impacto do auxílio emergencial: os resultados dos microdados da PNAD Covid-19 de novembro de 2020. *In*: SILVA, Sandro Pereira da; CORSEIUL, Carlos Henrique; COSTA, Joana Simões de Melo (orgs). **Impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho e na distribuição de renda no Brasil**. Brasília: IPEA, 2022.

COSTA, J. S. de M.; REIS, M. C. **Uma análise da MP n° 936/2020 sobre os rendimentos dos trabalhadores e a renda domiciliar per capita**. Brasília: Ipea, maio 2020 (Nota Técnica Disoc, n. 71).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS – DIEESE. **Medida Provisória 927: crise do coronavírus cai na conta do trabalhador**. Dieese: São Paulo, 23 de março de 2020a (Nota Técnica n° 226).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. **Como ficou o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda na Lei 14.020 (conversão da MP 936/2020)**. Dieese: São Paulo, 8 de junho de 2020b (Nota Técnica n° 243).

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Série histórica da taxa de desemprego e rendimento**. 2024. Disponível em:

https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9173-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-trimestral.html?=&t=series-historicas&utm_source=landing&utm_medium=explica&utm_campaign=desemprego.

Acesso em: 21 abr. 2024.

KREIN, J. D.; BORSARI, P. O alto desemprego vai se expandir e continuar a política atual. **Carta Social e do Trabalho**, n. 42, Campinas, SP: CESIT-UNICAMP, jun./dez. 2020.

LAPA, R. S. O trabalho em plataformas digitais e a pandemia da Covid-19: análise dos dados da PNAD COVID-19/IBGE. *In*: SILVA, S. P. da; CORSEUIL, C. H.; COSTA, J. S. de M. (orgs.). **Impactos da pandemia da Covid-19 no mercado de trabalho e na distribuição de renda no Brasil**. Brasília: IPEA, 2022.

MARQUES, R. M.; LEITE, M. G.; BERWIG, S. E.; DEPIERI, M. A. de L. **Pandemias, crises e capitalismo**. São Paulo: Expressão Popular, 2021.

MATTEI, L.; HEINEN, V. L. Impactos da crise da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 40, p. 647-667, 2020.

MEIRINHO, A. G. Sant'Anna; ROCHA, C. J. da; PORTO, L. V.; FERREIRA, V. R. **Direito do trabalho em tempos de pandemia: uma análise crítica das mudanças legislativas**. 1. ed. São Paulo: Tirant lo Blanc, 2020.

PINTO, R. C. de. **O mercado de trabalho brasileiro na pandemia da Covid-19: impactos e políticas públicas de proteção e fomento ao emprego e a renda**. 2023. 40f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação de Ciências Econômicas) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2023.

POCHMANN, M. Os trabalhadores na regressão neoliberal. *In*: OLIVEIRA, D. A.; POCHMANN, M. (org.). **A devastação do trabalho**: a classe do labor na crise da pandemia. Brasília: Gráfica e Editora Positiva, 2020.

VILANOVA, W. S.; VARGAS, J. Uma breve discussão sobre o emprego formal no Brasil: da cidadania regulada à reforma trabalhista de 2017. **Revista Foco**, Curitiba, v. 16. n. 3, p. 01-16, 2023

Neoliberalismo e instabilidade política na América Latina: um olhar histórico-analítico

Neoliberalism and political instability in Latin America: a historical-analytical look

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.6342> Daniel Alberto Perozo-Suárez¹
Vinícius Figueiredo Silva²

Resumo: A partir de uma abordagem histórica, este artigo examina como a implementação do neoliberalismo contribuiu para o agravamento da instabilidade política nos países latino-americanos, refletindo sobre as consequências desse modelo para o desenvolvimento socioeconômico e político da região. A análise está estruturada em três partes principais. Na primeira, é feita uma reflexão sobre as imposições de poder aos Estados latino-americanos e a conexão dessas imposições com o subdesenvolvimento, abordando o contexto histórico de desigualdade e dependência econômica que caracteriza muitos países da região. A segunda parte discute as origens e principais características do neoliberalismo, detalhando a ascensão do modelo a partir da década de 1970, suas bases teóricas e sua implementação, especialmente sob a influência de organismos financeiros internacionais como o FMI e o Banco Mundial. Por fim, a terceira parte apresenta as conclusões sobre as consequências das políticas neoliberais na América Latina, destacando o impacto negativo sobre a desigualdade social, a fragilização das instituições democráticas e o aumento da instabilidade política. Na primeira parte, recorre-se à História para abordar as imposições de poder aos Estados da região e sua conexão com o subdesenvolvimento. Na segunda, apresentam-se as origens do termo ‘neoliberalismo’ e suas principais características. Por último, compilam-se algumas conclusões a partir da experiência neoliberal na região.

Palavras-chave: História da América Latina, política, neoliberalismo, economia, desenvolvimento.

Abstract: This article, from a historical perspective, examines how the implementation of neoliberalism contributed to the worsening political instability in Latin American countries, reflecting on the consequences of this model for the socio-economic and political development of the region. The analysis is structured in three main parts. The first part reflects on the impositions of power on the Latin American states and their connection to underdevelopment, addressing the historical context of inequality and economic dependency that characterizes many countries in the region. The second part discusses the origins and key features of neoliberalism, detailing the rise of the model from the 1970s, its theoretical foundations, and its implementation, particularly under the influence of international financial institutions such as the IMF and the World Bank. Finally, the third part presents the conclusions regarding the consequences of neoliberal policies in Latin America, highlighting their negative impact on social inequality, the weakening of democratic institutions, and the increase in political instability.

Keywords: Latin American History, politics, neoliberalism, economy, development.

Artigo submetido em 11/12/2024. Aceito em 18/12/2024.

¹ Doutorando em Economia. Universidade de Brasília. Email: daniel.perozo@unb.br; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5207-769X>

² Doutor em Economia pela Universidade de Brasília (UnB). Email: vinicius.eco27@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4395-9353>

Introdução

A história da América Latina é imersa em experiências de colonialismo e violência, que marcaram profundamente o subcontinente. Desde os primeiros contatos com os colonizadores europeus, a região foi delimitada por um projeto eurocêntrico que buscava a modernização à custa de transformações brutais nas culturas e estruturas sociais locais.

Para sustentar tal legado, o sistema colonial envolveu a expulsão forçada dos povos indígenas de suas terras e crenças, a tentativa de erradicação das culturas africanas, o saque das riquezas naturais e a imposição de um sistema de desigualdade e opressão. Essas questões, originadas nesse contexto de exploração e subordinação, continuam a se ressignificar e a reverberar de maneira significativa na dinâmica histórica, política e social da América Latina.

De acordo com Quijano (2005, p. 117), dois processos históricos convergiram e se associaram na criação desse padrão de poder. O primeiro foi a "codificação das diferenças entre conquistadores e conquistados na ideia de raça", e o segundo, a "articulação de todas as formas históricas de controle sobre o trabalho, seus recursos e seus produtos, em torno do capital e do mercado mundial". Esses processos deram origem a uma estrutura de exploração que perdurou ao longo dos séculos.

Foi dentro dessas condições que os conquistadores europeus, principalmente portugueses e espanhóis, chegaram ao continente americano, encontrando uma rica diversidade cultural e humana. Impondo sua força militar, eles executaram seus planos de exploração, que se caracterizaram por uma troca desbalanceada de riquezas materiais e espirituais. Essa dinâmica resultou em grandes sacrifícios humanos e na criação de leis que viabilizaram a extração do excedente econômico, sem levar em conta os direitos e as culturas dos povos originais (Furtado, 2007).

Não é por acaso que Eduardo Galeano, em seu célebre livro *Las venas abiertas de América Latina*, descreve a trajetória da região como uma imersão em um negócio europeu, que mais tarde passou a ser dominado pelas potências imperialistas estadunidenses. Para Galeano, o atraso da América Latina em relação aos países desenvolvidos não é uma casualidade, mas sim o resultado direto do legado colonial de exploração: "aqueles que ganharam só puderam ganhar porque nós perdemos: a história do subdesenvolvimento da América Latina integra a história do desenvolvimento do

capitalismo mundial" (Galeano, 2010, p. 18). Esse ponto de vista reflete a ideia de que a riqueza acumulada pelos países colonizadores foi, em grande parte, fruto da exploração e do saque das riquezas da América Latina, com consequências diretas para o desenvolvimento desigual das nações latino-americanas.

Essa perspectiva demonstra como o processo de colonização e de expropriação se entrelaçam com a configuração do subdesenvolvimento na região, que ainda carrega as marcas desse passado. Através dessa análise, o artigo busca explorar a relação entre o neoliberalismo e a instabilidade política na América Latina, abordando como a imposição de políticas neoliberais exacerbou as dificuldades históricas de desenvolvimento e reforçou um sistema de dependência que se reflete até os dias atuais.

1 Nasce uma história de novas imposições

Sob a influência dos ideais iluministas e das revoluções que ocorreram em outros países, como a Revolução Francesa (1789) e a Independência dos Estados Unidos (1776), a América Latina vivenciou, na primeira metade do século XIX, um período repleto de conflitos e tentativas de independência. Esses movimentos foram frequentemente marcados por desorganização e instabilidade, com os novos estados conquistando a independência, mas sem uma estrutura sólida para manter a unidade política e econômica.

Como aponta Furtado (2007), após o rompimento com as metrópoles, o poder nas novas repúblicas latino-americanas foi amplamente concentrado nas mãos das elites locais, especialmente os senhores de terra e a nascente burguesia urbana. A luta pela independência, em grande parte, refletiu a continuidade de lutas internas pela centralização do poder e pelo controle econômico e político, fatores que definiriam o futuro das nações latino-americanas.

Ainda nesse sentido, o termo "América Latina" surgiu nesse período como uma resposta à crescente influência anglo-saxônica sobre o continente, sendo utilizado para destacar as semelhanças culturais, históricas e linguísticas entre os países que compartilham uma herança latina. A expressão foi primeiramente empregada pelo chileno Francisco Bilbao, em 1856, ou, conforme alguns estudiosos, pelo colombiano José María Torres Caicedo no mesmo ano. O uso desse termo visava fortalecer a identidade comum dos países da América Latina frente à dominação cultural e política de potências como os Estados Unidos e o Reino Unido (Scheidt, 2007).

No entanto, a ausência de uma identidade nacional coesa transformou o processo de formação dos novos Estados latino-americanos em uma tarefa extremamente desafiadora. O período que se seguiu às lutas pela independência é frequentemente denominado pelos historiadores como a fase da anarquia, caracterizada pela instabilidade política e pela dificuldade em estabelecer ordenamentos estáveis.

A alternância entre ambientes liberais e conservadores complicou ainda mais a construção de um Estado sólido. As tentativas de instituir monarquias constitucionais e a busca por reconhecimento diplomático ratificaram um anseio por restaurar a ordem e a estabilidade que marcavam o período colonial, mesmo que isso implicasse a adoção de modelos políticos importados que frequentemente se mostraram ineficazes. O fenômeno do Caudilhismo, por exemplo, é frequentemente citado como uma manifestação da suposta incapacidade política das elites latino-americanas no século XIX, refletindo a fragilidade das instituições e a luta pelo poder entre diferentes facções da elite (Wasserman, 2000).

Dessa maneira, uma vez formalmente independentes, os países latino-americanos enfrentaram desafios significativos ao tentar reorganizar suas sociedades e estabelecer as bases de seus sistemas políticos. Além disso, precisaram consolidar economias que fossem capazes de sustentar o novo *status* político.

O contexto internacional, com a influência crescente dos Estados Unidos e das potências europeias, impôs um cenário de neocolonialismo, muitas vezes mascarado por discursos de proteção e de solidariedade. A Doutrina Monroe, proclamada em 1823, e a política da "*big stick*" (grande porrete), do presidente Theodore Roosevelt no início do século XX, ilustraram a maneira como os Estados Unidos consolidaram seu domínio sobre a América Latina, sob a justificativa de proteger o continente da intervenção europeia, mas na prática, ampliando sua própria esfera de influência (Ayerbe, 2002).

Tal dominação, portanto, não se limitava à esfera política, mas se estendia para a esfera econômica e social, onde o imperialismo se manifestava na forma de controle das economias periféricas, em um processo que Marini (2005) descreveu como "subordinação", no qual os países da América Latina estavam condenados a reproduzir as desigualdades do capitalismo global. Esse controle externo teve profundas implicações para os países latino-americanos, que se viram pressionados a se alinhar com as potências imperialistas, ao mesmo tempo em que tentavam afirmar sua independência política.

No plano econômico, os países latino-americanos continuaram a ser produtores primários, com economias pouco diversificadas. No entanto, é válido mencionar que principalmente no período que se estende entre as duas grandes Guerras Mundiais e a Guerra Fria, houve tentativas por parte da maioria das nações da região com o apoio de instituições como a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL), de levar a cabo projetos de substituição de importações e fortalecimento da indústria nacional.

Inspirada por uma perspectiva desenvolvimentista e influenciada por uma análise crítica das estruturas de dependência econômica, a CEPAL propôs uma nova visão para o crescimento da região, que se afastava do modelo tradicional de exportação de produtos primários e dependência de potências estrangeiras (Prebisch, 1949).

Dessa forma, a ideia central era promover a substituição de importações, ou seja, incentivar a produção interna de bens que antes eram importados, como forma de reduzir a dependência externa e estimular o crescimento econômico autônomo. Contudo, essa estratégia enfrentou desafios estruturais, como a falta de infraestrutura adequada, a escassez de investimentos e a pressão do capital externo, que ainda dominava o fluxo de comércio e finanças na região (Silva, 2017).

Ainda no século XX, em meio ao conflito ideológico e sob o aparato de experimentos neoliberais, esses esforços foram dissipados por governos autoritários que atuavam a serviço do interesse internacional. Em muitos países da região, esse cenário redundou em aumento da repressão aos trabalhadores e no desmantelamento do processo de industrialização perseguido por estes países no período anterior. O avanço de políticas neoliberais, com a abertura dos mercados e a diminuição da intervenção estatal, resultou no enfraquecimento das estratégias de desenvolvimento autônomo e na reabertura das economias latino-americanas ao capital estrangeiro, perpetuando, assim, as relações de dependência que a CEPAL procurava modificar.

2 O neoliberalismo

De acordo com Boas e Gans-Morse (2009), o termo *ordoliberalismo*³ ou *neoliberalismo* foi usado pela primeira vez na Escola de Economistas Alemães de

³ Ordoliberalismo é um termo equivalente ao neoliberalismo, mas é usado com mais frequência pelos membros da Escola de Freiberga, onde nasceu. Refere-se a um sistema econômico ideal, onde prevalece a ordem (*ordo* em Latim) sob a autonomia e falta de uma estrutura definida e ordenada do *laissez faire*.

Freiberga por volta do ano 1930, e descrevia uma filosofia moderada com relação à definição do liberalismo clássico. Apresentado como uma atualização do liberalismo clássico, carregava inicialmente valores humanistas e representava um terceiro caminho no sentido de equilibrar as propostas extremas que o seu antecessor e o comunismo simbolizavam no início do século XX.

Mesmo caracterizada pela influência do utilitarismo e do marginalismo, essa nova proposta distingue-se do liberalismo clássico, carregando arquétipos novos, de um tempo bastante diferente das teorias produzidas por John Locke e Adam Smith⁴. É possível ver parte da construção dos pressupostos originários do neoliberalismo no ensaio *Free Economy, Strong State*, escrito por Alexander Rüstow.

No texto, publicado em 1932, o sociólogo e economista alemão defendeu a necessidade de desvincular o liberalismo do *laissez faire*. Nesse sentido, a ideia inicial do neoliberalismo não se baseava na recusa à ação do Estado, e sim à defesa da liberdade de mercado. Foram dois pontos que nasceram separadamente, mas que foram fusionados anos depois como um mesmo argumento⁵.

Essa mudança de interpretação surge no trabalho *O Caminho da Servidão* de Friedrich August von Hayek, publicado em 1944. O grande esforço de Hayek era promover a estigmatização do Estado como interventor indesejável, tendo como fim desconstruir os paradigmas keynesianos, que ganharam muita popularidade e passaram a dominar a política econômica capitalista das décadas subsequentes.

Sua motivação em prol deste projeto, fez com que o economista austríaco reunisse um pequeno grupo de notáveis economistas e outros intelectuais para fundar a *Mont Pèlerin Society* (MPS) em 1947. Ao longo dos anos posteriores à sua criação, essa organização neoliberal produziu milhares de ensaios e livros e formulou teorias que sistematizaram o funcionamento e as virtudes do mercado⁶.

O esgotamento do modelo econômico do pós-guerra, ressoado na crise da década de 1970, foi uma oportunidade para o neoliberalismo, pois o mundo capitalista

⁴ Sobre esse ponto, ver: SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. vol. 1-2. São Paulo: Nova Cultural, 1996.; e LOCKE, John. **Segundo Tratado sobre o Governo**. São Paulo: Abril Cultural, 1973.

⁵ Maiores detalhes sobre a origem do termo neoliberalismo e a distinção da versão original com relação à versão moderna podem ser encontradas em: PAULANI, Leda Maria. Neoliberalismo e individualismo. **Economia e Sociedade**. v. 13, p. 115-127, 1999; e PAULANI, Leda Maria. Economia e retórica: o capítulo brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 1, p. 3-22, 2006.

⁶ Para mais, ver PLEHWE, Dieter. Introduction. In: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter. **The road from Mont Pèlerin: the making of the neoliberal thought collective**. Cambridge, London: Harvard University Press, 2009.

se encontrava em depressão, com altos índices de inflação e baixas taxas de crescimento. Dessa forma, a proposta ganhou credibilidade e passou a ser reputada como uma opção por parte dos líderes mundiais. Autores como o próprio Hayek e o precursor da escola monetarista, Milton Friedman, contrapunham-se ao poder delegado aos sindicatos. Acreditavam que essa associação de trabalhadores era prejudicial às engrenagens da acumulação capitalista (Anderson, 1995).

Durante o governo de Pinochet — que teve início com o golpe militar de 11 de setembro de 1973, o qual depôs o governo democraticamente eleito de Salvador Allende — o neoliberalismo foi posto em prática de maneira radical, com reformas que visavam dissolver o papel do Estado na economia. Isso incluiu a promoção de privatizações em larga escala, o aumento da carga tributária sobre as camadas mais pobres e o conseqüente deterioramento das condições de vida da população, especialmente no que diz respeito aos serviços providenciados pelo Estado (Valle, 2013).

Para justificar essas medidas, seus defensores frequentemente buscavam romantizar a austeridade, utilizando o termo de maneira distorcida, obscurecendo os impactos adversos das reformas por meio de um discurso onde a lógica do mercado é vista como mais eficaz para promover crescimento e bem-estar do conjunto da sociedade

Em contraponto com essa visão de que o neoliberalismo se associa com a noção de Estado Mínimo, Saad-Filho (2011), argumenta que esse modelo opera em várias frentes, desde a organização da economia nacional até a criação de uma ideologia que justifique essas transformações, visando fortalecer as estruturas de poder existentes e garantir a perpetuação das desigualdades sociais. Assim, a ação estatal, longe de ser mínima, atua de forma incisiva para reestruturar a ordem social e econômica conforme os princípios do neoliberalismo:

Em essência, o neoliberalismo é baseado no uso sistemático do poder do Estado, sob o véu ideológico da ‘não intervenção’, para impor um projeto hegemônico de recomposição da ordem capitalista em cinco níveis: a alocação de recursos domésticos, a integração econômica internacional, a reprodução do Estado, a ideologia e a reprodução da classe trabalhadora (Saad-Filho, 2011, p. 6).

Neste contexto, o Estado é reorganizado e dinamizado em consonância com a ordem e as possibilidades da dinâmica dos processos de concentração e centralização,

compreendendo o desenvolvimento desigual, contraditório e combinado, operando em escala mundial (Ianni, 1997). Quanto ao emprego, o neoliberalismo chega ao ponto da transgressão de direitos fundamentais, com a precarização do trabalho e a transformação dos padrões de emprego.

Assim, uma característica marcante do neoliberalismo é seu poder de gerar retrocesso no que tange aos benefícios dos setores mais vulneráveis da sociedade. Muitos benefícios conquistados em anos de lutas acabam sendo abolidos rapidamente por meio de reformas trabalhistas e outros métodos de desajuste social (Soares, 2001). Uma amostra simbólica do retrocesso na conquista de direitos é a reforma previdenciária, que, em vários países, tem aumentado progressivamente o tempo de serviço exigido para a aposentadoria, enquanto diminui o valor das pensões, comprometendo a qualidade de vida dos trabalhadores.

As privatizações também formam parte do ideário neoliberal. O Estado, visto como uma espécie de gestor sobrecarregado contribui para a generalização da aceitação da privatização como uma solução plausível para as crises. No entanto, essa estratégia, além dos custos econômicos, acarreta também um custo político. Um exemplo disso pode ser observado na privatização de setores estratégicos, como a energia e o transporte público, que, embora promovam uma redução imediata nos gastos do governo, frequentemente resultam em aumentos de tarifas e na perda de controle sobre serviços essenciais para a população (Harvey, 2011).

De acordo com Cláudio Katz (2019), para os países latino-americanos, partícipes involuntários do capitalismo dependente, existem cinco grandes problemas que acirraram nossa vulnerabilidade sistêmica frente ao neoliberalismo: o forte grau de dependência nas exportações primárias, a fragilidade da indústria, o deterioro da renda pelo alto grau de exploração da força de trabalho, a financeirização das classes dominantes, e a persistência/agravamento da dívida (ocasionada pelos desequilíbrios fiscais e os déficits comerciais). Nesse sentido, as crises no contexto do capitalismo dependente da América Latina são particularmente graves, em decorrência da convergência de dois desequilíbrios: o interno e o externo.

O desequilíbrio interno deriva do baixo consumo local, dos baixos salários e da retração dos mercados internos. O desequilíbrio externo é dado pelos déficits comerciais e a saída de fundos ao exterior, das dificuldades de pagar a dívida, e dos desbalanços no

plano comercial que impactam o ciclo econômico (Katz, 2019). Em nenhuma hipótese, o neoliberalismo ajuda a resolver esses problemas, muito pelo contrário, os agrava.

Em síntese, o modelo neoliberal não resulta em outra coisa mais do que em uma nova imposição. Além disso, a disciplina que os nossos países devem adotar para melhorar o atingimento de metas, não precisa nem pode ter custos sociais tão altos. No exercício de aplicar a receita mágica para atingir um suposto sucesso econômico, são ignoradas as especificidades das nossas sociedades.

É importante lembrar que centro e periferia possuem trajetórias distintas no comércio mundial, tal qual já foi ensinado por Prebisch (1949). Existem problemas graves e mais urgentes a serem resolvidos como a pobreza, a educação e o acesso aos benefícios básicos, que não encontram solução nos remédios do neoliberalismo, mas que são considerados como prioridade, muito mais importante do que mostrar uma superficial imagem macroeconômica ‘saúdável’ baseada na austeridade (Escobar, 2007).

3 Neoliberalismo e a questão política

O neoliberalismo está intrinsecamente ligado à política. No entanto, nos sistemas neoliberais, a democracia é vista como um meio para alcançar um fim, uma vez que a democracia estabelecida pelos detentores do poder não reflete o que se espera de um Estado Constitucional. Em outras palavras, trata-se de uma democracia superficial, que não está voltada para o “desenvolvimento libertador do ser humano” (Valle, 2013, p. 281).

De fato, Hayek afirmou abertamente que a democracia jamais chegou a ser um valor central do neoliberalismo. Ao contrário, liberdade de mercado e democracia poderiam se tornar incompatíveis com facilidade, “se a maioria democrática decidisse interferir com os direitos incondicionais de cada agente econômico de dispor de sua renda e de sua propriedade como quisesse” (Anderson, 1995, p.10).

Nesse sentido, a agenda neoliberal vinculou-se aos sistemas ditatoriais como a forma ideal de governo, que iria facilitar a implementação das medidas de liberalização econômica. No entanto, com o avanço dos ideais sociais e a consolidação da democracia, os antigos mecanismos de opressão baseados em sistemas ditatoriais perderam força na região, dando espaço à aplicação de assaltos ao poder usando os

sistemas democráticos como plataforma. Mesmo no contexto dessa mudança de estratégia, a história demonstra como o neoliberalismo foi colocado na agenda política regional como uma imposição, uma fórmula importada após supostos “casos de sucesso” no mundo.

A partir do momento em que o neoliberalismo passou a ocupar importante espaço em territórios como Reino Unido e Estados Unidos, esse ganhou força a nível mundial, e se apresentou como o plano de referência para as economias da América Latina. Dessa forma, a influência do modelo se intensificou a nível internacional e os governos da região se aderiram aos preceitos neoliberais, além de tudo, obrigados pela necessidade de obter financiamento externo.

Por esse ângulo, Bandeira (2002) destaca que a implementação dos pacotes neoliberais nas economias da América do Sul, trouxe consigo várias reações. Na Argentina, aconteceu a queda do governo de Fernando de la Rúa em 2002, o *default* e a suspensão do pagamento da dívida externa. No Brasil, o presidente Fernando Henrique Cardoso e seu plano de estabilização monetária colaboraram para o aumento da dívida externa do país — que se duplicara em um ano; passando de US\$ 123,4 bilhões em 1990 para US\$ 235 bilhões em 2000.

Da mesma forma, no Uruguai, o déficit na balança de pagamentos passou de US\$ 580 milhões para US\$ 605 milhões. No Paraguai, a economia entrou em recessão a partir de 1996, o PIB caiu 0,6% em 1998 e 0,1% em 1999, o que agravou os problemas sociais. No Peru, o povo se levantou contra a privatização das empresas de energia elétrica EGASA e EGESUR. Na Bolívia, a inflação passou de 7.000% em 1985 a 3% em 1999; no entanto, a estabilidade macroeconômica não contribuiu para diminuir os níveis de pobreza da população (63% no ano 2000) (Bandeira, 2002).

Na Venezuela, houve já em 1989, um expressivo levante popular após o anúncio das medidas neoliberais apresentadas pelo presidente Carlos Andrés Pérez. Episódio trágico que deixou milhares de mortos e desaparecidos e agravou a situação política do país. Nos anos seguintes, a inflação superou os 100% (1996) e o petróleo (principal pauta de exportação do país) chegou a custar 9\$ por barril, o preço mais baixo em quase toda a história.

A partir dos fatos conexos descritos, é possível reconhecer as evidências da inviabilidade da aplicação do neoliberalismo no contexto da América Latina. As dificuldades orçamentárias e de balanço externo demonstram que, ao contrário do que

possa parecer desde o ponto de vista financeiro, a austeridade somente trouxe consequências negativas para as economias da região. Essas dificuldades vêm se arrastando ao longo das últimas décadas.

4 A insustentabilidade do modelo

A princípio, as demonstrações de descontentamento popular e a desestabilização das democracias regionais são a melhor prova da falta de sustentabilidade do modelo neoliberal. As medidas avançam paulatinamente e, ano após ano, vão estrangulando os setores mais vulneráveis. O que aparenta ser um clima de conformismo social, na verdade, esconde as contradições do sistema. Ademais, demonstra o divórcio entre os interesses do capital e os valores humanos (Ramos *et al.*, 2018). Não obstante, com o tempo surgem manifestações e revoltas populares, que buscam resgatar direitos perdidos e reivindicar a posição do ser humano perante o avanço do mercado.

O próprio Fundo Monetário Internacional (FMI) publicou um artigo em 2016, reconhecendo os problemas causados pelo neoliberalismo quanto ao aumento das desigualdades sociais, colocando em risco as possibilidades de uma expansão econômica duradoura (FMI, 2016). Quando o mesmo órgão que impôs as medidas do Consenso de Washington às economias regionais reconhece os impactos negativos do modelo, resulta inaudito pensar que alguns governos ainda veem medidas de restrição fiscal e austeridade como potenciais saídas às crises.

De acordo com Thomas Piketty (2014) a desigualdade tem efeitos indesejáveis para qualquer economia, e explica as principais limitações do capitalismo para encarar esse problema central. Ele pressupõe que as taxas de poupança dos países irão permanecer constantes, e que a relação entre poupança e crescimento irá ser mais evidente, supondo também uma continuidade na queda do crescimento do PIB, conforme apontam os dados recentes.

Assim, quem tem um patrimônio alto viverá dos seus rendimentos, enquanto o resto será cada vez mais pobre no futuro. A proposta para reverter esse cenário consiste na aplicação de políticas econômicas que abram espaço para a equidade, e que estejam voltadas ao fortalecimento da educação, da cultura, e das instituições democráticas.

Para Saad Filho (2011), o sistema neoliberal é estruturalmente instável em cinco níveis:

- i. No crescente peso das finanças na economia;
- ii. Na vulnerabilidade do mercado de créditos;
- iii. Na insustentabilidade de transferências de recursos financeiros transacionáveis;
- iv. Na denominada estabilidade macroeconômica;
- v. Na perda de capacidade institucional na avaliação de riscos.

Muitas dessas fraquezas são reconhecíveis nas economias da América Latina. No entanto, as perguntas que surgem são: Por que, se tudo parecia estar tão bem, o modelo neoliberal não funcionou no Chile? O que se pode concluir sobre o que sabemos até agora?

O fato de que o aumento das passagens do serviço de metrô tenha causado uma explosão social como a de 2019, pode chegar a parecer um pouco exagerado aos olhos dos espectadores internacionais. Porém, não se deve perder de vista que essa reação não obedeceu a um evento isolado, ela foi a gota d'água de uma série de fatos dentro de um esquema sistemático de estrangulamento da sociedade chilena. Atualmente, a educação gratuita é garantida só para uma parcela da população, o resto dos estudantes deve pagar pelo serviço de entes privados, o que na maioria dos casos inclui planos de financiamento.

O sistema se encontra segregado, com uma educação para ricos e outra para os pobres. Além disso, não é possível receber atendimento no sistema de saúde do Chile caso não se conte com um plano de saúde. Existe uma alta dependência no preço do cobre, com 71% da exploração em mãos de empresas estrangeiras. O sistema de aposentadoria é unicamente e por meio de previdência privada, e metade dos aposentados recebe menos de R\$700,00 por mês. O salário médio é baixo no Chile, com relação ao alto custo de vida; o trabalho é precário, com jornadas que, às vezes, se estendem até as 45 horas semanais. O serviço de água é completamente privado, mesmo assim as tarifas de água e energia são altas, e a qualidade do serviço não é a melhor.

A todos esses fatos se soma o aumento do ticket de metrô, que afetou a camada da população mais pobre, a qual usa esse meio de transporte com mais frequência. Só depois de uma série de protestos de grandes dimensões, as medidas foram ajustadas e

hoje o país busca, por fim, mudar a sua Constituição, uma herança do período ditatorial. Existe muita expectativa sobre as mudanças que possam ser geradas a partir desse processo, pois não existe uma maioria absoluta que permita fazer prognósticos seguros.

No Brasil, houve uma clara demonstração de intervenção com a queda de Dilma Rousseff, em 2016. O caso se assemelha ao de João Goulart em 1964, e o de muitos outros na região comandados pela Agência Central de Informação (CIA) dentro e fora do contexto da Guerra Fria. Aqui podemos destacar os casos de Alfredo González Flores na Costa Rica (1917) e Rafael Ángel Calderón (1948), bem como o golpe de Estado no Paraguai (1954) contra Federico Chávez Careaga e no mesmo ano na Guatemala.

Da mesma forma, a ação contra Juan José Torres na Bolívia, em 1971, e Evo Morales, em 2019, e os golpes contra Salvador Allende no Chile (1973), e Isabel Perón na Argentina (1976). Também podemos pontuar a morte do ditador Rafael Trujillo, em 1961, na República Dominicana e o golpe contra Juan Bosch, em 1963. Da mesma maneira, ocorreu forte apoio à guerra civil em El Salvador durante anos promovida pela *United Fruit Company* e a morte do líder Farabundo Martí e, anos depois, a perseguição e morte do sacerdote Oscar Arnulfo Romero, além de muitas outras intervenções que fariam essa lista interminável.

Assim, o plano de desestabilização política aplicado para manter a América Latina dominada segue o que parece ser um mesmo padrão. Um passado e presente de governos ditatoriais, desaparecimentos e, no geral, graves consequências institucionais, políticas e de direitos humanos. Esses fatos são inseparáveis da imposição do neoliberalismo na região, sempre a conveniência dos interesses comerciais do imperialismo estadunidense. Em resumo, o neoliberalismo:

[...] é muito mais do que um simples conjunto de ideias sobre livre mercado. É um projeto político que visa não só reduzir o poder do Estado, mas de forma mais concreta, minar os esforços de qualquer ator coletivo (sejam eles Estados, representações sindicais ou partidos políticos) que interferem com os interesses das corporações. Esse projeto para alterar o balanço do poder é a chave a da sua resiliência (Madariaga, 2021).

Diante desse contexto, surgem os profetas da desesperança, que nessas horas se expressam com desilusão sobre os resultados do que chamam de mais uma década perdida (2010-2020) para os países da região. Em destaque merecido (e tom mais dramático) para a chamada tragédia brasileira (Barbosa, 2020). Dessa forma, os efeitos

do neoliberalismo se tornam cada vez mais claros. A pandemia do Covid-19 impactou um mundo desarticulado, uma economia global estagnada e uma liderança ocidental despreparada e incapaz:

Rapidamente, evidenciou-se que o neoliberalismo havia esvaziado, fragmentado e privatizado parcialmente os sistemas de saúde em vários países. Também criou uma classe trabalhadora precária e empobrecida, altamente vulnerável tanto às interrupções de seus rendimentos, quanto aos problemas de saúde por falta de poupança, moradia precária, nutrição inadequada e padrões de trabalho incompatíveis com uma vida saudável (Saad Filho, 2020).

Eis o impacto mais marcante do resultado da aplicação de receitas para salvaguardar a estabilidade do mercado: a vida humana passa a um segundo plano e é desvalorizada, em função do que realmente importa: que é controlar o desemprego, e garantir o crescimento. Até parece necessário lembrar que são seres humanos os que movimentam e dão sentido à economia.

5 Algumas conclusões sobre a experiência neoliberal na América Latina

Com base nas considerações anteriores, podemos estabelecer uma relação entre a política e o neoliberalismo, o que nos permite avançar para algumas conclusões sobre a dinâmica neoliberal na América Latina. Em primeiro lugar, o neoliberalismo enfraquece a democracia e a soberania nacional ao priorizar os interesses do mercado em detrimento das necessidades da população, desconsiderando princípios fundamentais, como a soberania nacional e a promoção do bem-estar social. Essa abordagem, ao conferir maior poder aos agentes econômicos privados e reduzir o papel do Estado, impede que os governos atendam de maneira eficaz às demandas da sociedade, o que resulta em uma crescente desigualdade social e uma dependência cada vez maior de potências externas. Como consequência, estabelece-se um sistema de dominação política consolidado, sustentado principalmente pelo poder econômico das grandes empresas dos países imperialistas, além de um processo contínuo de transculturação, mediado pelos mecanismos de mercado.

Em segundo lugar, perseguir o caminho do desenvolvimento nos moldes propostos por teóricos como Rostow (1961), que defendem a imitação do modelo dos países avançados, é inviável dentro de esquemas de dominação, especialmente sob a ótica do neoliberalismo. Esse tipo de abordagem etapista ignora as condições estruturais e históricas únicas dos países em desenvolvimento, especialmente em regiões

subordinadas ao poder econômico e político externo. Ao tentar replicar o arquétipo de desenvolvimento dos países ricos, sem levar em conta as desigualdades e dependências impostas pelas potências globais, se despreza as especificidades locais e perpetua a sujeição das economias periféricas, tornando os esforços de desenvolvimento fadados ao fracasso.

Um exemplo disso é que em muitos países da América Latina, as políticas econômicas que buscam atrair investimentos estrangeiros frequentemente resultam em uma dependência excessiva de mercados externos, o que limita a autonomia econômica e impede o crescimento sustentável. Embora esses países possam apresentar resultados positivos a curto prazo, como aumento das exportações ou redução da inflação, esses avanços frequentemente não se sustentam, como ocorreu com a desindustrialização em diversas nações da região.

No Brasil, a abertura econômica implementada na década de 1990, como parte das reformas neoliberais, resultou em sérias consequências para a indústria nacional. A redução das barreiras comerciais e a liberalização do mercado promovidas pelo governo trouxeram, como efeito imediato, a perda de competitividade de várias indústrias locais, forçando a transferência da produção para outros países e provocando a destruição de milhares de empregos. Esse processo, além de ter sido desprovido de uma base sólida de soberania econômica, revelou-se insustentável a longo prazo, pois não levou em conta as particularidades estruturais do país nem as necessidades da população. Historicamente, vemos que esforços desse tipo, baseados exclusivamente na integração ao mercado global sem a construção de uma autonomia econômica real, tendem a gerar dependência externa e fragilizar a capacidade do Estado de formular políticas de desenvolvimento.

Também não podemos nos esquecer de que parte importante do “sucesso” do neoliberalismo consiste em manter a população dominada em condições de pobreza, com baixos índices educacionais, e com uma forte dependência tecnológica. Consequentemente, essas economias não só têm sua capacidade de inovação e crescimento restringida, mas também sofrem as duras consequências de sua subordinação nas decisões geopolíticas, sendo vulneráveis à volatilidade dos mercados internacionais e ao domínio das potências econômicas que controlam as cadeias de valor globais.

Terceiro, a aplicabilidade via imposição dos preceitos do neoliberalismo tem se alterado nas últimas décadas. O que se vê são métodos aparentemente menos radicais do ponto de vista político. A terapia de choque parece ter ficado para trás, pelo menos no âmbito do conhecimento quase-público. As ditaduras tipicamente subsequentes a processos de intervenção no passado parecem estar em pouca proporção no livreto, dados os avanços dos valores democráticos nas sociedades da era recente e da nova estratégia baseada no *liaison* democracia-neoliberalismo. Mesmo assim, a vulnerabilidade da democracia continua sendo um problema, pois ainda é relativamente fácil intervir nos sistemas democráticos da região, o que normalmente acaba mudando o rumo político dos países, com exceções como a eleição de Luis Arce na Bolívia em 2020.

Quarto, o neoliberalismo está em crise e dá sinais de enfraquecimento⁷. A própria entidade promotora da aplicação do modelo na América Latina já reconheceu seus impactos negativos pela ampliação das brechas de desigualdade que afetam as nossas sociedades e como isso pode ser contraproducente para os interesses norte-americanos na região. Sem cair em ilusionismos simplistas, o que parece ser uma intenção de repensar a abordagem a ser aplicada nos nossos países se manifesta como um potencial caminho para definir, ainda que no longo prazo, um novo modelo de desenvolvimento, ou como mínimo, são sinais de uma mudança de estratégia diante da falta de resultados positivos do neoliberalismo após décadas de implementação forçada.

Quinto, ainda associado à crise do neoliberalismo, está a sua crescente impopularidade, demonstrada pelos resultados eleitorais na região, o que tende a criar um ambiente de possibilidades para o resgate da integração regional. Por este ângulo, arriscamos citar a quebra da tradição histórica da direita no México, com a eleição de Andrés Manuel López Obrador em 2018 para a presidência do país. Em direção parecida podemos sublinhar o resultado polarizado das eleições no Peru em junho de 2021 e os protestos contra a reforma impositiva na Colômbia (país de grande relevância estratégica por sua condição sectária ao imperialismo estadunidense). Outrossim, foi a vitória nas urnas do ex-líder estudantil e deputado Gabriel Boric, que desde o início da

⁷ Para os mais céticos, o neoliberalismo não está morrendo, mas em fase de transformação. Ver MADARIAGA (2021): Neoliberalism has always been a threat to Democracy; DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique (2014). A crise do Neoliberalismo e FORIGO, M. V. (2003): Crise do Estado de bem-estar social e neoliberalismo.

campanha eleitoral do país mapuche declarou categoricamente: “*Si Chile fue la cuna del neoliberalismo, también será su tumba*”.

Sexto, o neoliberalismo delonga e aprofunda eventuais crises e choques na economia, ao dismantelar serviços essenciais para a população em situações conjunturais como na recente pandemia. Se por um lado não podemos delegar diretamente a crise sanitária ao neoliberalismo, indiretamente padecemos com suas consequências — uma vez que refletem a condição de sistemas de saúde dependentes da rentabilidade financeira e de nossas sociedades profundamente desiguais.

Sétimo, a junção dos elementos anteriores somado com o descontentamento dos trabalhadores em relação aos efeitos do neoliberalismo, parece configurar um panorama esperançoso para uma possível transição reformista, voltada a uma maior atenção às necessidades básicas das nossas sociedades. Ainda nesse sentido, o eventual sucesso dessa possibilidade vai depender de dois pontos que se vislumbram como fundamentais: a) A união das organizações de esquerda nos diferentes países da região. A fragmentação dessas organizações e a falta de coesão em segundas voltas eleitorais já resultaram em reveses eleitorais no Brasil e mais recentemente no Equador. A nova Constituição chilena também vai ser o resultado do trabalho unificado ou não das diversas organizações progressistas que ganharam posições na eleição da constituinte; b) A atenção a novas ferramentas de manipulação da informação, coleção de dados e formulação de campanhas eleitorais baseadas em elementos comportamentais e de definição de preferências, dentro do marco do capitalismo de vigilância. Em tempos no qual o fluxo de dados coletado em meios digitais e redes sociais atingiram níveis inimagináveis, é possível perceber os resultados do uso e desuso da informação pessoal.

A vitória eleitoral de Trump em 2017 (incluindo atos como o assalto ao Capitólio em 2021 e sua reeleição em 2024) e a de Bolsonaro em 2018, *paripasu* ao impacto gerado no emocional coletivo via plataformas de comunicação digital, são uma clara demonstração do perigoso poder da informação. A campanha permanente de descrédito e desinformação é uma ferramenta muito poderosa, especialmente diante da generalizada falta de conhecimento sobre a realidade atual.

Por outro lado, a China tem desempenhado um papel crescente na América Latina, oferecendo uma alternativa ao domínio tradicional dos Estados Unidos e da Europa, mas que também pode resultar em uma nova forma de “suserania” econômica, substituindo a dominação das potências ocidentais por outro tipo de controle externo.

Esse ponto é de extrema importância para a definição do destino político da região, assim como para os novos desafios que precisam ser enfrentados nos próximos anos, especialmente no que se refere aos efeitos prejudiciais do neoliberalismo.

Referências

ANDERSON, Perry. O balanço do neoliberalismo. *In*: SADER, Emir; GENTILI, Pablo (org.) **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995. p. 9-23.

AYERBE, Luis Fernando. **Estados Unidos e América Latina: a construção da hegemonia**. São Paulo: Editora Unesp, 2002.

BANDEIRA, Luiz Alberto Moniz. As políticas neoliberais e a crise na América do Sul. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 45, n. 2, p. 135-146, 2002.

BARBOSA, Fernando de Holanda. A tragédia brasileira. **Conjuntura Econômica**, v. 74, n. 01, jan. 2020.

BOAS, Taylor; GANS-MORSE, Jordan. Neoliberalism: from new liberal philosophy to Anti-Liberal Slogan. **Studies in International Comparative Development**, v. 44, p. 137-161, 2009.

DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. **A crise do neoliberalismo**. Boitempo Editorial, 2014. 365 p.

ESCOBAR, Arturo. **La invención del Tercer Mundo**. Construcción y deconstrucción del desarrollo. 1ed. Caracas: Editorial el Perro y la Rana, 2007. 423 p.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL — FMI. Neoliberalism: Oversold? **Finance & Development**. v. 53, n. 2. jun. 2016. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm>. Acesso: 17 fev. 2022.

FORIGO, Marlus Vinicius. Crise do estado de bem-estar social e neoliberalismo. **Relações Internacionais no Mundo Atual**, v.1, n. 3, p. 51-62, 2003.

FURTADO, Celso. **A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos**. 4ta Ed. São Paulo, SP: Nacional, 2007.

GALEANO, Eduardo. **As veias abertas da América Latina**. Editora L&PM, 2010.

HARVEY, David. **O neoliberalismo: história e implicações**. São Paulo: Loyola, 2011.

IANNI, O. **Teorias da globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

KATZ, Claudio. Actualización o veneración de la Teoría de la Dependencia. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, v. 53, maio-ago. 2019.

LOCKE, John. **Segundo tratado sobre o governo**. São Paulo: Abril Cultural, 1973.

MADARIAGA, Aldo. Neoliberalism has always been a threat to democracy. **Jacobin**. fev. 2021. Disponível em: <https://www.jacobinmag.com/2021/06/neoliberalism-democracy-populist-right>. Acesso: 16 dez. 2021.

MARINI, Rui Mauro. Dialética da dependência. *In*: TRASPADINI, Roberta; STEDILE, João Pedro. (org.). **Ruy Mauro Marini: vida e obra**. São Paulo: Expressão Popular, 2005.

PAULANI, Leda Maria. Neoliberalismo e individualismo. **Economia e Sociedade**. Vol. 13, pp. 115-127, 1999.

PAULANI, Leda Maria. Economia e Retórica: o capítulo brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 1, p. 3-22, 2006.

PIKETTY, Thomas. **Capital in the Twenty-First Century**. Harvard University Press, 2014. 685 p.

PLEHWE, Dieter. Introduction. *In*: MIROWSKI, Philip; PLEHWE, Dieter. **The road from Mont Pèlerin: the making of the neoliberal thought collective**. Cambridge, London: Harvard University Press, 2009.

PREBISCH, Raúl. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. **Revista Brasileira de Economia**. Vol. 3, No. 3, 1949.

QUIJANO, Aníbal. **Colonialidade do poder, eurocentrismo e América Latina**. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 2005.

RAMOS, Carmen; ALVAR GONZÁLEZ, Mercedes; MORENO, Blanca. Factores determinantes de la reducción de la desigualdad en la distribución de la renta en países de América Latina. **Revista CEPAL**, n. 126, Diciembre 2018.

ROSTOW, Walt Whilt. Etapas do desenvolvimento econômico – um manifesto não comunista. Rio de Janeiro: Zahar Editora, 1961.

SAAD FILHO, Alfredo. Coronavírus, crise e fim do neoliberalismo. **A Terra é redonda**. 26 de junho de 2020. Disponível em: https://aterraeredonda.com.br/coronavirus-crise-neoliberalismo/?doing_wp_cron=1623805916.5084400177001953125000. Acesso: 16 fev. 2022.

SAAD FILHO, Alfredo. Crise no neoliberalismo ou crise do neoliberalismo? **Crítica e Sociedade: revista de cultura política**. v.1, n. 3, Edição Especial - Dossiê: A crise atual do capitalismo, dez. 2011.

SCHEIDT, Eduardo. Representações de América no pensamento de Francisco Bilbao. **Dimensões**, Vitória: NPIH/Ufes, n. 19, p. 27-47, 2007.

SILVA, Vinícius Figueiredo. **A problemática do desenvolvimento revista: industrialização e neoestruturalismo da CEPAL**. Dissertação (Mestrado), Campinas: IE/Unicamp, São Paulo, 2017.

SMITH, Adam. **Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. v. 1-2.

SOARES, Laura. T. **Ajuste neoliberal e desajuste social na América Latina**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2001.

VALLE, Luísa de Pinho. Algumas considerações sobre educação, políticas públicas e os desafios da globalização. Em **Direito Vivo: leituras sobre constitucionalismo, construção social e educação a partir do Direito Achado na Rua**, Alexandre Bernardino Costa (org.), v. I, Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2013. 390 p.

WASSERMAN, Claudia. **História da América Latina**: cinco séculos (temas e problemas). 3. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2000. p. 177-214.

Exchange rate fluctuation and performance of manufacturing companies in Nigeria
Flutuação da taxa de câmbio e desempenho das empresas de manufatura na Nigéria

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.6169>

Kayode David Kolawole¹
Oluwagbenga Abayomi Seyingbo²
Oloruntoba Oyedele³
Taiye John Aina⁴
Mustapha Abdulkadir⁵

Artigo submetido em 27/09/2024. Aceito em 24/12/2024.

Abstract: Exchange rate fluctuation poses a significant threat to the stability of a nation's economy. Every economy must strive to ensure stability in exchange rate to strengthen the purchasing power. The volatile movement of exchange rate in Nigeria induces increase in cost which adversely affects the manufacturing sector. Hence, this study investigated the effect of exchange rate fluctuation on performance of manufacturing sector in Nigeria. Auto Regressive Distributed Lag was used to analyse the secondary data that were collected from Central Bank statistical bulletin and annual reports. The study revealed that there is existence of a long run negative relationship between exchange rate fluctuation and contribution of manufacturing sector to GDP. There is also existence of a long run negative relationship amongst exchange rate fluctuation and manufacturing output in Nigeria. Finally, the study revealed that exchange rate fluctuation affects manufacturing capacity utilization in Nigeria. The study concluded that exchange rate volatility negatively affects Nigeria manufacturing sector. The study therefore recommends that macro-economic variables are known to affect performance of manufacturing sector therefore the monetary policies should be managed in a way that it will be favourable to manufacturing sector in Nigeria.

Keywords: Exchange Rate. Macroeconomic Variables. Manufacturing Output.

Resumo: A flutuação da taxa de câmbio representa uma ameaça significativa à estabilidade da economia de uma nação. Cada economia deve esforçar-se por garantir a estabilidade da taxa de câmbio para fortalecer o poder de compra. O movimento volátil da taxa de câmbio na Nigéria induz um aumento nos custos que afeta negativamente o setor transformador. Portanto, este estudo investigou o efeito da flutuação da taxa de câmbio no desempenho do setor manufatureiro na Nigéria. O Lag Distribuído Auto Regressivo foi utilizado para analisar os dados secundários coletados do boletim estatístico e dos relatórios anuais do Banco Central. O estudo revelou que existe uma relação negativa de longo prazo entre a flutuação da taxa de câmbio e a contribuição do sector industrial para o PIB. Existe também uma relação negativa de longo prazo entre a flutuação da taxa de câmbio e a produção industrial na Nigéria. Finalmente, o estudo revelou que a flutuação da taxa de câmbio afeta a utilização da capacidade produtiva na Nigéria. O estudo concluiu que a volatilidade da taxa de câmbio afeta negativamente o setor industrial da Nigéria. O estudo recomenda, portanto, que se sabe que as variáveis macroeconómicas afetam o desempenho do sector industrial, pelo que as políticas monetárias devem ser geridas de uma forma que seja favorável ao sector industrial na Nigéria.

¹ PhD, Lecture in Department of Finance, University of Ilorin, Nigeria. E-mail: kolawole.kd@unilorin.edu.ng; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6704-2673>.

² PhD, Lecture at University of Winchester, United Kingdom. E-mail: oluwagbenga.seyingbo@winchester.ac.uk; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0540-156X>.

³ PhD, Department of Banking and Finance, Federal University Lokoja, Nigeria. E-mail: oyeoloruntoba01@yahoo.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3684-0074>.

⁴ PhD, Department of Accounting & Finance. Kwara State University, Malete. E-mail: ainataiye12@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-4253-3614>

⁵ PhD, Summit University, Offa, Nigeria. E-mail: mustyjar@gmail.com; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5695-7133>.

Palavras-chave: Taxa de Câmbio. Variáveis Macroeconômicas. Produção Industrial.

Introduction

Exchange rate is a crucial macroeconomic variable that affect a country's overall economy, including the real sector. It is the rate at which currencies are exchanged for one another, ultimately determining the competitiveness of a country amidst different nations, A country where foreign currency demand exceed foreign currency supply, then an exchange rate fluctuation can affect the activities and performance of such economy (Okorontah & Odeoma, 2016). The continuous need for imported goods and services often puts unnecessary pressure on the economy. Over the years, the Nigeria economy has grappled the impact of lingering exchange rate fluctuations, unstable macroeconomic indicators and shabby growth in economic activities.

The volatility in exchange rate market induces by fluctuation in exchange rate renders it challenging to forecast or stabilize product prices. The Nigerian economy has been greatly affected by fluctuations in exchange rates, resulting in wide-ranging consequences across different sectors, especially the manufacturing industry (Orji & Ezeanyaeji, 2022). These fluctuations according pose a threat to manufacturing company in Nigeria engaging in importation of raw materials as they are inherently opened to currency exposure. Shift in prices makes them susceptible to potential losses or gains. By engaging in international trade, particularly importing and exporting activities, multinational corporation are vulnerable to currency exposure which ultimately affect their financial performance level and profitability (Okolie *et al.*, 2023).

In accordance to Iliemena and Goodluck (2019), the state that manufacturing companies in Nigeria is widely rely on economic stability. In recent years, fluctuation of the currency rate between the Nigerian naira and major international currencies, like the US dollar, UK pounds, has presented difficulties for businesses operating in the country. From 2015 to 2023, the currency rate in Nigeria has shown a consistent depreciation in the value of the naira in relation to prominent global currencies.

In 2015, the exchange rate was approximately ₦197 to the US dollar. In 2017 the exchange rate approximately increased to ₦369 to US dollar. Also in 2020, due to the country's pandemic (COVID 19) the exchange rate increased to ₦394 to 1 US dollar. However, as a result of various influences such as declining oil prices, economic downturn, and limited availability of foreign exchange, the naira underwent a significant devaluation, hitting a record low of approximately

₦735 to the 1 US dollar in July 2022 (Central Bank of Nigeria [CBN], 2022). As of February 2023, the Nigeria exchange rate was average to be ₦638.7 to one US dollar. In June 2023, the naira depreciated by 23% in a day, to a rate of ₦600 to 1 US dollar, when the central bank of Nigeria transitioned from currency peg to free floating in order to allow market forces to determine the exchange rate.

The extended decline value of the naira has significantly affected the profitability of production companies in Nigeria. Given the substantial reliance on imported raw materials and machinery, the expenses associated with these inputs have skyrocketed, following the rapid increase in manufacturing costs and a fall in profit margins (Apere & Karimo, 2020). In instances where a company with transactional foreign exchange exposure faces a prolonged business disruption which results in losses and where relevant currency rates fall, it is necessary to take note of the effects that currency rates can have on cost incurred in production and profit margin. In addition, the depreciation of the naira has posed significant difficulties for manufacturing companies in obtaining foreign currency to import necessary materials, resulting in disruptions to production processes and supply chain obstacles. The exchange rate's instability has also led to an atmosphere of unpredictability, posing challenges for manufacturing companies in accurately predicting and planning their financial performance which has posed significant challenges for decision-making, investment planning, and overall strategic management.

Exchange rate fluctuations have had such a significant impact that certain manufacturing companies have had no choice but to exit the Nigerian market completely especially the multinational companies e.g P&G, Equinator, SPDC, GSK etc (Oguntomole *et al.*, 2018). Due to the increasing costs and operational difficulties, these companies have had to reduce their operations or close down their Nigerian branches. This has resulted in job cuts and a further decline in the manufacturing industry (Odey & Agunobi, 2023). For the remaining manufacturing companies operating in Nigeria, the challenge of sustaining profitability in the face of fluctuating exchange rates has been an ongoing struggle. These companies have had to adopt different strategies to minimize the negative impacts, such as employing hedging techniques, renegotiating contracts with suppliers and customers, and exploring alternative sources of raw materials or export markets. Nevertheless, the measures implemented so far have had limited effectiveness, leaving many companies still struggling with the impacts of exchange rate volatility on their performance financially (Apere & Karimo, 2020). These firms have been operating in a business environment

filled with uncertainty and challenges. The situation has been made worse by additional economic challenges, including high energy costs, infrastructural deficiencies, and logistical challenges. These factors have added to the difficulties faced by manufacturing companies in Nigeria. Hence, the need to examine the impact of exchange rate fluctuation on performance of manufacturing companies in Nigeria. The hypotheses of the study are stated as:

HO1: There is no significant relationship between exchange rate fluctuation and Manufacturing Contribution to GDP in Nigeria.

HO2: There is no significant relationship between exchange rate fluctuation and Manufacturing Output in Nigeria.

HO3: There is no significant relationship between exchange rate fluctuation and Manufacturing Capacity Utilization in Nigeria.

1 Literature Review

1.1 Concept of Exchange Rate Fluctuation

Exchange rate refers to price at which a currency is exchanged for another currency. According to Dogru et al., (2019), the exchange rate can be classified into the following: Fixed exchange rate: It is a regime where a country pegs the currency's value to a reference currency or basket of currencies, maintained by the central bank intervention, providing stability but limiting monetary policy independence. Floating exchange rate: In a floating exchange rate system, forces of currency supply and demand dictate currency values, without intervention from the central bank. This enables external shocks and economic conditions to be automatically adjusted. Forward exchange rate: A forward exchange rate refers to an agreed-upon exchange rate for a future date. It allows parties to fix an exchange rate today for a later transaction, thereby mitigating currency risk.

Spot exchange rate: This is the current price for immediate exchange of one currency for another, reflecting the real-time value of a currency in relation to others in the foreign exchange market. According to Dogo and Aras (2021), the Naira was previously pegged to a basket of currencies through a managed float exchange rate system, this involved the Central Bank of Nigeria intervening in the foreign exchange market to keep the Naira's value within a predetermined range relative to a basket of major currencies like the US dollar, Euro, Pounds,

Japanese Yen, Chinese Renminbi and Canadian dollar. However, the predominant currency that is being traded is the USD. This exchange rate regime aimed to provide some stability for the Naira while allowing gradual adjustments to prevent excessive volatility or misalignment. However, it limited the central bank's monetary policy flexibility and autonomy to some extent.

The Nigerian exchange rate has gone through significant challenges and phases from 2014 to 2022, revealing the country's economic dynamics and the Central Bank of Nigeria's (CBN) policy responses. In 2014, the Naira traded at around ₦155 to the US dollar, supported by relatively high oil prices and a more stable economic environment (Central Bank of Nigeria [CBN], 2022). However, as oil prices plummeted in late 2014 and early 2015, Nigeria's foreign exchange earnings took a hit, putting pressure on the Naira (Adebiyi & Olowookere, 2016). In mid-2016, the CBN officially devalued the Naira, allowing it to trade at around ₦ 305 to the US dollar (Central Bank of Nigeria [CBN], 2022). This was to solve the growing foreign exchange shortage and align the official rate with market realities. Despite this devaluation, the Naira continued to weaken, reaching around ₦520 to the US dollar on the parallel market by February 2017 (Olunkwa et al., 2021). In response to the Naira's volatility, the CBN introduced multiple exchange rate windows, including the Investors' and Exporters' (I&E) window, in April 2017 (Central Bank of Nigeria [CBN], 2022). This move was designed to attract foreign investment and boost dollar inflows into the economy.

1.1.1 Concept of Exchange Rate Fluctuation

Exchange rate fluctuation means the constant change or movement in the value of one currency in relation to other currency over a period of time. Businesses that rely on imported inputs or export their products are particularly vulnerable to exchange rate volatility, as it can affect their production costs, pricing strategies, and competitiveness in international markets (Manufacturers Association of Nigeria [MAN], 2022). Governments and central banks intervene occasionally in foreign exchange markets to mitigate fluctuation in exchange rate and to ensure currency stability (Obadan, 2006). However, excessive volatility in exchange rates can create uncertainties and pose challenges for businesses, investors, and policymakers in making informed decisions (Aliyu, 2009).

The Nigerian exchange rate has experienced significant fluctuations over the years, reflecting the country's economic conditions and policies. Before the implementation of the Structural Adjustment Program (SAP) in 1986, fixed exchange rate regime was in operation in Nigeria, with the naira pegged to the U.S. dollar at ₦0.67 to \$1 (Obadan, 2006). After the adoption of the SAP, Nigeria shifted to a flexible exchange rate system in an effort to promote export competitiveness and attract foreign investment. In 1986, the naira was devalued to ₦2.02 to \$1, marking the beginning of a period of significant exchange rate volatility (Aliyu, 2009). Throughout the 1990s and early 2000s, the naira continued to depreciate against major currencies, reaching ₦92.69 to \$1 in 2002. This fall in exchange rate was caused by factors such as economic mismanagement, falling in oil price and political instability.

In an attempt to stabilize the exchange rate, the Central Bank of Nigeria (CBN) introduced various foreign exchange management policies which included the Interbank Foreign Exchange Market (IFEM) in 1989 and the Wholesale Dutch Auction System (WDAS) in 2006 (Obadan, 2006). Therefore, between 2007 and 2014, the naira experienced relative stability, trading between ₦118 and ₦160 to \$1 (Adeleye *et al.*, 2020). However, the plunge in global oil prices in 2014, coupled with the COVID-19 pandemic in 2020, led to renewed pressure on the Nigerian currency. As of April 2023, the official exchange rate stood at ₦460 to \$1, while the parallel market rate hovered around ₦760 to \$1, reflecting a significant divergence between the official and unofficial rates.

1.1.2 Concept of Performance of Manufacturing Firm

The concept of performance in the context of an organization's finances has been extensively discussed by various scholars, each offering unique perspectives and emphasizing different aspects. According to Lynch and Cross (1991), performance is defined as "the ability to operate efficiently, be profitable, have good financial results, and make quality products and services." This definition highlights the significance of profitability, operational efficiency, and the capability to achieve positive financial outcomes. Neely, Gregory, and Platts (1995) view performance as "the set of metrics used to quantify both the efficiency and effectiveness of actions." From a financial standpoint, this definition considers performance as a measure of how efficiently an organization utilizes its resources and how effectively it achieves its financial objectives.

Furthermore, the Balanced Scorecard framework, Kaplan and Norton (1992) define performance as a multidimensional concept that encompasses internal business processes, customer satisfaction, internal financial measures, and the ability of the organization ability to learn and grow. This approach underscores the need for a balanced consideration of both non-financial and financial aspects of performance. Venkatraman and Ramanujam (1986) define performance as the organization's ability to attain its goals by making the best use of resources in a planned and controlled manner." This definition emphasizes the importance of goal attainment, resource utilization, and effective resource management to achieve desired financial outcomes.

The manufacturing sector serves as an important catalyst in gauging a country's economic efficiency (Amakom, 2012). However, Nigeria's focus shifted towards crude oil production after its discovery in the late 1950s, neglecting its developing industrial base (Englama, Duke, Ogunleye & Ismail, 2010). This mono-economic practice has exacerbated poverty, low living standards, and unemployment. Manufacturing involves changing the form of raw materials into producer goods, intermediate goods, or consumer goods. It diversifies the economy, fosters employment opportunities, supports agriculture, enhances foreign exchange earnings, and promotes skill development. Nigeria's industrial growth has undergone four distinct stages, from the pre-independence era of foreign multinational corporations processing raw materials to the post-colonial era of import substitution. The 1970s witnessed government monopoly in industries like steel, petroleum refining, and fertilizers. The 1990s saw economic reforms and the adoption of an export promotion strategy due to declining oil prices (Bennett, Anyanwu & Kalu, 2015). Despite efforts to diversify and promote balanced development, the results have been more hypothetical than actual (Bennett et al., 2015). Manufacturing is perceived as a catalyst for structural transformation and national independence, but its potential remains underutilized due to the persistent focus on the oil sector (Amakom, 2012).

However, in recent years, the manufacturing sector has encountered significant hurdles due to unfavorable macroeconomic conditions, notably the volatility in the foreign exchange rate (FOREX) (Adeleye et al., 2020). During the period of 2019 to 2021, the value of manufacturing output in Nigeria witnessed a decline, falling to N8,942.27 billion (Manufacturers Association of Nigeria [MAN], 2022). This downturn can be attributed to the adverse effects of the COVID-19 pandemic and the subsequent economic slowdown. The pandemic disrupted global supply chains, leading to scarcity of raw materials and increased production costs for Nigerian manufacturers.

1.2 Theoretical Framework

1.2.1 Purchasing Power Parity (PPP)

Purchasing Power Parity (PPP) stands as a foundational economic theory that facilitates a comparative analysis of currencies of different countries by employing a basket of goods approach (Hansen *et al.*, 2024). This methodology carefully considers variations in countries' inflation rates concerning the purchasing power of their respective currencies. In essence, constant high rates of inflation within a country render locally produced commodities more expensive relative to foreign alternatives. Consequently, consumers exhibit a heightened preference for foreign products, leading to increased demand for foreign currencies to facilitate their purchase. Subsequently, the heightened foreign currencies demand put upward pressure on their value, thereby depreciating the domestic currency. Consequently, the nation's currency experiences a reduction in value. The depreciation of the domestic currency leads to a proportional rise in value and cost of foreign currencies, subsequently leading to amplified exchange costs. This increase in exchange costs prompts a reduction in the consumption of foreign inputs within production lines (Itskhoki & Mukhin, 2021). The repercussions of increased production costs extend across various sectors of the economy. Elevated production costs typically translate to higher prices of products, diminished outputs, potential labour retrenchments, diminished profit margins, or, in severe cases, complete closure of operations (Gopinath *et al.*, 2020). Conversely, intervention to influence the exchange rate can yield positive outcomes, by strategically influencing the exchange rate, it is plausible to stimulate production, bolster employment figures, amplify profit margins, or even facilitate the establishment of new production lines (Amiti *et al.*, 2022).

The purchasing power of nations' currencies, which is significantly influenced by inflation, plays a pivotal role in dictating the trajectory of foreign exchange rate fluctuations. Through grasping the dynamics of purchasing power and its interplay with inflation, policymakers and economic stakeholders can navigate the nuances of exchange rate fluctuations effectively (Burstein & Gopinath, 2014). Consequently, informed decisions can be made to leverage exchange rate dynamics for the betterment of national economies, thereby fostering sustainable growth and development. Conclusively, the purchasing power of nations' currencies, which is significantly influenced by inflation, contributes significantly to dictating the trajectory of foreign exchange

rate fluctuations. Grasping the dynamics of purchasing power and its interplay with inflation, policymakers and economic stakeholders can navigate the nuances of exchange rate fluctuations effectively (Froot & Rogoff, 2015). Consequently, informed decisions can be made to leverage exchange rate dynamics for the betterment of national economies, thereby fostering sustainable growth and development.

1.3 Empirical Review

Abdallah (2018) employed ARDL model in their study and the study revealed the presence of both long run and short run relationship between performance of manufacturing sector and exchange. The study revealed that appreciation of exchange rate value induces an increment in manufacturing sector performance and depreciation in exchange rate causes performance of manufacturing sector to deteriorate. Ilechukwu and Nwokoye (2015) examined the effect of exchange on outputs of industries in Nigeria in the long run. They utilized OLS model using secondary data across 1980-2013. The outcome revealed that real exchange rate, population growth rate, foreign direct investment and domestic capital significantly affect outputs of industries. Inflation and movement in external balance did not exert any significant effect on outputs of industries.

Dada and Oyeranti (2012) examined the impact of management of exchange rate on manufacturing sector growth in Nigeria. Employing OLS technique, the study found that depreciation of exchange rate, which was part of structural adjustment policy (SAP) in 1986 did not significantly impact the productivity of the manufacturing sector in Nigeria. In addition, appreciation of the exchange rate significantly affects the domestic output and it will improve the sector growth. Akinlo and Lawal (2015) examined the effect of exchange rate on production of industries in Nigeria from 1986-2010. The study employed VECM and the result confirms the presence of a long run relationship between money supply, inflation rate, industrial production index and exchange rate. The outcome revealed that in the short run, depreciation of exchange rate did not exert a significant impact on industrial production but in the long-run, positive impact was found. Hunegnaw (2017) found that in the long-run, effective exchange rate impacted exports of the manufacturing sector using PMG or Mean Group Estimators and ARDL based on 10 Eastern

Africa countries. Panda and Nanda (2018) found significant and negative impact of movement in exchange rate on manufacturing investment in India employing system-GMM.

Adebiyi and Obasa (2004) examined the broader economic repercussions of the 2008-2009 financial crisis, highlighting its effects on foreign exchange rates and economic stability. Adeleye *et al.* (2020) focused on the 2014-2016 oil price slump, detailing its severe consequences on Nigeria's economic performance and manufacturing sector. Akinlo and Adejumo (2016) examined the implications of Nigeria's exchange rate policies and reforms on economic stability and sectoral performance. Also, Mundell (2001) talks about the optimal currency area (OCA) by investigating exchange rates and their contribution to the growth of economic activities and performance of the economy in the long, medium and short-term. A different study was conducted by Mmaduabuchi and Ifeanyi (2014) specified the effect of exchange rate on manufacturing firm performance and other control variables. They all refused to address how exchange rate fluctuations directly affect manufacturing companies' profitability in Nigeria over an extended period. Most existing studies concentrate on broader economic impacts or short-term analyses. It is thus imperative to broaden the knowledge base of manufacturers, government and the general public on the impact of exchange rate fluctuation by studying its determinant. This study aims to provide a more comprehensive link between currency rate fluctuation and manufacturing companies in Nigeria.

2 Methodology

This study adopted Ex post facto research design. Ex post facto research design is appropriate because it analyzes facts before the commencement of the study. Hence, the researcher has no influence on the facts of the study.

The study utilized secondary data which was sourced from the Central Bank of Nigeria (CBN) statistical bulletin from 1986 to 2022 and the data was analyzed using Auto Regressive Distributed Lag Model.

Model Specification

The specific model specification could take the following form:

Model One:

The first model is used to investigate the impact of macroeconomic variables on the Gross Domestic Product of Nigeria.

$$MCGDP = f(EXRF, INFR, INTR, PD) \dots \dots \dots \text{eqn 1}$$

3 Data Presentation and Interpretation of Result

Table 1 - Descriptive Statistics

	MOUT	MCU	MGDP	EXR	PD	INF	INT
Mean	1.381172	945.1506	4317.687	136.1637	50.59956	4.276357	134.7807
Median	1.288550	48.15088	3636.058	128.0000	57.93900	4.212993	127.2299
Maximum	4.282088	3200.953	6684.218	435.0000	58.28300	15.32916	425.9792
Minimum	-0.039522	30.40000	2898.474	3.316600	0.000000	-2.035119	4.016037
Std. Dev.	0.953160	1173.745	1392.897	124.6641	18.21006	3.845026	118.3471
Skewness	0.736904	0.595423	0.718013	0.891675	-2.440683	0.479228	0.891652
Kurtosis	3.590352	1.559627	1.841216	2.915961	7.025974	3.493300	3.005487
Jarque-Bera	3.780941	5.239181	5.107431	4.781100	60.05431	1.742977	4.770302
Probability	0.051001	0.072833	0.077792	0.091579	0.000000	0.018328	0.092075
Sum	49.72218	34025.42	155436.7	4901.895	1821.584	153.9489	4852.106
Sum Sq. Dev.	31.79797	48218743	67905704	543939.9	11606.22	517.4479	490210.9
Observations	36	36	36	36	36	36	36

Source: Authors computation (2024)

To examine the appropriateness or otherwise, of the ordinary least square (OLS) estimator as well as to describe the white noise, the normality test becomes imperative. As indicated in table 4.1, the Jarque Bera test of normalcy was performed in this regard for each and every variable and model. The test's null hypothesis states that the series are normally distributed and that the OLS estimator will be suitable when the probability value of the Jarque-Bera statistics is less than the traditional level of significance (10%, 5%, or 1%). Otherwise, the OLS estimator is not appropriate if the series are not normally distributed. For every series and every model, the Jarque Bera statistics are significant (the statistics' probability value is less than 5%), suggesting that none of the series are normally distributed.

Table 2 - Result of Unit Root (Stationarity) Test

Variables	Augmented dickey-fuller (ADF)	5% Critical level	Philip-Perron (PP)	5% critical level	Order of integration	ADF	PP
MOUT	-4.056293	-3.557759	-3.799008	-3.552973	I(1)	I(1)	I(1)
MCU	-4.222376	-3.548490	-3.745510	-3.548490	I(1)	I(1)	I(1)
MGDP	-3.583138	-1.952473	-5.631745	-2.951125	I(1)	I(1)	I(1)
EXRF	-4.782527	-3.552973	-3.214786	-3.548490	I(0)	I(0)	I(0)
PD	-3.920558	-3.603202	-4.912139	-3.574244	I(0)	I(0)	I(0)
INF	-3.874811	-3.622033	-4.080318	-3.557759	I(0)	I(0)	I(0)
INTRA	-7.956984	-3.552973	-3.055098	-2.951125	I(1)	I(1)	I(1)

Source: Authors computation (2024)

Non-stationarity is one of the main characteristics of time series data. The issue with the problem of non-stationarity is that it leads to biasness and wrong regression estimates and confuses the researcher to wrong conclusions. Meaning that the adoption of OLS on non-stationary data will

lead to nonsensical regression. Hence, it is necessary to carry out unit root test to determine the stationarity and otherwise of a data set. Regression results become spurious when both dependent and independent variables are not stationary at level. In order to eliminate the problems, the study made use of ADF and PP unit root tests and it was presentable on Table 4.2 above.

ADF and PP test results show EXRF, PD and INFR are stationary at levels. Meaning it was integrated of order zero [I(0)] however MOUT, MCU, MGDGP and INTR are stationary at first difference it therefore means they are integrated at order one I(1). In order to analyze the regression with these mixtures of I(0) and I(1), therefore the ARDL Bound Test of cointegration should be carried out and the outcome of the test is given below.

Table 3 - Cointegration Test (Bound Testing Approach)

Model	F-statistic	Lower Bound (at 5%)	Upper bound (at 5%)	Remarks
MOUT	4.436	2.22	3.39	Significant
MCGDP	5.096	2.22	3.39	Significant
MCU	4.993	2.22	3.39	Significant

Source: Authors computation (2024)

The results of the previous tests show the variables to be integrated at level and order I(1). Therefore, the best cointegration test for these results is the ARDL Bound test. This bound test was applied for the three models namely, MGDGP, MCU, and MOUT models. The null hypothesis of the test states that there is no cointegration, or long-term connection, among the sampled variables. This null hypothesis is to be rejected when the test's F-statistics surpass the upper bound Critical Value at a chosen significance level (in this example, 5%).

F-statistics of the test shows the MOUT, MCGDP, and MCU models are 4.436, 5.096, and 4.993, respectively, and that their upper bound critical values are 3.39. This shows that the F-statistics for all three models exceed the Critical Values of the Upper Bound that correspond to them. It suggests that the null hypothesis is rejected. Therefore, the test reveals that each model has cointegration.

As a result of the ARDL bound test of cointegration, all of the models demonstrate a long-run relationship between the variables. As a result, long-term relationships are simulated employing ARDL. The bound test results show that ARDL is most appropriate for this study.

Table 4 - Regression Result of the Contribution of Manufacturing Sector to GDP

Δ MCGDP	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.066820	0.145670	-0.458709	0.6530
Δ EXR	-2.203027	0.128298	-2.582466	0.0014
$\Delta \ln$ EXR(-1)	-3.036269	0.146714	-2.247208	0.0021
Δ PD	4.669619	0.333252	3.009347	0.0000
$\Delta \ln$ PD(-1)	0.671108	0.291791	2.299961	0.0352
Δ INFL	-0.004963	0.003640	-1.363613	0.1928
Δ INFL(-1)	-0.001143	0.003166	-0.361025	0.7231
Δ INTR	-0.010077	0.021572	-0.467135	0.6471
Δ INTR(-1)	-0.006192	0.021586	-0.286864	0.7781
ECTMCGDP(-1)	-1.112957	0.290566	-3.141998	0.0067
R-squared	0.755614	F-statistic	6.728138	
Adjusted R-squared	0.698644	Prob(F-statistic)	0.008425	
Log likelihood	15.53972	Durbin-Watson stat	1.967573	

Source: Authors computation (2024)

Table 4 displays the outcomes of the ARDL model used to estimate how exchange rate fluctuations affect the contribution of the manufacturing sector to Nigeria's GDP. With an R-squared of 0.7556, the model's strong fit is beyond dispute. This suggests that fluctuations in the exchange rate (EXRF), public debt (PD) and inflation rate (INFL) account for 76% of the variations in the contribution of the manufacturing sector to Nigeria's GDP. The ECTMCGDP(-1) is -1.913, as shown in Table 4.3. Given a t-statistic of -3.142, the term is negative and significant at 1%, as would be predicted. This suggests that, as the country moves from a short-term state of disequilibrium to a long-term state of equilibrium, the manufacturing sector's contribution to the GDP is adjusting to shocks from exchange rate fluctuation (EXRF), public debt (PD), and inflation rate (INFL) at a rate of 91%.

Additionally, with coefficients of -2.203 and a P-value of 0.0014, the outcomes show an inverse link between changes in exchange rate fluctuation. Thus, if everything else stays the same, the manufacturing sector's contribution to the GDP rises (appreciates) when exchange rates decline. However, there is a positive correlation between the change in public debt (Δ PD) and the first lag of that change ($\Delta \ln$ PD(-1)), with values of 4.669 and 0.671, respectively.

Therefore, a growth in the national debt would cause the manufacturing sector's contribution to the GDP to increase (appreciate), *ceteris paribus*. The F-statistic of 6.7281 establishes the model's overall relevance generally. This suggests that, at the 1% significance

level, the underlying null hypothesis—that is, that the inflation rate, exchange rate, gross domestic product, exchange rate, and external reserves are all concurrently equal to zero—can be rejected. As a result, changes in exchange rates have a big influence on how much Nigeria's manufacturing sector contributes to GDP. This is consistent with the work of Dada and Oyeranti (2012) and Ilechukwu and Nwokoye (2015).

Table 5 - Regression Result of the Manufacturing Output model

ΔMOUT	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.042621	0.071537	-0.595785	0.5624
ΔEXRF	-0.166771	0.066081	-2.523736	0.0064
ΔlnEXRF(-1)	0.139855	0.098605	1.418329	0.1815
ΔPD	2.814506	8.922307	3.145521	0.0084
ΔlnPD(-1)	1.107506	9.153407	1.198591	0.2538
ΔINFL	0.081980	0.039129	2.095128	0.0580
ΔlnINFL(-1)	-0.061402	0.036887	-1.664624	0.1219
ΔINTR	-0.011050	0.009049	-1.221141	0.2455
ΔlnINTR(-1)	-0.001300	0.009110	-0.142668	0.8889
ECTMOUT(-1)	-0.620553	0.259510	-2.391248	0.0074
R-squared	0.767281	F-statistic	9.082335	
Adjusted R-squared	0.738810	Prob(F-statistic)	0.007763	
Log likelihood	48.30698	Durbin-Watson stat	2.006693	

Source: Authors computation (2024)

The outcomes of the ARDL are shown in Table 5, which assesses how exchange rate fluctuations impact Nigeria's manufacturing output (MOUT). The ARDL model's good fit is confirmed by the R-squared value of 0.767. This shows that public debt (PD), INFL and exchange rate fluctuation (EXRF) accounted for 76.7% of the variations in MOUT. Additionally, the long-run equilibrium relationship between the MOUT and the exchange rate fluctuation has a coefficient known as ECTMOUT(-1). The phrase quantifies the amount of the predictor variable shock that is being used to correct the criterion variable each period. As a result, Table 4.4's result displays a coefficient of -0.62. The value is negative and significant at 1%, as expected and predicted by economic theory, based on the t-statistic of -2.3912. This indicates that while being adjusted to shocks from fluctuations in the exchange rate (EXRF), public debt (PD) and inflation rate (INFL), manufacturing output is transitioning at a rate of 62% per year from a state of short-term disequilibrium to a long-term state of equilibrium.

There is a negative relationship between Nigeria's manufacturing output and the coefficient of exchange rate fluctuation ($\Delta EXRF = -0.167$) after carefully examining the results for the short-run relationship between public debt (PD), inflation rate (INFL), and manufacturing output. The coefficient's statistical significance is established by the t-statistic of -2.524. Implying 1% increase in exchange rate volatility would translate into a 0.167% decrease in Nigeria's industrial output, assuming all other factors stay the same. MOUT and public debt are directly correlated, according to the ARDL model's results ($\Delta PD = 2.81$). Based on the t-statistic of 3.1455, higher public debt would, *ceteris paribus*, lead to higher manufacturing output.

Above all, the F-statistic of 9.082 establishes the overall importance of the ARDL model. Null hypothesis of public debt (PD), inflation rate (INFL), and exchange rate fluctuation (EXRF) are all equal to zero and can be rejected at the 1% significance level. As a result, Nigeria's manufacturing output is significantly impacted by fluctuations in exchange rates. This is consistent with the work of Akinlo and Lawal (2015) and Adebisi and Obase (2004).

Table 6 - Regression Result of the Manufacturing Capacity Utilization (MCU) model

ΔMCU	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.342947	1.729498	0.776495	0.4504
$\Delta EXRF$	0.095845	1.262094	2.373709	0.0305
$\Delta \ln EXRF(-1)$	0.254059	1.078383	3.017535	0.0082
ΔPD	-1.236958	0.374690	-2.899808	0.0334
$\Delta \ln PD(-1)$	-1.946168	0.458599	-2.334272	0.0234
$\Delta INFL$	0.036185	0.045299	0.798816	0.4377
$\Delta INFL(-1)$	-0.050960	0.043908	-1.160612	0.2652
$\Delta INTR$	0.378903	0.281268	1.347125	0.1993
$\Delta INTR(-1)$	0.546561	0.313721	1.742187	0.1034
$ECT_{MCU}(-1)$	-0.250002	0.109471	-2.283738	0.0385
R-squared	0.779214	F-statistic	10.744989	
Adjusted R-squared	0.695346	Prob(F-statistic)	0.000372	
Log likelihood	-69.77992	Durbin-Watson stat	2.049390	

Source: Authors computation (2024)

The ARDL model's estimated results, which were used to assess how exchange rate fluctuations affected Nigeria's manufacturing capacity utilisation, are displayed in Table 4.6. The model has a decent fit, as indicated by the R-squared of 0.779. This indicates that fluctuations in the exchange rate (EXRF) and public debt (PD) amounted to 78% of the variations in

manufacturing capacity utilisation (MUC). Coefficient of ECTMCU(-1) is -0.2500, as the table also shows. Because it is negative and significant, it is assumed that manufacturing capacity utilisation (MCU) exhibits a slow response to shocks from exchange rate fluctuation (EXRF) and public debt (PD). According to this, the MCU is adjusting at a rate of 25% from a short-term state of disequilibrium to a long-term state of equilibrium.

The results also demonstrate an inverse relationship between the change in manufacturing capacity utilisation and exchange rate fluctuation (Δ EXRF) and the lag of change in log of $\Delta \ln EXRA(-1)$, with a coefficient of -4.0486 and -3.1913, respectively. Therefore, null hypothesis of no discernible impact exchange rate has on the utilisation of manufacturing capacity, can be rejected at 10% based on the t-statistics of -1.9672 and -2.1741. This implies that increase in exchange rate fluctuation would result in a fall in the utilisation of manufacturing capacity (MCU). The table also shows that the high t-statistic indicates that the coefficients of public debt (PD= -1.237, -2.899) are statistically significant. Thus, at 5%, the null hypothesis can be ruled out. Therefore, each null hypothesis can be accepted separately. Generally speaking, the ARDL model's overall significance is determined by the F-statistic of 10.745.

This means that the null hypothesis, according to which the public debt (PD), and exchange rate fluctuation (EXRF) can all be rejected at the 1% level of significance. Therefore, it leads to the conclusion that all exchange rate movements have a major impact on Nigeria's manufacturing capacity utilisation. This is consistent with the work of Oyatoye *et al.* (2011); and Mukolu *et al.* (2013).

Table 7 - Result of Diagnostic Test for all the Models

Models	Breusch-Pagan-Godfrey Heteroscedasticity (BP) Test:		Breusch-Godfrey Serial Correlation LM (BG) Test:	
	F-statistic	P- value	F-statistic	P-value
MCGDP model	2.834954	0.2431	0.797302	0.3868
MOUT Model	2.257685	0.1625	0.179329	0.7306
MCU model	2.381094	0.2218	0.286673	0.2547

Source: Author's computation (2024)

The BP and BG tests were performed for every model of this investigation and displayed in table 7. BP test's usual goal helps to ascertain if the model exhibits heteroscedasticity. According to the null hypothesis of the test, the series are homoscedastic and there is no heteroscedasticity. The model's p-values in this case are 0.2431, 0.1625, and 0.2218, according to table 4.6's findings of the BP, while 2.834954, 2.257685, and 2.381094 are F-statistics for MCGDP, MOUT and MCU respectively. The null hypothesis is accepted since every P-value is higher than 5%. Therefore, the test demonstrates that none of the models exhibit heteroscedasticity.

The BG test is another one that is carried out. The idea that there is no serial association is its null hypothesis. The models in this study have the following F-statistics for serial correlation tests: MCGDP=0.797302, MCGDP=0.179329, and MCU=0.286673. Given the P-values for the F-statistics of the models are greater than the 5% level of significance, we concluded that serial correlation is not present in the model. Therefore, the models are free from issues of serial correlation and heteroscedasticity (autocorrelation).

Discussion of Findings

ARDL model was used to investigate the effects of exchange rate fluctuation on manufacturing companies performance in Nigeria. The result of the study shows that exchange rate fluctuation is a negative manufacturing contribution to gross domestic product which is in tandem with the study of Otepola; (2002). It was also shown that exchange rate fluctuation negatively affects manufacturing output in Nigeria. The study further reveals that explain exchange rate fluctuation is a significant determinant of manufacturing output and impacts manufacturing output negatively, which also goes in line with Oyatoye, *et al.* (2011) and Mukolu, *et al.* (2013).

Finally, the study showed that public debt affects manufacturing sector performance in Nigeria. This study is in line with the study of Akinlo, 2004; Okon, *et al.*, 2012 and Mukolu *et al.*, 2013.

Conclusion and Recommendations

The study hereby concludes that exchange rate fluctuation exerts a negative effect on the contribution of the manufacturing sector to GDP in Nigeria. In addition, the study further

concluded exchange rate fluctuation negatively impacts manufacturing output in Nigeria. The study shows that exchange rate fluctuation affects manufacturing capacity utilization in Nigeria. Lastly, the study established that exchange rate fluctuation negatively affects the manufacturing sector in Nigeria. The study recommends that macro-economic variables are known to affect the performance of the manufacturing sector, therefore the monetary policies should be managed in a way that will be favorable to the manufacturing sector in Nigeria. Finally, the monetary authority should consistently implement policies aimed at stabilizing the exchange rate and eliminating the negative effect of exchange rate fluctuation on the performance of manufacturing in Nigeria.

References

ABDALLAH, A. M. Exchange rate variability and manufacturing sector performance in Ghana: Evidence from cointegration analysis. **Journal of international economics and business**, v. 2, n.1, p. 1-14, 2018.

ADEBIYI, M. A.; OBASA, B. B. Institutional framework, interest rate policy, and the financing of the Nigerian manufacturing sub-sector. Paper delivered at a forum for African macro-micro linkage, South Africa. 2004.

ADEBIYI, W. K.; OLOWOOKERE, J.K. Ownership structure and the quality of financial reporting: evidence from Nigerian deposit money banks. **International Journal of Economics, Commerce and Management**, v.4, n. 1, p. 541-552, 2016.

ADELEYE, B. N., *et al.* Comparative investigation of the growth-poverty-inequality trilemma in Sub-Saharan Africa and Latin American and Caribbean Countries. **Heliyon**, v. 6, n. 12, 2020.

AKINLO, A. E. Foreign direct investment and growth in Nigeria: An empirical investigation. **Journal of Policy modeling**, v. 26, n. 5, p. 627-639, 2004.

AKINLO, O. O.; LAWAL, A. Q. Impact of exchange rate on industrial production in Nigeria 1986-2010. **International Business and Management**, v.10, n. 1, p. 104–110, 2015.

AKINLO, A. E.; ADEJUMO, O. O. Determinants of total factor productivity growth in Nigeria 1970-2009. **Global Business Review**, v.17, n. 2, p. 257-270, 2016.

AMAKOM, U. Manufactured exports in Sub-Saharan African economies: Econometric tests for the learning by exporting hypothesis. **American International Journal of Contemporary Research**, v. 2, n. 4, 2012.

AMITI, M., ITSKHOKI, O.; KONINGS, J. Dominant currencies: How firms choose currency invoicing and why it matters. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 137, n. 3. P. 1435-1493, 2022.

ALIYU, S. U. R. Exchange rate volatility and export trade in Nigeria: an empirical investigation. **MPRA paper**, n. 13490, 2009.

APERERE, T. O.; KARIMO, T. M. Monetary policy shocks and agricultural output growth in Nigeria. **Journal of Economics and Finance**, v. 6, n. 2, p. 45-50, 2020.

BENNETT, K. O. ANYANWU, U. N.; KALU, A. O. U. The effect of industrial development on economic growth: An empirical evidence in Nigeria. **European Journal of Business and Social Sciences**, v.4 n. 2, p. 127-140, 2015.

BURSTEIN, A.; GOPINATH, G. International prices and exchange rates. **Chapter 7 in Handbook of International Economics**, v. 4, p. 391-451, 2014.

CENTRAL BANK OF NIGERIA - CBN. **Annual Statistical Bulletin**. Available at: <https://www.cbn.gov.ng/documents/statbulletin.asp>. 2022.

DADA, E. A.; OYERANTI, O. A. Exchange rate and macroeconomic aggregates in Nigeria. **Journal of Economics and Sustainable Development**, v. 3, n. 2, p. 93-101, 2012.

DOGO, M. Y.; ARAS, O. N. Effect of volatility in the Naira – Dollar exchange rate on the volume of imports to, and exports from Nigeria. **International Journal of Economics and Financial Issues**, n. 11, v. 5, 68-73, 2021.

DOGRU, T. ISIK, C.; SIRAKAYA-TURK, E. The balance of trade and exchange rates: Theory and contemporary evidence from tourism. **Tourism Management**, v. 74, p. 12-23, 2019.

ENGLAMA, A. *et al.* Oil price and exchange rate volatility in Nigeria: an empirical observation. **Central Bank of Nigeria Economic and Financial Review**, v. 48, p. 31-42, 2010.

FROOT, K.; ROGOFF, K. Perspectives on PPP and Long-Run Real Exchange Rates, Working Paper 32027, **Harvard University OpenScholar**. 2015.

GOPINATH, G., *et al.* Dominant currency paradigm. **American Economic Review**, v. 110, n.3, p. 677-719, 2020.

HANSEN, L., TARASKINA, V.; WENG, J. **The impact of purchasing power parity (ppp), infrastructure, and decentralization on pandemic restrictions**. Working papers series. 14. https://orb.binghamton.edu/working_paper_series/14, 2024.

HUNEGNAW, F. B. Real exchange rate and manufacturing export competitiveness in Eastern Africa. **Journal of Economic Integration**, p. 891-912, 2017.

ILECHUKWU, I. N.; NWOKOYE, E. S. Long run impact of exchange rate on Nigeria's industrial output. **Journal of economics and Finance**, v. 6, n. 5, p. 75-86, 2015.

ILIEMENA, R. O.; GOODLUCK, H. C. Delisting and market performance of Nigerian Stock Exchange: (1998-2018). **Journal of Economics and Sustainable Development**, v. 10, n. 6, p.29-38, 2019.

ITSKHOKI, O.; MUKHIN, D. Exchange rate disconnect in general equilibrium. **Journal of Political Economy**, v. 129, n. 8, p. 2183-2232, 2021.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. The balanced scorecard – measures that drive performance. **Harvard Business Review**, v. 70, n. 1, p. 71-79, 1992.

Lynch, R.; Cross, K. **Measure up! Yardstick for continuous improvement**. Oxford: Blackwell, 1991.

Manufacturers Association of Nigeria. **Report on the impact of exchange rate volatility on Nigerian manufacturing industries**. Lagos: Nigeria, 2022.

MMADUABUCHI, E. F.; IFEANYI, A. E. Exchange rate and manufacturing performance in Nigeria. **Journal of Empirical Economics**, v. 3, n. 6, p. 352-361, 2014.

MUKOLU, M. O. *et al.* Assessment of the impacts of foreign direct investment and interest rate on the growth of Nigerian economy. **IOSR Journal of Business and Management**, v. 15, n. 3, p.40-44, 2013.

MUNDELL, R. A. On the history of the Mundell-Fleming model. **IMF Staff Papers**, v. 47, Special Issue, p. 215-227, 2001.

NEELY, A.; GREGORY, M.; PLATTS, K. Performance measurement system design: a literature review and research agenda. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 15, n.4, p. 1228-1263, 1995.

OBADAN, M. I. Overview of exchange rate management in Nigeria. **Bullion**, v. 30, n. 3, 1, 2006.

OGUNTOMOLE, O., *et al.* Tick-, flea-, and louse-borne diseases of public health and veterinary significance in Nigeria. **Tropical medicine and infectious disease**, v. 3, n. 1, p. 3, 2018.

ODEY, P. O.; AGUNOBI, C. C. Effect of exchange rate on the performance of the manufacturing sector in Nigeria. **AFIT Journal of Marketing Research**, v. 3, n. 1, p. 114-124, 2023.

OKOLIE, P. I. P., *et al.* Impact of exchange rate on foreign reserves and diaspora remittances in Nigeria. **European Review in Accounting and Finance**, v.7 n. 1, p. 1-17, 2023.

OKON, J. U., *et al.* Foreign direct investment and economic growth in Nigeria: an analysis of the endogenous Effects. **Current Research Journal of Economic Theory**, v. 4 n. 3, p. 53-66, 2012.

OKORONTAH, C. F.; ODOEMENA, I. U. Effects of exchange rate fluctuations on economic growth of Nigeria. **International Journal of Innovative Finance and Economics Research**, v. 4, p. 1-7, 2016.

OLUNKWA, C. N., *et al.* The demographic effects of Covid-19: Any hope for working populations? **BizEcons**, v. 15, p. 3-12, 2021.

ORJI, M. C.; EZEANYAEJI, C. I. Exchange rate and manufacturing sector performance in Nigeria. **Lapai Journal of Economics**, v.6 n. 2, p. 13–33, 2022.

ORJI, I. J., *et al.* Exploring the determinants in circular supply chain implementation in the Nigerian manufacturing industry. **Sustainable Production and Consumption**, v. 29, p. 761-776, 2022.

OTEPOLA, A. **FDI as a factor of economic growth in Nigeria**. African Institute for Economic Development and Planning (IDEP). Available online at <http://www.unidep.org>. 2002.

OYATOYE, E. O. *et al.* Foreign direct investment, export and economic growth in Nigeria. **European Journal of Humanities and Social Sciences**, v. 2, n.1, p. 67-86, 2011.

PANDA, A. K.; NANDA, S. The nexus between exchange rate and long-term investment in Indian manufacturing industry. **Management Research Review**, v. 42, n. 2, p. 174-198, 2019.

VENKATRAMAN, N.; RAMANUJAM, V. Measurement of business economic performance: An examination of method convergence. **Journal of Management**, v. 13, n.1, p. 109-122, 1987.

Resenha de documentário

CAVECHINI, Caio. “Carne e osso: o trabalho nos frigoríficos” documentário completo hd. YOUTUBE, 28 de fev. 2016.

DOI: <https://dx.doi.org/10.26694/2764-1392.5722>

Renan Augusto Francisco de Lima¹

Resenha recebida em 05/05/2024. Aceita em 23/08/2024.

Resumo: A presente resenha surge a partir de uma reflexão durante uma aula realizada em 19 de março de 2024, que abordava as transformações do capitalismo regulado para o neoliberalismo. Durante essa aula, um colega aluno sugeriu ao professor a utilização de filmes como uma maneira de tornar mais tangível o conteúdo teórico abstrato. O documentário “Carne e Osso” é explorado nesse contexto, oferecendo um retrato do cotidiano dos trabalhadores das agroindústrias. A partir da análise cinematográfica, e de uma revisão bibliográfica de autores que discorrem sobre a relação entre ambiente de trabalho, saúde e segurança ocupacional, constatou-se uma flagrante violação das regras humanas fundamentais e das normas legais. A primeira parte desta resenha consiste em uma análise ampla do documentário, seguida por uma segunda parte com um recorte de alguns relatos dos trabalhadores para ilustrar as condições de trabalho enfrentadas por eles. Na terceira parte serão tecidos comentários sobre a inércia legislativa em relação às questões de saúde do trabalhador. Por fim, serão apresentadas conclusões que apontam para a necessidade de superação de paradigmas vigentes.

Palavras-chave: Trabalho; Saúde; Trabalhadores de frigoríficos; Documentário; Agroindústrias.

Abstract: This review arises from a reflection during a class held on March 19, 2024, which addressed the transformations from regulated capitalism to neoliberalism. During this class, a fellow student suggested to the teacher the use of films as a way to make abstract theoretical content more tangible. The documentary “Carne e Osso” is explored in this context, offering a portrait of the daily lives of agribusiness workers. Based on cinematographic analysis and a bibliographical review of authors who discuss the relationship between the work environment, occupational health and safety, a flagrant violation of fundamental human rules and legal norms was found. The first part of this review consists of a broad analysis of the documentary, followed by a second part with a selection of some workers' reports to illustrate the working conditions they face. In the third part, comments will be made on legislative inertia in relation to worker health issues. Finally, conclusions will be presented that point to the need to overcome current paradigms.

Keywords: Work; Health; Meatpacking Workers; Documentary; Agribusiness.

¹ Advogado com Graduação pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas. Especialista em Direito do Trabalho e Processo do Trabalho. Atualmente é Mestrando em Direito no PPG da FACAMP, (Faculdades de Campinas) e integrante do Grupo de Pesquisa “Interfaces entre Direito, Estado e Economia”. E-mail: renan@rafl.com.br, Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5650888233732011>, ORCID: 0009-0007-7042-9602.

Os filmes, bem como os documentários, desempenham um papel crucial no processo de aprendizagem, pois oferecem uma forma única de estimular os sentidos, a imaginação e o pensamento crítico. A importância dos filmes reside na sua capacidade de transmitir informações de maneira envolvente e acessível, tornando conceitos complexos mais compreensíveis e memoráveis.

As produções artísticas — não ficcionais, com um compromisso de explorar a realidade — podem ser uma ferramenta valiosa para facilitar a aprendizagem, além de ilustrar eventuais conceitos abstratos, despertar o interesse do ouvinte e engajar alunos com diferentes estilos de aprendizagem, o que torna o processo de ensino mais dinâmico e acessível.

Nesse sentido, durante uma aula no Programa de Pós-Graduação (PPG) da Universidade Estadual de Campinas, como aluno especial na disciplina de Economia do Trabalho, um professor, juntamente com um aluno de Pós-doutorado, comentou sobre a existência de um documentário chamado "Carne e Osso".

Esta resenha visa analisar o documentário “Carne e Osso”, que focaliza as condições de trabalho nos frigoríficos brasileiros, bem como elaborar considerações críticas sobre os métodos de gestão produtiva empregados nesse setor e suas repercussões na saúde física e mental dos trabalhadores. Para isso, parte-se da premissa de que há uma urgente necessidade de reestruturação produtiva, especialmente a que se intensificou na década de 1990 e que tem provocado significativas alterações na organização do trabalho, incluindo a redução de postos de trabalho, aumento do controle sobre os trabalhadores e a fragmentação das tarefas na linha de produção.

Dessa forma, este trabalho está dividido em quatro partes: a primeira discute o documentário “Carne e Osso: O Trabalho nos Frigoríficos”, a segunda aborda alguns relatos impactantes do documentário com recortes doutrinários atuais; a terceira aborda a inércia legislativa que transforma em terreno fértil a perpetuação exacerbada da aceleração do mundo do trabalho. Ao fim, esta resenha se propõe a indicar um caminho digno para a comunidade trabalhadora (Cavechini, 2016).

De acordo com dados recentes, de março de 2024, da Secretaria de Comunicação Social, por meio do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a atividade agropecuária foi o grande destaque, com crescimento de 15,1% de 2022 para 2023.

O documentário “Carne e Osso”, lançado no Brasil em 2011 e produzido pela Organização Não Governamental (ONG) Repórter Brasil, dirigido por Caio Cavechini (2016), com duração de 65 minutos, aborda a realidade da produção de carne nos frigoríficos brasileiros. O filme destaca a geração de empregos e o crescimento econômico significativo nesse setor, mas também expõe as condições de trabalho enfrentadas pelos trabalhadores.

O propósito do documentário é retratar as vivências dos trabalhadores nos frigoríficos brasileiros, abordando os desafios encontrados durante as etapas de abate, processamento, embalagem e distribuição da carne. Além disso, destaca-se a importância financeira e econômica dessas atividades sob a ótica dos trabalhadores.

O filme remete à obra clássica “Tempos Modernos”, de Charles Chaplin, lançada em 1936, que expunha as condições laborais nas fábricas do século XX, e promovia uma reflexão sobre a vida dos operários durante a Revolução Industrial. De maneira semelhante ao filme de Chaplin, o documentário ilustra um modelo de produção que prioriza o lucro em detrimento das condições físicas e psicológicas dos trabalhadores.

Ao longo do documentário, são evidenciados aspectos do Taylorismo, no qual os trabalhadores eram pressionados a realizar suas tarefas o mais rápido e eficientemente possível, seguindo as diretrizes estabelecidas pelos gestores, sem questionamentos. Além disso, observa-se a influência do modelo fordista de linha de montagem, com a divisão do trabalho e a especialização dos trabalhadores em diferentes etapas do processo produtivo.

Os trabalhadores de frigoríficos frequentemente enfrentam condições adversas de trabalho, as quais podem levar a uma variedade de problemas de saúde, tanto físicos quanto mentais. Dentre essas condições estão a tendinite, as dores musculares, a depressão e as dores de cabeça, causadas por conta de longas horas de trabalho, esforço físico intenso e um ambiente de trabalho que muitas vezes carece de medidas de segurança adequadas.

No ano de 2024, esse cenário não foi alterado significativamente, a par e passo que nitidamente é possível observar a crescente aceleração da indústria 4.0 e a deterioração da força de trabalho brasileiro (Gimenez; Santos, 2021).

Na obra conjunta intitulada “Saúde e Segurança do Trabalho no Brasil”, organizada por Vitor Araújo Filgueiras em 2017, é discutida a ocultação dos casos de adoecimento relacionados ao trabalho como um dos aspectos centrais do padrão de gestão do trabalho no Brasil. A obra apresenta indicadores os quais sugerem que essa ocultação pode estar sendo deliberadamente

intensificada nos últimos anos. No terceiro capítulo, Filgueiras analisa a tendência de individualização da saúde e segurança do trabalho no Brasil como outro elemento fundamental na defesa do padrão de gestão predatório. Ele destaca ainda a disseminação dessa abordagem como senso comum, que transcende os ambientes empresariais (Gimenez; Santos, 2021).

É comum que os empregadores optem por não informar os acidentes de trabalho como forma de manter seu modelo de gestão predatória. Ao notificar os acidentes, eles são obrigados a cumprir medidas legais relacionadas às consequências dos acidentes, o que poderia levá-los a alterar as condições de trabalho oferecidas aos funcionários. Essas mudanças poderiam resultar em um custo adicional para a empresa no curto prazo.

Nessa mesma senda, Sefora Graciana Cerqueira Char, Procuradora do Trabalho na Procuradoria do Trabalho da 5ª Região, destaca a existência de comando normativo nacional e internacional que visa garantir um ambiente de trabalho saudável.

A Constituição Federal de 1988 estabelece a importância da proteção da saúde dos trabalhadores e da redução dos riscos no ambiente de trabalho, reconhecendo o valor do trabalho humano. Normas internacionais, como a Convenção 155 da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e o Pacto Internacional sobre Direitos Econômicos, Sociais e Culturais, reforçam a necessidade de adotar medidas para promover a segurança no trabalho e prevenir acidentes e danos à saúde, garantindo a melhoria da higiene no trabalho e no ambiente laboral (Lima, 2020).

Nesse plano normativo, *latu senso*, é importante frisar a existência das normas regulamentadoras, as quais após serem publicadas pelo Ministério do Trabalho possuem eficácia jurídica imediata e *status* de lei ordinária, devendo o empregador adotar todas as precauções para o seu devido cumprimento, conforme esclareceu o Desembargador Federal do Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região, Sebastião Geraldo de Oliveira.

Como mencionado anteriormente, as normas regulamentadoras estabelecidas pelo Ministério do Trabalho possuem a mesma eficácia jurídica que as leis ordinárias, o que requer que o empregador tome todas as medidas necessárias para seu cumprimento adequado. Algumas normas são de alcance geral e se aplicam a todos os empregadores, enquanto outras são específicas e direcionadas a determinadas atividades. Portanto, se uma vítima trabalha com explosivos, por exemplo, é fundamental consultar todas as regulamentações estabelecidas na NR-19; se estiver envolvida em obras de construção, as normas da NR-18 deverão ser consideradas;

se o trabalho fosse em uma mina, as diretrizes da NR-22 seriam relevantes, e assim por diante (Oliveira, 2019).

Segundo dados oficiais, os frigoríficos brasileiros destacam-se como uma das indústrias com maiores taxas de acidentes de trabalho, conforme evidenciado na Análise de Impacto Regulatório da Norma Regulamentadora 36, divulgada pelo Ministério do Trabalho e Previdência (Aliaga *et al.*, 2021).

Em 2019, oito anos após o lançamento do documentário, foi registrado um total de 23.320 acidentes de trabalho na indústria frigorífica, o que equivale a aproximadamente noventa incidentes por dia. Além disso, no período de 2016 a 2020, a atividade de abate de aves, suínos e bovinos resultou em 85.123 acidentes típicos e casos de enfermidades ocupacionais, resultando em 64 óbitos.

O documentário retrata cenas permeadas por intenso sofrimento, conforme descrito pelos relatos dos trabalhadores e trabalhadoras. Nesse contexto, torna-se indispensável discutir a relação entre trabalho e saúde, elementos centrais no filme. É evidente o esmagamento do sujeito trabalhador, de seus direitos e de sua dignidade.

Os depoimentos dos trabalhadores também enfocam as dificuldades e limitações de procurar outras fontes de sustento em suas cidades de origem, frequentemente distantes dos centros urbanos, o que torna as fábricas de frigoríficos a única alternativa de emprego viável. Essa dificuldade geográfica amplifica os desafios para buscar oportunidades de emprego alternativas e recuperar a saúde.

O ambiente laboral nos frigoríficos é descrito como insatisfatório, com os trabalhadores ressaltando o rigoroso controle imposto, desde a comunicação até os intervalos para uso do banheiro, que são monitorados de perto pelos supervisores. O ritmo de trabalho é descrito como extremamente acelerado, com os trabalhadores desossando peças de frango em apenas seis segundos, processando mais de três mil peças por hora em cada esteira e realizando 18 movimentos a cada 15 segundos. Isso resulta na acentuação de riscos, já que os equipamentos são afiados e cortantes, e o ritmo é ditado pelas máquinas, o que leva à adaptação do trabalhador ao funcionamento das máquinas — uma forma de “robotização do homem”.

Esses trabalhadores executam atividades repetitivas diariamente, como desossar frangos, com movimentos previamente estudados, controlados e padronizados. Essas atividades

frequentemente ultrapassam os limites considerados seguros, levando a uma série de problemas de saúde física, como tendinite e dores musculares.

O documentário apresenta casos como o de Valdirene, uma funcionária de uma fábrica de frigoríficos há mais de uma década, que desenvolveu graves problemas de saúde devido ao trabalho extenuante. Valdirene sofria dores intensas durante sua jornada de trabalho, mas temia perder o emprego e suportava a dor com o apoio da família. Outros trabalhadores relatam problemas semelhantes, como atrofia muscular devido ao esforço repetitivo de cortar frangos por longas horas diárias. Quando procuraram ajuda médica, muitas vezes foram negligenciados ou receberam apenas medicação paliativa.

A falta de fiscalização eficaz e a impunidade das empresas são denunciadas no documentário. Multas por violações trabalhistas são consideradas baratas em comparação com os lucros gerados pela exploração dos trabalhadores.

Diante dessa realidade alarmante, observa-se de frente a inércia legislativa sobre o tema. Durante um período de seis anos, os congressistas aparentemente não conseguiram abordar uma questão de extrema importância relacionada à saúde dos trabalhadores. Em 2013, foi submetida à Comissão de Agricultura e à Comissão de Assuntos Sociais uma proposta de lei que acrescentaria à Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) o artigo 253-A, em síntese, a alteração visava limitar a jornada de trabalho dos empregados de frigoríficos para 6 horas diárias e 36 horas semanais. No entanto, o texto permaneceu estagnado por seis anos apenas na Comissão de Agricultura, e em 20 de dezembro de 2018, a tramitação foi encerrada com o seu arquivamento. Paradoxalmente, em um ano, conseguiram propor, debater e implementar a Reforma Trabalhista (Lei nº 13.467/2017) (Brasil, 2017).

A origem dessa discrepância está vinculada à concepção de que o "direito fundamental do trabalhador decente", expressado como, por exemplo, no ambiente de trabalho digno ou como na redução da jornada de trabalho, é encarado como um “ônus econômico para o empregador”. Nesse contexto, prevalece um viés estritamente econômico, onde a escolha entre mitigar os riscos à saúde dos trabalhadores ou assumi-los é orientada pela preocupação matemática com possíveis condenações perante a Justiça do Trabalho.

A iniciativa privada que tem ingerência no poder político, evidenciada na rapidez ou morosidade da tramitação legislativa de alguns temas, muitas vezes negligencia investimentos em melhorias nas condições de trabalho em favor da mera maximização de lucros. Isso se deve ao

fato objetivo de que as condenações por violações trabalhistas são frequentemente de baixo custo e acarretam pouco risco de punição educativa, conforme acentuado no documentário e escrito por Renata Queiroz Dutra, além da ausência de um quadro legal robusto para coibir jornadas extenuantes, como as observadas em frigoríficos.

Renata Queiroz Dutra, também no livro já citado, Saúde e Segurança do Trabalho no Brasil, mostra alguns dados referentes às condenações perante a Justiça do Trabalho.

Em um processo trabalhista, foi pleiteada uma indenização por danos morais devido a agressões verbais proferidas pelos gerentes contra o trabalhador, sendo confirmada a condenação imposta pelo Tribunal Regional do Trabalho (TRT), respaldada na Súmula nº 126 do Tribunal Superior do Trabalho (TST), e mantida pelo TST. A quantia de R\$ 3.000,00 foi considerada razoável e proporcional. Em outro caso, pós-2012, houve relato de assédio moral contra uma trabalhadora, que era constantemente humilhada e xingada pelo gerente diante dos colegas. A indenização nesse caso foi fixada em R\$ 5.000,00 (Brasil, 2012).

A questão do controle do uso de banheiros também é bastante preocupante. Embora a imposição do pagamento de indenização por conta desse controle tenha sido unânime nos sete casos analisados, houve divergências quanto aos valores das condenações. As indenizações determinadas ou confirmadas pelo TST para essa questão específica variaram entre R\$ 2.000,00 e R\$ 10.000,00 durante o período analisado, mostrando uma falta de previsibilidade quanto ao posicionamento do Tribunal em relação à conduta empresarial em questão (Filgueiras, 2017).

Não é exagerado afirmar que o senso comum e a política conferem ao mercado uma autorização tácita para operar economicamente para além do que é tolerável, negligenciando a qualidade de vida, a saúde e, em última análise, a dignidade humana do trabalhador. A Constituição do Brasil, também conhecida como Constituição Cidadã, garante o direito à vida, estabelecendo uma proibição praticamente absoluta da aplicação da pena de morte, exceto em casos de guerra declarada (art. 5º, XLVII, "a") (Brasil, 1988).

O direito à vida, sem a necessidade de elaborações filosóficas mais profundas, também veda, ou pelo menos deveria vedar, o trabalho que não seja saudável, seguro e digno, como forma de proteger esse direito fundamental. No entanto, enquanto persistir a inércia do Estado e a concepção empresarial que enxerga o indivíduo como uma mera fonte de monetização, as escolhas econômicas continuarão a sobrepujar a dignidade humana.

Afinal, o que o documentário “Carne e Osso: O Trabalho nos Frigoríficos” nos revela? Essa inquietação demanda uma resposta muito extensa. Apesar de sua duração de apenas 65 minutos, suas conclusões são impactantes e oferecem uma série de resultados da contundente degradação da dignidade do trabalhador.

Mas não é somente isso, “Carne e Osso: O Trabalho em Frigoríficos” expõe os reiterados desrespeitos às (i) condições de Trabalho; (ii) à segurança no Trabalho; (iii) à Saúde dos Trabalhadores e (iv) aos Impactos Sociais pelo poderio financeirizado, já que o filme examinou a concentração de poder nas mãos das grandes empresas, que detêm o monopólio da oferta de emprego na região, explorando a mão de obra e perpetuando a desigualdade em troca de salário.

Penso que não devemos mais aceitar a mercantilização do indivíduo. É imperativo romper com qualquer forma de comercialização do trabalho insalubre, perigoso ou penoso, a fim de acabar com a financeirização do risco. Explica-se, já que o nível de anacronismo é enorme.

A periculosidade é definida nos artigos 193 a 196 da CLT e na NR nº 16 do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). O adicional de penosidade está previsto no artigo 7º, inciso XXIII, da Constituição Federal e até o momento presente, contudo, não foi objeto de regulamentação no âmbito infraconstitucional. Dessa forma, o dispositivo constitucional em questão é caracterizado como uma norma de eficácia limitada, cuja efetividade está condicionada à atuação do legislador infraconstitucional para sua concretização. Por outro lado, o adicional de insalubridade (variando de 10% a 40%) é pago com base no salário-mínimo, enquanto o adicional de periculosidade (30%) é calculado sobre o salário-base do empregado. Cito na discussão os adicionais, pois na maioria das vezes os trabalhadores de frigoríficos são titulares desses direitos.

Entretanto, o que se observa nas entidades que supostamente “defendem” os interesses dos trabalhadores em relação à insalubridade e à periculosidade não é a busca pela eliminação do trabalho insalubre. Pelo contrário, o que geralmente se busca é o aumento do adicional de insalubridade. Parece que estão dizendo: “concordamos em negociar a saúde de nossos trabalhadores, desde que isso seja feito por um preço melhor”. Por isso citei anacronismo, já que parece estarmos situados numa temporalidade distinta da que vivemos.

Ademais, é preciso também romper com a passividade do Estado e a mentalidade empresarial que vê as pessoas apenas como meios para gerar lucro, ou seja, uma fonte de monetização. Enquanto essa perspectiva expectadora do Estado predominar, as decisões econômicas serão priorizadas em detrimento da dignidade humana. Isso implica que as

considerações financeiras e de mercado continuarão a ter mais peso do que o respeito pelos direitos e bem-estar das pessoas. Na essência, todos, sem exceção, devemos garantir que o valor intrínseco dos indivíduos seja colocado acima do lucro.

Referências

ALIAGA, M. K. L.; LEIVAS, L. L.; DARONCHO, L.; SARDÁ, S. E.; CORDEIRO, L. R. N. **Por que tantos acidentes de trabalho, adoecimentos e mortes em frigoríficos?** Diplomatique. 2021. Disponível em: <https://diplomatique.org.br/por-que-tantos-acidentes-de-trabalho-adoecimentos-e-mortes-em-frigorificos/>. Acesso em: 24 mar. 2024.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2016]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 24 mar. 2024.

BRASIL. Senado Federal. **Lei 13.467, de 13 de julho de 2017**. Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nº 6.019, de 3 de janeiro de 1974, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 8.212, de 24 de julho de 1991, a fim de adequar a legislação às novas relações de trabalho. Brasília, DF: Presidência da República, 2017. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2018/11/09/reforma-trabalhista-completa-um-ano-sob-questionamentos-e-sem-desfecho>. Acesso em: 24 mar. 2024.

BRASIL. Tribunal Superior do Trabalho. **Processo n. TSTRR-131800-10.2009.5.03.0138**. Data de Julgamento: 7.11.2012, relator Ministro: Alexandre de Souza Agra Belmonte, 3a Turma, Data de Publicação: DEJT 9.11.2012.

CAVECHINI, C. **Documentário ‘Carne, Osso’ - filme completo HD**. [S. l.: s. n.], 2016. 1 vídeo (1 h 5 min). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=887vSqI35i8>. Acesso em: 24 mar. 2024.

CHAPLIN, C. **Tempos Modernos (1936), de Charles Chaplin**. [S. l.: s. n.], 2019. 1 vídeo (1 h 27 min). Disponível em: www.youtube.com/watch?v=ZUtZ8q_vkKY. Acesso em: 24 mar. 2024.

FILGUEIRAS, V. A. Saúde e segurança do trabalho no Brasil. In: SILVA, A.; *et al.* **Saúde e Segurança do Trabalho no Brasil**. Brasília: Gráfica Movimento: 2017. p. 19-78.

GIMENEZ, D. M.; SANTOS, A. L. dos. Indústria 4.0 e seus impactos no mundo do trabalho. **RBEST Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho**, [s.l.], v. 3, n. 1, e021017, 2021. DOI: <https://doi.org/10.20396/rbest.v3i00.15969>. Disponível em: <https://econtents.bc.unicamp.br/inpec/index.php/rbest/article/view/15969>. Acesso em: 26 mar. 2024.

LIMA, R. A proteção do trabalhador no cenário pós-pandemia. **CESIT em Foco**, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 20-35, ago. 2020. Disponível em: https://www.cesit.net.br/wp-content/uploads/2020/08/Artigo_Protecao.pdf. Acesso em: 26 mar. 2024.

OLIVEIRA, S. G. Estrutura normativa da segurança e saúde do trabalhador no Brasil. **Revista do Tribunal Regional do Trabalho 3ª Região**, Belo Horizonte, v. 45, n. 75, p. 107-130, jan./jun., 2007. Disponível em: https://www.trt3.jus.br/escola/download/revista/rev_75/Sebastiao_Oliveira.pdf. Acesso em: 26 mar. 2024.

Lista de pareceristas *ad hoc* da revista **INFORME ECONÔMICO (UFPI)**

Abner Vilhena de Carvalho	Daniel Moura da Costa Teixeira
Adelquis Stanley Monteiro Santiago	Danilo Rodrigues Guedes
Adriano Alves de Rezende	David Correia Silva
Adivair Gabriel da Silva	Diógenes de Souza Bido
Aécio Alves de Oliveira	Débora de Lima Braga Penha
Agnello Rufino da Silva Junior	Deise Maria Bourscheidt
Agostinho Armando	Edivane de Sousa Lima
Ahamada Bobina Mussa	Edna Maria da Silva
Alexandre Moreira	Eduardo Bigattão Mânica
Alvaro Sanchez Bravo	Eduardo José Monteiro da Costa
Alyne Maria Barbosa de Sousa	Emílio Campos Mendes
Ana Paula de Queiroz	Esther de Oliveira Santos
André Devecchi de Freitas	Évilly Carine Dias Bezerra
Andre Luis Souza	Ezequiel Henrique Rezende
Andressa de Sousa Santos Ferreira	Fábio Carlos Silva
Andreza Aparecida Palma	Felippe Rocha Presado Menezes de Barros
Auberth Henrik Venson	Fernanda Rocha Veras e Silva
Beatriz Rezzieri Marchezini	Francisca Carla Silva de Oliveira
Brenna Galtierrez Fortes Pessoa	Francisco Eduardo de Oliveira Cunha
Bruna Raposo	Francisco Esteves
Caio Matteucci de Andrade Lopes	Francisco Prancacio Araújo de Carvalho
Carine Machado Oliveira	Gabriel Debatin
Carla Adriana Meneses da Rocha	Gabriela Furtado
Carlos Gomide da Silva	Geysa Elane Rodrigues de Carvalho Sa
Carlos Roberto Gabriani	Gil Bracarense Leite
Catarina Silveira	Gláucia Quênia Bezerra de Lima
Clarissa Flávia Santos Araújo	Guilherme Nunes Pires
Claudiano Carneiro da Cruz Neto	Gulaço Antonio
Daiene Luiza Farias Vilar	Gustavo da Silveira Stegues

Gustavo Romero	Mayara Aguida Porfirio Moura
Heitor Simão Afonso Ambrósio	Magno Vila Castro Júnior
Helton Neves Canguçu Oliveira	Marcelo dos Santos da Silva
Hermano Caixeta Ibrahim	Marcio de Andrade Batista
Humberto Filipe Faria Lelis Duarte	Marco Cardoso
Ilmucoro Liswantoro	Maria de Fátima Vieira Crespo
Jaira Santos Silva	Maria Jessyca Barros Soares
Javier Cifuentes-Faura	Maria Luiza Almeida Luz
Jean Marcos Frandaloso	Mario Augusto de Souza Liziér
João de Souza Gonçalves	Mario Jose Maestri Filho
João Gabriel de Araujo Oliveira	Natália Aurélio Vieira
João Soares da Silva Filho	Obasanjo Jussa
João Victor Souza da Silva	Olga Hianni Portugal Vieira
Jose Vagnesso Max Cardoso de Melo	Paulo Eduardo Panassol
José Tavares da Silva Neto	Paulo Henrique Silva Pereira Junior
Josueh Regino	Pedro da Conceição João
Júlio César Amorim Castro	Pollyanna Paganoto Moura
Kellen Carvalho de Sousa Brito	Priscila Soares dos Santos
Laís Fernanda de Azevedo	Rafael de Acypreste Monteiro Rocha
Larissa Naves de Deus Dornelas	Rafael Galvão de Almeida
Laurindo Paulo Ribeiro Tchinhama	Rebeca Maria Nepomuceno Lima
Lázaro Cezar Dias	Renan Augusto
Leonardo Rodrigues Porto	Renner Pinzan Moraes
Lorena Carolina Torres de Carvalho	Rhayro Oliveira
Lucas Casonato Jacinto	Ricardo da Silva Souza
Lucas Mikael	Ricardo Nunes de Oliveira
Lucas Vitor de Carvalho Sousa	Rita Inês Paetzhold Pauli
Luciano Figueirêdo	Rodrigo Passos
Luciano Pereira da Silva	Rodrigo Silva
Ludmila Luísa Tavares e Azevedo	Rodrigo Straessli Pinto Franklin
Luziane da Silva Gomes	Romina Julieta Sanchez Paradizo De Oliveira

Salvador Vasco

Sergio Páez

Sócrates Jaconbo Moquete Guzma

Suzane Rodrigues

Suzane Rodrigues da Silva

Tales Rabelo Freitas

Tawan de Oliveira Rodrigues Maciel

Telma Regina Stroparo

Thainá Sales

Thaís dos Santos Souza

Thiberio Mota da Silva

Vinícios Ramom

Vinicius da Silva Centeno

Vinícius Figueiredo Silva

Wagna Maquis Cardoso de Melo Gonçalves