



Diálogos entre Ciências Sociais e Economia

Perspectivas
Interdisciplinares

Organizadores:

Rita de Cássia Marques Lima de Castro

Maria Cristina Cacciamali

Júlio César Suzuki



fflch

FACULDADE DE FILOSOFIA,
LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

ISBN 978-65-87621-67-8

DOI: 10.11606/9786587621678

AUTORES:

JULIA SEGADAS

JULIO CESAR VEIGA

LAURA SIMÕES

LEANDRO MATHEUS DE LIMA SANTOS

LETICIA AMARAL

LUCAS SANCHEZ BARBOSA

MARCELO MIKLEY VINTURINI

MARCOS RATTE

MARIA JÚLIA VENÂNCIO

MARIA SÉRVULO DA CUNHA ALDRIGHI

MIDRIA DA SILVA PEREIRA

PEDRO HENRIQUE REIS PEREIRA

PEDRO HENRIQUE ZERO ARAÚJO

RICARDO DA SILVA DOMINGOS

SAMUEL A. H. ROSA

SARA MARTIN XAVIER

TALITA PATRICIO

THIAGO MENDONÇA DA SILVA

ZOË NAIMAN ROZENBAUM

DIÁLOGOS ENTRE CIÊNCIAS SOCIAIS E ECONOMIA

Perspectivas Interdisciplinares

ORGANIZADORES:

RITA DE CÁSSIA MARQUES LIMA DE CASTRO (FEA/USP)

MARIA CRISTINA CACCIAMALI (FEA/USP)

JÚLIO CÉSAR SUZUKI (FFLCH/USP)



fflch

FACULDADE DE FILOSOFIA,
LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

2021

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO – USP

Reitor: Prof. Dr. Vahan Agopyan

Vice-reitor: Prof. Dr. Antonio Carlos Hernandez

FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS - FFLCH

Diretor: Prof. Dr. Paulo Martins

Vice-diretora: Profa. Dra. Ana Paula Torres Megiani

COMITÊ EDITORIAL

Prof. Dr. Adebaro Alves dos Reis (IFPA)

Profa. Dra. Adriana Carvalho Silva (UFRRJ)

Prof. Dr. Adriano Rodrigues de Oliveira (UFG)

Prof. Dr. Agnaldo de Sousa Barbosa (UNESP)

Prof. Dr. Alécio Rodrigues de Oliveira (IFSP)

Profa. Dra. Ana Regina M. Dantas Barboza da Rocha Serafim (UPE)

Prof. Dr. Cesar de David (UFSM)

Prof. Dr. José Elias Pinheiro Neto (UEG)

Profa. Dra. Maria Jaqueline Elicher (UNIRIO)

Prof. Dr. Ricardo Júnior de Assis Fernandes (UEG)

Prof. Dr. Roni Mayer Lomba (UNIFAP)

Profa. Dra. Telma Mara Bittencourt Bassetti (UNIRIO)

Profa. Dra. Valéria Cristina Pereira da Silva (UFG)

Catálogo na Publicação (CIP)
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo
Maria Imaculada da Conceição - CRB - 8/6409

D536 Diálogos entre Ciências Sociais e Economia [recurso eletrônico] /
Organizadores: Rita de Cássia Marques Lima de Castro, Maria Cristina
Cacciamali, Júlio César Suzuki. -- São Paulo: FFLCH/USP, 2021.
4.166 Kb ; PDF. (Perspectivas Interdisciplinares).

ISBN 978-65-87621-67-8

DOI: 10.11606/9786587621678

1. Ciências Sociais (aspectos econômicos). 2. Economia (aspectos
sociais). 3. Interdisciplinaridade. 4. Desigualdades sociais. I. Castro, Rita
de Cássia Marques Lima de. II. Cacciamali, Maria Cristina. III. Suzuki,
Júlio César. IV. Série.

CDD 300.7

Capa: autoria de Rita Lima de Castro



Esta obra é de acesso aberto. É permitida a reprodução parcial ou total desta obra, desde que citada a fonte e a autoria e respeitando a Licença Creative Commons indicada.

A exatidão das informações, conceitos e opiniões é de exclusiva responsabilidade dos autores, os quais também se responsabilizam pelas imagens utilizadas.

SUMÁRIO

A DIMENSÃO ECONÔMICA NAS CIÊNCIAS SOCIAIS..... 7

RYTA DE CÁSSIA MARQUES LIMA DE CASTRO

MARIA CRISTINA CACCIAMALI

JÚLIO CÉSAR SUZUKI

CAPÍTULO 1

CAPITALISMO EM FOCO: OS IMPACTOS DAS DESIGUALDADES SOCIAIS16

JULIA SEGADAS

MARIA JÚLIA VENÂNCIO

JÚLIO VEIGA

CAPÍTULO 2

A FORMULAÇÃO DO TRABALHO DOMÉSTICO NO CONTEXTO BRASILEIRO. DESVALORIZAÇÃO, VULNERABILIDADE E O AGRAVAMENTO DAS DESIGUALDADES..... 37

LAURA SIMÕES

TALITA PATRÍCIO

ZOË NAIMAN ROZENBAUM

CAPÍTULO 3

A IMPLANTAÇÃO DO FUNDEF E SEUS IMPACTOS NAS REGIÕES POBRES DO BRASIL: UMA VISÃO AMPLIADA DA FORMA COMO SÃO DIRECIONADOS OS RECURSOS PARA O ENSINO FUNDAMENTAL71

LEANDRO MATHEUS DE LIMA SANTOS

CAPÍTULO 4

**A NOVA IDENTIDADE SOCIAL DO COROTE E SEU CARÁTER DE RACIONALIDADE
ECONÔMICA.....91**

LETICIA AMARAL

MARCOS RATTE

SAMUEL A. H. ROSA

CAPÍTULO 5

MERCADO DE LUXO: PARA ALÉM DA ECONOMIA108

LUCAS SANCHEZ BARBOSA

CAPÍTULO 6

**ESTADO E ECONOMIA: AS POLÍTICAS ECONÔMICAS DO GOVERNO BRASILEIRO
E SEUS REFLEXOS NA CRISE ECONÔMICA DE 2015-2016135**

MARCELO MIKLEY VINTURINI

CAPÍTULO 7

**AS DESIGUALDADES DE RENDA BRASILEIRA EM COMPARAÇÃO COM A
MUNDIAL NO SÉCULO XXI.....151**

MARIA SÉRVULO DA CUNHA ALDRIGHI

CAPÍTULO 8

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENTRE PESSOAS NEGRAS POR MEIO DA
INTERNET171**

MIDRIA DA SILVA PEREIRA

CAPÍTULO 9

MUDANÇAS REGIMENTAIS NO RITO DE APRECIÇÃO CONGRESSIONAL DOS VETOS PRESIDENCIAIS.....204

PEDRO HENRIQUE REIS PEREIRA

CAPÍTULO 10

QUESTÕES DA ECONOMIA ENQUANTO CIÊNCIA SOCIAL: UMA ABORDAGEM CRÍTICA À ESCOLHA RACIONAL E SUA PRETENSÃO DE UNIVERSALIDADE243

PEDRO HENRIQUE ZERO ARAÚJO

CAPÍTULO 11

O IMPACTO DA PANDEMIA DE COVID-19 NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO ...263

RICARDO DA SILVA DOMINGOS

CAPÍTULO 12

ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS EDUCACIONAIS NO BRASIL275

SARA MARTIN XAVIER

CAPÍTULO 13

O PROBLEMA DA RACIONALIDADE NO HOMO ECONOMICUS À LUZ DO HOMO SOCIOLOGICUS299

THIAGO MENDONÇA DA SILVA

SOBRE OS ORGANIZADORES317

SOBRE OS AUTORES.....319

APÊNDICE – CLASSIFICAÇÃO JEL.....324

A DIMENSÃO ECONÔMICA NAS CIÊNCIAS SOCIAIS

Diálogos entre Ciências Sociais e Economia é um livro que resulta do trabalho de pesquisadores que aceitaram o desafio de pensar a dimensão econômica nas Ciências Sociais de uma forma a ultrapassar as fronteiras das disciplinas e expressar o resultado neste *e-book* que traz, em seu conjunto de textos, a realização de discussões interdisciplinares entre Ciências Sociais e Economia.

Mais do que um exercício acadêmico, cada texto foi construído com o foco de compartilhar com a sociedade o conhecimento desenvolvido no âmbito universitário, possibilitando a troca de ideias, o estímulo à reflexão e à ação para, por meio da ciência, construir um entorno mais humano, menos desigual, mais colaborativo.

No primeiro capítulo, *Capitalismo em foco: os impactos das desigualdades sociais*, de autoria de Julia Segadas, Maria Júlia Venâncio e Júlio Veiga, tem-se uma análise das implicações da desigualdade social e dos problemas advindos com a pandemia com um estudo com duas personagens reais, de diferentes condições de vida, com base no mapa da desigualdade, levando-nos à reflexão acerca das estruturas econômicas, sociais e políticas que conformam a atualidade,

em um contexto de pandemia que evidencia os impactos da desigualdade nas sociedades.

A seguir, em *A formulação do trabalho doméstico no contexto brasileiro. Desvalorização, vulnerabilidade e o agravamento das desigualdades*, que constitui o capítulo 2 deste *e-book*, as autoras Laura Simões, Talita Patricio e Zoë Naiman Rozenbaum debatem o surgimento histórico do trabalho doméstico na economia mundial e suas articulações no Brasil, aprofundando o estudo e realizando uma análise do agravamento de desigualdades e da vulnerabilização do segmento de trabalhadoras domésticas frente aos impactos provocados pela pandemia do novo Coronavírus (Covid-19).

No capítulo 3, intitulado *A implantação do Fundef e seus impactos nas regiões pobres do Brasil: uma visão ampliada da forma como são direcionados os recursos para o ensino fundamental*, Leandro Matheus de Lima Santos foca na educação, em especial no Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério (Fundef) e procura, por meio de revisão bibliográfica, estudar os efeitos da adoção do Fundef na educação básica em regiões pobres, como o Norte e o Nordeste brasileiros e realizar recomendações para a maior efetividade das políticas educacionais e ampliação de seu alcance para os povos ribeirinhos e as populações indígenas, o que abarcaria

além de aspectos econômicos as questões culturais dessas populações.

Chegando ao capítulo 4, em *A nova identidade social do Corote e seu caráter de racionalidade econômica*, Leticia Amaral, Marcos Ratte e Samuel A. H. Rosa trazem uma análise original da popularização da bebida alcoólica Corote, buscando responder à questão problematizadora de como uma mercadoria marcada por sua identificação social com moradores de rua foi alterada e direcionada a jovens universitários e, nesse caminho de descoberta investigativa para a compreensão do que levou ao aumento da demanda pelo produto, abordam a elasticidade do mercado, a racionalidade das escolhas e o conceito bourdieusiano do *habitus*.

No capítulo 5, intitulado *Mercado de luxo: para além da economia*, o autor Lucas Sanchez Barbosa nos brinda com o exercício do diálogo interdisciplinar, trabalhando com o tema do consumo de bens de luxos e as necessidades contempladas por estes produtos, por meio de pesquisa bibliográfica interdisciplinar, envolvendo trabalhos de economia que abordam a temática central e com o contraponto de perspectivas teóricas das ciências sociais, da psicologia e da antropologia, aplicando na discussão questões como valores culturais, atribuição de significados simbólicos, busca de prestígio e identificação, indo além da abordagem que enfatiza somente a

lógica utilitarista nas decisões econômicas de aquisição de bens.

Estado e Economia: as políticas econômicas do governo brasileiro e seus reflexos na crise econômica de 2015-2016 é o título do capítulo 6, de autoria de Marcelo Mikley Vinturini. No trabalho, por meio de análise bibliográfica, o autor busca compreender as relações entre as políticas econômicas adotadas pelo governo brasileiro no início da segunda década do século XXI, e seus reflexos na crise do biênio 2015-2016 realizando uma abordagem interdisciplinar que compreende ideologias políticas e teorias econômicas.

No capítulo 7, denominado *As Desigualdades de Renda Brasileira em Comparação com a Mundial no século XXI*, Maria Sérvulo da Cunha Aldrighi analisa a desigualdade considerando vários dados para identificar suas causas e tendências, principalmente no que se refere ao aspecto econômico. Ao debater as causas das desigualdades, aborda as questões que geram a desigualdade, destacando a dinamicidade dos fatores ao longo do desenvolvimento das sociedades, em uma apreciação de fatores como disparidade de domínio tecnológico e de recursos naturais, cultura, aspectos históricos que segregaram etnias. Ao tratar das consequências, discute aspectos sociais, políticos, econômicos, ambientais e culturais e realiza um apanhado de dados sobre a desigualdade no mundo, como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), a

renda trabalho e a renda capital, distribuição e concentração de renda, finalizando sua abordagem com foco no Brasil.

Em *Educação Financeira entre Pessoas Negras por meio da Internet*, trabalho que compõe o capítulo 8 deste *e-book*, de autoria de Midria da Silva Pereira, encontra-se uma discussão com foco nas plataformas *online* que abordam a Educação Financeira de forma ampla e as que focam na população negra ou pobre, como as iniciativas conhecidas como Nath Finanças, NoFront Empoderamento Financeiro e Grana Preta. Por meio de pesquisa bibliográfica e análise de dados disponibilizados por usuárias dos canais, a autora procura identificar como essas plataformas influenciam a formação e a economia doméstica das pessoas negras que as utilizam, abordando aspectos relacionados à economia comportamental e trazendo uma reflexão sobre o avanço de ações afirmativas de cunho étnico-racial.

No capítulo 9, intitulado *Mudanças Regimentais no Rito de Apreciação Congressional dos Vetos Presidenciais*, Pedro Henrique Reis Pereira traz uma análise qualitativa e quantitativa acerca da apreciação dos vetos presidenciais por parte do Congresso Nacional. Como o próprio autor destaca, a literatura sobre o tema focou mais na ação do Executivo do que nas motivações do poder legislativo e o capítulo, trata, então, de cobrir tal lacuna, respondendo às perguntas de pesquisa: ‘Por que os parlamentares decidiram amarrar as próprias mãos?’

Por que reformaram seu regimento para se obrigarem a apreciar os vetos presidenciais?', com base em pesquisa bibliográfica, teoria dos jogos e institucionalismo histórico.

Questões da Economia enquanto ciência social: uma abordagem crítica à escolha racional e sua pretensão de universalidade é o título do trabalho que compõe o capítulo 10 deste *e-book*. De autoria de Pedro Henrique Zero Araújo, o capítulo foca em uma abordagem crítica da Teoria da Escolha Racional, trazendo uma oportuna análise interdisciplinar quanto às concepções que envolvem o pensamento econômico e sua busca por um tratamento universal do comportamento das sociedades. Ao argumentar sobre a necessidade de pensar em questões como as 'normas' como reflexos de certa cultura em determinado tempo, o autor nos incita a pensar na importância de nos voltarmos à compreensão da significação própria de cada cultura e da necessidade de se considerar, na busca da compreensão de algum construto, a diversidade cultural e histórica dos povos.

Em *O impacto da pandemia de COVID-19 na indústria do vestuário*, trabalho que compõe o capítulo 11 deste *e-book*, Ricardo da Silva Domingos investiga o impacto da pandemia de COVID-19 na indústria do vestuário, com foco na questão das cadeias globais de mercadorias. Recordando aspectos da evolução da política produtiva nas organizações, o autor remete a tópicos como a desigualdade e a efemeridade, trazendo um

diálogo interdisciplinar de autores como Harvey, Gereffi e Korzeniewicz e debatendo alguns dos fundamentos da Economia apresentados por Mankiw à luz da pandemia que teve início em 2020, com ênfase no *trade-off* entre crescimento e equidade.

No capítulo 12, *Economia e políticas públicas educacionais no Brasil*, Sara Martin Xavier dedica-se a identificar quais são os princípios econômicos que orientam as políticas educacionais brasileiras e a analisar o impacto dessa adoção de princípios. Mediante pesquisa bibliográfica de autores que discutem as relações da ciência econômica com as políticas públicas voltadas às reformas e à constituição das diretrizes educacionais, como os trabalhos de Lúcia Bruno e Roger Dale, a autora aborda a privatização, a mercantilização e a transnacionalização da educação e o papel do Estado, estimulando a reflexão e a ampliação de pesquisas sobre este tema de relevância para o desenvolvimento de um país.

No capítulo 13, intitulado *O problema da racionalidade no Homo Economicus à luz do Homo Sociologicus*, Thiago Mendonça da Silva realiza uma análise da racionalidade característica do *Homo Economicus*, tendo como ponto de reflexão e de comparação o *Homo Sociologicus*. O autor busca compreender quais as limitações analíticas que a racionalidade defendida como postulado do *Homo Economicus* impõe às reflexões econômicas e aprofunda sua análise com a abordagem

entre sociedade de consumo e a razão econômica e as incongruências encontradas entre essa relação consumo-racionalidade e as características clássicas do *Homo Economicus*.

Esperamos que a diversidade de temáticas e o enfoque interdisciplinar encontrados neste *e-book* estimulem ainda mais a produção de debates profícuos entre a academia e a comunidade, entre os distintos *stakeholders* que reforçam, com suas expectativas e sua interlocução, o papel da Universidade em formar cidadãos com espírito crítico e criativo e em comunicar os resultados desse processo de ensino e aprendizagem de forma ampla e de livre acesso. Os assuntos aqui tratados não se restringem a um país – as discussões interdisciplinares se estendem para a região latino-americana e para outros continentes, incentivando não somente o debate respeitoso e construtivo, mas também as ações dos agentes econômicos e políticos que conduzem as nações.

Ao final desta apresentação, queremos registrar nosso agradecimento aos pesquisadores que se empenharam para desenvolver seus textos e comunicá-los à comunidade, aos docentes que contribuíram para a formação de cada pesquisador uspiano, aos coordenadores dos cursos de Ciências Sociais e de Economia que apoiaram essa iniciativa

e ao corpo técnico-administrativo das unidades da FFLCH e da FEA que contribuíram para a produção deste *e-book*.

RITA DE CÁSSIA MARQUES LIMA DE CASTRO¹

MARIA CRISTINA CACCIAMALI²

JÚLIO CÉSAR SUZUKI³

(*organizadores*)

¹ Graduada em Comunicação Social – Jornalismo (Faculdade de Comunicação Social Cásper Líbero) e em Administração (Centro Universitário SENAC SP), com mestrado em Administração (FGV-EAESP), doutorado em Ciências (PROLAM-USP), pós-doutorado (FEA-USP). Professora no Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina - Prolam / USP e professora de graduação (Programa PART) na FEA-USP. Pesquisadora no CORS e no NESPI, ambos lotados na FEA-USP; no Grupo de Pesquisa Psicologia, Sociedade e Educação na América Latina (Instituto de Psicologia-USP) e no Centro Latinoamericano de Estudios en Epistemología Pedagógica (CESPE), onde atua como Presidente adjunta para o Brasil e como Chefe de Relações Internacionais. E-mails: ritalimadecastro@usp.br; ritalimadecastro@gmail.com <https://orcid.org/0000-0002-0137-6005>

² Doutora em Economia pela Faculdade de Economia, Gestão e Contabilidade (FEA) da Universidade de São Paulo (USP), pós-graduada pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT / EUA), Universidade do Novo México (UNM / EUA), Universidade do Porto (UP / Pr), Instituto Politécnico Nacional (IPN / Me) e Instituto des Hautes Étude de l'Amérique Latine (IHEAL / Fr) e pesquisador de primeiro nível do CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico). Atualmente leciona e faz pesquisa na Universidade de São Paulo (Programas de Pós-Graduação e Graduação); lidera o Grupo de Estudos Internacionais e Políticas Comparadas (Nespi-USP / CNPq); e é professora visitante da Universidade da República (UDELAR - Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais) no Uruguai. Contato: cciamali@uol.com.br <https://orcid.org/0000-0002-9020-9961>

³ Docente do Departamento de Geografia/FFLCH/USP e Orientador no Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina (PROLAM/USP). Doutor em Geografia Humana (USP), com graduação em Geografia (UFMT), Letras (UFPR) e Química (IFSP) e pós-doutorado na Université Paris 1-Panthéon-Sorbonne, Université Rennes 2 e Université de Pau et des Pays de l'Adour. Líder dos Grupos de Pesquisa Agricultura e Urbanização na América Latina, Geografia, Literatura e Arte e Território, Desenvolvimento e Agricultura. E-mail: jcsuzuki@usp.br. <https://orcid.org/0000-0001-7499-3242>

CAPITALISMO EM FOCO: OS IMPACTOS DAS DESIGUALDADES SOCIAIS

JULIA SEGADAS⁴

MARIA JÚLIA VENÂNCIO⁵

JÚLIO VEIGA⁶

INTRODUÇÃO

O CAPITALISMO ENQUANTO SISTEMA ECONÔMICO VIGENTE

O sistema econômico, político e social vigente e hegemônico no atual período histórico é o capitalismo. Para analisar suas características, utiliza-se neste texto o método materialista dialético de Marx, desenvolvido em algumas de suas obras, em especial O Capital. Este, consiste em partir de uma elucidação lógica e racional sobre a forma da aparência - natureza concreta - para descobrir qual é a essência abstrata/conceitual e então retornar, desenvolvendo as determinações e contradições sociais existentes, para a aparência de forma totalizante e mais bem compreendida. A essência subjacente do modo de produção capitalista, é segundo o autor referido, as relações sociais contidas (MARX, 2011).

⁴ Estudante do curso de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Contato: julia.segadas1@usp.br

⁵ Estudante do curso de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.. Contato: majuananias@usp.br

⁶ Estudante do curso de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Contato: julioveiga@usp.br

Segundo Marx (2011), as estruturas desse sistema são fundadas nas relações intrinsecamente conflituosas entre divisão em duas classes opostas, a dos proprietários (donos dos chamados meios de produção) e a dos proletários (obrigados a vender sua força de trabalho). Isto ocorre porque tal sistema, apesar de ter sido criado pelos homens, possui uma lógica própria, autônoma desses e que os controla.

Para entender as características de nossa sociedade, como a desigualdade social, é preciso entender como este funciona (presente no capital) - teoria da alienação é quando os indivíduos não têm poder em relação à dinâmica desse sistema. As escolhas individuais não importam (mesmo as decisões do capitalista ou do proprietário de terras), por que a dinâmica e as leis de movimento do capital realmente dominam os indivíduos. A dinâmica é, por exemplo, produzir desigualdade social para produzir degradação ambiental. As leis coercitivas do mercado te forçam a determinados comportamentos, quer você queira quer não. Marx (2011) – deve-se viver em uma sociedade com possibilidade de escolha, de motivações individuais.

A partir do desenvolvimento de conceitos como a mercadoria e o trabalho, Marx (2011) revela qual é a verdadeira origem do valor. A mercadoria é um valor de uso social - algo útil para os indivíduos de alguma forma devido às suas propriedades materiais e produzido para outrem. Para o processo de comercialização, intrínseco e generalizado no capitalismo, a mercadoria possui um

valor de troca, que é quantidade da proporção em que valores de uso de um tipo são equiparados a outro tipo. Quando o valor de troca se faz presente o valor de uso é considerado invisibilizado, pois o que importa não é o trabalho concreto (exemplo o trabalho específico de um marceneiro) mas sim a quantidade de horas de trabalho (abstrato) internalizadas e para isso é preciso ‘abstrair’ a diferença de concretude entre as coisas. O fato que torna essas coisas diferentes equivalentes e permite a troca é serem produtos do trabalho (não qualquer trabalho, mas trabalho humano em abstrato).

Ou seja, a substância social presente em ambas as coisas é a cristalização de tempo de trabalho abstrato socialmente necessário. Portanto, ainda que não apareça assim, valor é uma relação social, definida pela exploração de uma classe por outra sobre o tempo de trabalho. O circuito de trocas (também desenvolvido na obra), em que se vende para comprar, que ocorre no formato MDM (mercadoria, dinheiro e mercadoria), começa com um valor de uso e termina com um valor de uso dando uma aparência de que a finalidade desse sistema é a mercadoria. Porém, a essência é a valorização do valor. Exatamente por isso, pensar uma política de redistribuição de renda é importante, mas não resolve o problema de um sistema social em que o foco não está na produção de valores de uso ou na busca por satisfazer as necessidades humanas coletivas, mas uma constante valorização do capital, que necessariamente usurpa o trabalhador e gera mais desigualdade.

A força de trabalho é considerada uma mercadoria ‘especial’, porquanto, ao ser consumida, ela em vez de se acabar ou ter menos valor, na verdade consegue produzir mais valor do que o seu próprio valor inicial (gera produtos com mais valor do que a sua própria reprodução). O processo ou mecanismo de expropriação desse excedente - que retorna para a produção em forma de investimento gerando mais mercadorias - produzido por uma classe que é produtora por outra classe que não é produtora é, resumidamente, parte do que Marx define como exploração.

Ou seja, o capital gera mais dinheiro e explora os trabalhadores através da produção - por isso falamos tanto de distribuição de renda, mas nossa crítica e foco não deve vir só a isso, mas também às próprias relações de produção (forma como ela se organiza) para que a resolução do problema não seja parcial e temporária.

Um dos desafios está no que demonstra a sessão do Fetichismo da mercadoria, sobre o quanto a própria realidade do mundo da mercadoria é mistificadora. As relações sociais do capitalismo são indiretas, portadas pelas próprias mercadorias e aparecem como relações próprias entre coisas. Vimos que o valor é algo produzido pela atividade social do trabalho, porém aparece como algo que está material e objetivamente (externo ao homem) na própria mercadoria, perdendo a conexão da mercadoria com a relação social. Assim, a mercadoria se torna um fetiche, controlando a sociabilidade e, portanto, os indivíduos.

Assim, se concretiza um processo em que a relação social de inserção da quantidade de trabalho abstrato no produto é ocultada, fazendo com que o trabalhador receba (em salário) menos do que produz e na verdade apenas o estritamente necessário para sua reprodução. Dessa forma, o dono dos meios de produção recebe tal diferença - a mais valia - entre o que se produz e o que se paga ao proletariado, que constantemente se valoriza, enquanto o proletariado recebe menos do que produz e tem seu salário cada vez mais reduzido (tendência do capitalista a diminuir a parcela do capital relativo, com aumento da produtividade e aumento da jornada de trabalho por exemplo).

Esse processo cristaliza uma constante desigualdade de renda, a exploração entre as classes e a alienação (visto que os indivíduos desse sistema não têm consciência sobre a origem do valor do que produzem) (MARX, 2011). Portanto, para Marx (2011), o homem é objeto e não sujeito dessa sociabilidade na qual está imerso e enquanto estiver não terá liberdade total para definir as suas relações sociais (que trazem consequências diversas para a forma como a sociedade se configura).

2 A DESIGUALDADE COMO CONSEQUÊNCIA INEVITÁVEL DO CAPITALISMO

Sob o discurso de liberdade econômica e igualdade formal, ocultam-se as raízes materiais da desigualdade e justifica-se a instituição de relações de poder favoráveis a uma minoria na

sociedade. Apesar de naturalizadas como tal, as desigualdades sociais não são acidentais, mas sim consequência do modo de produção capitalista. Um sistema fundamentalmente sustentado pela exploração de uma classe proletária, que conta apenas com a sua força de trabalho, pela burguesia, detentora dos meios produtivos, não consegue, simultaneamente, oferecer medidas eficazes no combate às desigualdades criadas por ele mesmo. Sob a perspectiva marxiana, as relações sociais capitalistas, essencialmente conflituosas, servem como base dessa dominação econômica, ideológica, social e política estabelecida pela busca incessante do lucro e do acúmulo de capital para poucos, às custas do trabalho da maioria.

A chamada divisão da sociedade em classes, característica central do sistema capitalista de acordo com Marx (2013), pressupõe a distribuição desigual de recursos, renda e capital. Silvia Federici, historiador marxista e feminista, aponta em seu trabalho *Calibã e a Bruxa: mulheres, corpo e acumulação primitiva* (2004, ed. 2017) que o capitalismo inicia sua fase ascendente a partir do cercamento e da expropriação de bens comuns, principalmente a terra, e da destruição de quaisquer possibilidades e formas de economia de subsistência e comunalismo. Nesse sentido, o empobrecimento da maioria – proletariado – é imprescindível para o enriquecimento da burguesia industrial e, posteriormente, financeira.

Evidenciando as desigualdades criadas pela dinâmica capitalista, o historiador Simon Szreter (2011) mostra que o crescimento industrial ao longo do século XIX provocou pioras na vida e nas condições de trabalho daqueles que eram a mão de obra - os trabalhadores e trabalhadoras. Segundo Szreter (2011, s/p.), entre 1780 e 1870 “as populações diretamente afetadas pela industrialização” na Europa tiveram um declínio significativo na expectativa de vida e aumento nas taxas de mortalidade infantil, atingindo níveis similares ao do período da Peste do século XIV – efeitos esses também observados nas colônias europeias, como a Índia.

Os avanços relacionados à saúde da população europeia, vistos a partir do fim do século XIX, se devem às lutas de diversos movimentos políticos e sociais que proporcionaram a conquista de alguns direitos fundamentais, afirma Jason Hickel, antropólogo *da London School of Economics*. Hickel explica que os proprietários de terra e das fábricas se recusavam a oferecer serviços essenciais de saneamento, saúde e moradia para seus trabalhadores, fazendo com que os movimentos progressistas da época pressionassem o Estado a intervir e exigir tais serviços, inclusive de forma pública.

Assim, reconhece-se que crescimento econômico – processo que possibilita um aumento consistente da renda per capita de um país – significa meramente um potencial de avanço nas condições de vida e trabalho da maioria e que a materialização de algumas dessas mudanças com frequência advém de decisões políticas que

prezam pela distribuição de renda e de investimentos públicos sólidos. Ou seja, concomitante ao crescimento, o desenvolvimento econômico se faz necessário para que a maioria da sociedade, sobretudo as camadas mais populares, se beneficie das mudanças econômicas através de políticas de redistribuição de renda e ampliação do acesso a serviços como educação e saúde. Contudo, as iniciativas apresentadas com esse objetivo têm se mostrado parcialmente eficientes na redução da pobreza – os próprios critérios e parâmetros que definem pobreza são questionáveis – e insuficientes para erradicação das desigualdades sob a ordem capitalista, sobretudo por se chocarem com os interesses das grandes corporações e seus representantes, estes sobrerrepresentados nos espaços de poder.

Conforme diz Nora Lustig, da Universidade Tulane (EUA), “o mercado não vai criar, por si só, sociedades mais equitativas” (LUSTIG, 2019, s/p.). Nas palavras da especialista em desenvolvimento latino-americano, as “elites capturam o Estado” (LUSTIG, 2011, s/p.). Diante disso, a economista argentina desenvolve estudos sobre algumas medidas de cunho reformista para redução das desigualdades, como uma política de aumento do salário-mínimo e sistemas de impostos mais progressivos que geram maior arrecadação dos mais poderosos na escala arrecadatória através, por exemplo, da taxaço de heranças e grandes fortunas. Porém, a resistênciã das elites em contribuir para a consolidaçoã dessas medidas e de serviços públicos universais e

de boa qualidade reflete a lógica capitalista do lucro e dos privilégios de poucos acima da vida, inclusive literalmente como temos visto nesse contexto de pandemia, da maioria trabalhadora.

Tem-se demonstrado um aumento significativo das desigualdades, refutando o que Simon Kuznets disse sobre um processo natural de diminuição das desigualdades após os anos iniciais de desenvolvimento do capitalismo. De acordo com os economistas Thomas Blanchet, Lucas Chancel e Amory Gethin, nas últimas décadas, principalmente a partir dos anos 1980, identifica-se um crescimento na riqueza dos 10% mais ricos, tanto em escala nacional quanto global, enquanto a renda dos mais pobres decresce.

O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) divulgou em outubro de 2019 uma pesquisa com dados referentes a 2018 na qual desigualdade entre ricos e pobres no Brasil foi a maior já registrada – o rendimento médio mensal do 1% “da fatia mais rica da população brasileira (cerca de 2,1 milhões de cidadãos) atingiu o equivalente a 33,8 vezes o ganho obtido pelos 50% mais pobres” (aproximadamente 100 milhões). A PNADC (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua) informa que na medida em que houve um aumento de 8,4% do rendimento dos mais ricos, o dos mais pobres decaiu 3,2%, seguindo uma tendência mundial. O instituto aponta que o aumento da desigualdade tem relação direta com a crise do mercado de trabalho

e a diminuição do número de famílias atendidas por programas sociais, como o Bolsa Família (IBGE, 2018).

Em um artigo intitulado *A face do Imperialismo no século XXI* (2019), Hickel discorre sobre as novas formas de intervenção e dominação imperialista nas relações entre países do centro e periferia do capitalismo contemporâneo. Apesar de novas, essas formas foram desenvolvidas a partir do legado da colonização enquanto processo fundamental para a consolidação e desenvolvimento do capitalismo. Os países ditos ricos ou desenvolvidos, adquiriram essa condição através da exploração de recursos e do trabalho de territórios e povos não-europeus, pertencentes ao que é denominado por alguns de sul global.

O discurso de solidariedade das nações ricas da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) com as mais pobres é contraposto com os dados utilizados pelo antropólogo. A organização Global Financial Integrity (GFI) e o *Centre for Applied Research at the Norwegian School of Economics* (Centro de Pesquisa Aplicada da Escola de Economia da Noruega) publicaram dados recentes sobre os fluxos de dinheiro entre países. Os números mostram que os pobres, se somados, enviam cerca de US\$2 trilhões a mais do que recebem de “ajuda”, devido ao pagamento de dívidas externas exorbitantes e evasão ilícita por bancos, contadores e empresas multinacionais.

Desse modo, é possível compreender que o real funcionamento do mercado. Em um sistema econômico, político e social que

consiste inteiramente em relações conflitantes entre as classes e seus interesses e que depende do ‘furto em massa’ dos países em desenvolvimento há séculos, as desigualdades se tornam inevitáveis e, do ponto de vista dos proprietários dos meios de produção, imprescindíveis para o seu sucesso.

3 MAPA DA DESIGUALDADE DE SP E AS CONSEQUÊNCIAS SOCIAIS

A organização Rede Nossa São Paulo lança, anualmente e desde 2012, o mapa da desigualdade de São Paulo. Expondo dados que, a partir de 53 indicadores de qualidade de vida classifica os 96 distritos da capital, averiguando os que menos têm a provisão de serviços públicos, bem como de equipamentos. A partir disso geram o “desigualtômetro”, o qual evidencia a diferença entre a melhor e a pior região para cada um dos indicadores. Como a própria organização afirma:

As desigualdades perpetuam ciclos viciosos de estagnação social e acesso a direitos básicos, como educação e saúde de qualidade; direito à moradia, ao trabalho, à cultura; direito a ter boas condições de mobilidade e segurança; direito a um meio ambiente saudável e a uma infância feliz. (REDE NOSSA SÃO PAULO, 2019, p. 5)

A princípio, precisamos refletir sobre os resultados produzidos pela desigualdade. O próprio termo desigualdade nos faz pensar, muitas vezes, de maneira puramente econômica, ignorando desigualdades regionais. No caso da cidade de São Paulo em que bairros da mesma cidade possuem indicadores discrepantes não

ligados somente a aspectos econômicos, como por exemplo: acesso à educação, saúde e cultura, causando estagnação social entre os bairros de periferia. Para ilustrar, começa-se com uma comparação: em Moema, distrito a expectativa de vida em 2018 foi de 80,57 anos. Já em Cidade Tiradentes há uma queda significativa, indo para 57,31 anos. O dado exposto é oportuno para se questionar: por que há tamanha disparidade de qualidade de vida em regiões de uma mesma cidade? (BERTONI, 2020).

Utiliza-se a reportagem feita pelo jornal El País em conjunto aos dados do mapa da desigualdade de 2019 para exemplificar como a desigualdade econômico-espacial ocorre.

Kimberly Cristina Barbosa e Mariana Grimaldi, ambas com 15 anos. Kimberly mora em Paraisópolis (zona sul), e Mariana em Perdizes (zona oeste). Mariana estuda no tradicional colégio São Luís, e Kimberly em uma escola Estadual de seu bairro. Kimberly nunca foi à Paulista, e Mariana nunca pisou em uma favela. O distrito de Vila Andrade, onde fica Paraisópolis, lidera o ranking de distritos com mais favelas, tendo quase 50% de moradias irregulares. Já em Perdizes, a taxa é de 0% de domicílios favelizados, e a idade média de falecimento é 78 anos, enquanto no distrito da Vila Andrade, em que fica Paraisópolis, a taxa cai para 63,55 anos (ALESSI, BETIM, 2018).

As favelas são marcadas como assentamentos urbanos irregulares, causados muitas vezes por consequência de gentrificação, especulação imobiliária, e historicamente como

forma de moradia provisória de trabalhadores de grandes obras. Esse processo causa: alta densidade da população e péssimas condições de vida, além de levar a índices que apontam serviços de assistência médica inadequados, baixas taxas de vacinação e reduzida informação acerca de saúde. Todos esses são pontos em que os moradores sofrem negligência por parte do Estado. Os moradores desses locais, geralmente, realizam movimento pendular semanalmente, ou seja, saem de seus bairros e fazem trajetos, em geral longos, para o centro da cidade para trabalhar, passando, assim, muito tempo no transporte público pelo trajeto casa-trabalho (MOURA, CASTELLO BRANCO, FIRKOWSKI, 2005).

Kimberly mora em uma residência de dois quartos e um banheiro com oito pessoas, entre irmãos, sua mãe e uma tia. Já Mariana mora em um apartamento com quatro quartos com seu irmão mais velho e seus pais, e o quarto que sobra se tornou um escritório. Pensar em desemprego também é importante, pois em Perdizes é de 45% o total de empregados na população economicamente ativa, enquanto em Paraisópolis, já muda para 23% (ALESSI, BETIM, 2018).

Os pais de Mariana trabalham em fábricas como engenheiros eletricitas, e o emprego de um deles tem como benefício convênio médico no hospital Albert Einstein. Já na família de Kimberly, dependem do bolsa família e da pensão do pai de um de seus

irmãos, e caso haja algum problema médico, dependem do sistema público de saúde (ALESSI, BETIM, 2018).

Passa-se, agora, para alguns indicadores oportunos: 41,4% das pessoas da Vila Andrade são pretas ou pardas, lembrando que nessa região há também bairros de classe média alta como Morumbi e Panamby, o que influencia na raça da população. Enquanto na região de Perdizes, a taxa cai bruscamente para 9,37% (ALESSI, BETIM, 2018).

Ao se pensar em parâmetros de saúde discute-se, também, se há desigualdade entre os bairros, e se ela influencia no bem-estar social da população. O tempo médio de espera, calculado em dias, para se conseguir consulta com um clínico geral na rede pública em dias na Vila Andrade é de 75,26 dias, o pior da cidade, enquanto em Perdizes vai para 48,61 dias. A proporção de leitos hospitalares públicos e privados (que envolve atendimentos clínicos, cirúrgicos, pediátricos e obstétricos) que estão disponíveis para cada mil habitantes também é digno de comparação: em Perdizes é de 1,49/1000 habitantes, enquanto na Vila Andrade cai ainda mais: 0,312/1000 habitantes (ALESSI, BETIM, 2018).

Em relação à mortalidade infantil a taxa também é digna de atenção: Perdizes apresenta a melhor taxa da cidade, de 1,07 para cada 1000 crianças nascidas vivas em que a mãe é residente do distrito, enquanto na Vila Andrade, esse índice sobe para 8,62 para cada 1000. Lembrando que taxas altas de mortalidade infantil refletem a existência de níveis de saúde baixos, bem como de

índices reduzidos de desenvolvimento socioeconômico e precárias condições de vida (ALESSI, BETIM, 2018).

Trazendo essas questões para o contexto atual, o de COVID-19, tem-se o seguinte panorama: ambos os distritos estão localizados na cidade de SP, dentro do Estado com maior número de casos do país. Com mais de 150 mil casos confirmados, a COVID-19 também escancara a desigualdade social.

De acordo com reportagem feita por Patrícia Figueiredo pelo G1 no dia 29/04, baseando-se em dados da prefeitura de SP, a chance de morrer por coronavírus é até dez vezes maior em bairros que apresentam piores condições sociais – e essa previsão vem se mostrando real, com os dados registrados de mortes por coronavírus. Além do recorte econômico, é possível também fazer um recorte racial, pois, a partir do estudo do observatório Covid-19 juntamente à Prefeitura de São Paulo que divulgaram no final de março, os pretos têm 62% mais chances de morrer por alguma infecção causada pelo novo coronavírus do que os brancos (FIGUEIREDO, 2019).

Voltemos à Kimberly e Mariana para se pensar em como a desigualdade se escancara em situações de crise: o distrito de Kimberly é formado por 50% de favelas, e como foi apresentado, são locais com alta densidade populacional, possuem baixas informações sobre saúde, e baixos índices de assistência médica. Lembremos do movimento pendular, em que pessoas precisam se deslocar entre distritos para trabalhar. Trabalhadores considerados

essenciais pelo governo e informais continuam utilizando o transporte público, por ser sua única forma de se ligar fisicamente de sua casa para o trabalho e do trabalho para casa, assim correndo o risco diariamente de se infectar e transmitir à outras pessoas (DEISTER, 2020)

Na família de Kimberly, dependem do bolsa família e da pensão do pai de um de seus irmãos; em um contexto de pandemia os custos com alimentação e manutenção doméstica crescem, o que abre espaço para o questionamento ‘como a família lidará?’. Caso ela ou alguém de sua família se infecte com o vírus precisará ter o diagnóstico da doença e, talvez ocupar algum leito de UTI. Entretanto, a distribuição de leitos entre empresas e o Estado é dividido praticamente na metade, mas a ocupação das UTIs públicas é de quase 95%, frente aos 80% das UTIs privadas, lembrando que o SUS atende aproximadamente 75% da população brasileira, enquanto os outros 25% que podem arcar com os custos de um plano de saúde se preocupam menos em ficar sem leitos caso necessite (CRUZ, 2020).

Nos casos de Kimberly e Mariana, Paraisópolis e Perdizes, além da expectativa de vida discrepante, há também diferença entre bem-estar. Para exemplificarmos, os dados, pensemos: caso a população brasileira seja de 2000 pessoas e tenham 50 leitos no país inteiro, 25 pertencem à iniciativa privada e 25 ao SUS. 1500 pessoas seriam atendidas pelo SUS, e disputariam 25 leitos, enquanto as outras 500 se contentariam com os outros 25 leitos.

Precisamos considerar também que, de acordo com o Instituto de Estudos para Políticas de Saúde, quase 15% da população brasileira que depende exclusivamente do SUS vive em regiões nas quais não existem leitos de UTI. Então, mesmo tendo o SUS como oportunidade, ainda há pessoas que não conseguem ser atendidas em suas próprias regiões (CRUZ, 2020).

Portanto, percebe-se que as desigualdades se expressam no dia a dia, e são ainda mais escancaradas em crises, sejam econômicas ou sanitárias. Resgatando o exemplo de Kimberly e Mariana, observa-se que a desigualdade traz pauperização e precariedade para minorias na cidade, pois demonstra que há várias São Paulo dentro dela mesma, assim abrindo caminho para debatermos sobre melhores formas de gerir recursos públicos e buscar onde eles possam ser mais bem aproveitados, pois há uma parte da população que é precarizada por diversos fatores históricos, e o ciclo de estagnação continua, pois o acesso a educação, cultura e saúde de qualidade fica restringido a uma minoria que concentra cada vez mais renda e capacidades de qualquer ascensão social.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em *O Capital*, Marx desenvolve conceitos-chaves sobre a realidade, que nos auxilia a compreender melhor a essência da realidade, para além de sua aparência. Através desta, é possível perceber que a desigualdade é inevitável enquanto vivermos sob as condições sociais e históricas do sistema capitalista. Isso por que,

este se baseia em divergências, de uma classe, possuidora de riqueza (muitos valores), que só sobrevive e existe por que retira valor/riqueza de outra, através da mais-valia. Ou seja, através da diferença entre o valor que o trabalhador produz e o preço pago pelo valor da força de trabalho (apenas o necessário para sua reprodução).

Sendo assim, enquanto o capital continuar existindo, existirá necessariamente uma classe com mais valores e conseqüentemente maior riqueza do que outra, mesmo em períodos em que se distribui resultados de um incremento de produtividade por exemplo. Desse modo, a questão da desigualdade social se reflete também em contextos de crise sanitária, evidenciando assim que momentos de crise são propícios a escancarar as diferenças já existentes.

As desigualdades se expressam em contextos de normalidade a partir de: expectativa de vida, acesso à educação, acesso à saúde e mercado de trabalho. A desigualdade é social, econômica e política, ou seja, dentro da mesma cidade existe um perfil médio de quem mais se contamina com o vírus, e mesmo contaminado ainda existe uma grande diferença em quem morre. Finalizemos com um complemento à consideração de Darcy Ribeiro “a crise da educação no Brasil não é uma crise; é um projeto”. Pensemos que: a desigualdade social no Brasil não é uma crise, é um projeto, feito por uma elite que deseja se perpetuar no poder político do país em detrimento de outra classe totalmente marginalizada.

REFERÊNCIAS

ALESSI, Gil. BETIM, Felipe. O abismo dentro de São Paulo que separa Kimberly e Mariana. **El País**, 29 de nov. de 2018. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/brasil/2018/11/27/politica/1543348031_337221.html>. Acesso em: 12 jun.2020.

BERTONI, Estêvão. Como a desigualdade afeta a disseminação do vírus em São Paulo. Nexo, 04 de mai. de 2020. **Expresso**. Disponível em: <<https://www.nexojornal.com.br/expresso/2020/05/04/Como-a-desigualdade-afeta-a-dissemina%C3%A7%C3%A3o-do-v%C3%ADrus-em-S%C3%A3o-Paulo>>. Acesso em: 12 jun.2020.

BERTONI, Estêvão. Leitos de UTI: a falta de transparência nos dados brasileiros. Nexo, 11 de jun. de 2020. **Expresso**. Disponível em: <<https://www.nexojornal.com.br/expresso/2020/06/11/Leitos-de-UTI-a-falta-de-transpar%C3%A2ncia-nos-dados-brasileiros>>. Acesso em: 12 jun.2020.

CACCIAMALI, Maria Cristina. A desigualdade de renda no Brasil: da industrialização acelerada à distribuição de renda no início do século XXI. In: GREMAUD, Amaury Patrick et al. **Manual de Economia**: equipe de Professores da FEA-USP (2017), Cap. 22, p. 503-527.

CRUZ, Isabela. Público e privado: a disputa por leitos de UTI na pandemia. NEXO, 06 de mai. de 2020. **Expresso**. Disponível em: <<https://www.nexojornal.com.br/expresso/2020/05/06/P%C3%BAblico-e-privado-a-disputa-por-leitos-de-UTI-na-pandemia>>. Acesso em: 12 jun.2020.

DEISTER, Jaqueline. A jornada dos trabalhadores dos serviços essenciais que não param na quarentena. **Brasil de Fato**, 03. Disponível em: <<https://www.brasildefato.com.br/2020/04/03/a-jornada-dos-trabalhadores-dos-servicos-essenciais-que-nao-param-na-quarentena>>. Acesso em: 14 jun.2020.

DESIGUALDADE entre ricos e pobres é a mais alta registrada no Brasil. **Deutsche Welle**, 2019. Disponível em: <<https://www.dw.com/pt-br/desigualdade-entre-ricos-e-pobres-%C3%A9-a-mais-alta-registrada-no-brasil/a-50860552>>. Acesso em: 14 jun.2020.

FARIZA, Ignacio. Nora Lustig: “O mercado não vai reduzir por si só as desigualdades”. **El País**, 2019. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/brasil/2019/10/16/internacional/1571237188_724936.html>. Acesso em: 14 jun.2020.

FEDERICI, Silvia. **Calibã e a Bruxa: mulheres, corpo e acumulação primitiva** (2004). Tradução: Coletivo Sycorax. SP: Elefante, 2017.

HICKEL, James. A face do imperialismo no século XXI. **Outras Palavras**, 2019. Disponível em: <<https://outraspalavras.net/desigualdades-mundo/a-face-do-imperialismo-no-seculo-xxi/>>. Acesso em: 14 jun.2020.

HICKEL, Jason. Não vivemos mais e melhor graças ao capitalismo, mas sim às políticas progressistas. **El Diario**, 2019. Disponível em: <https://www.eldiario.es/theguardian/longevos-gracias-capitalismo-politicas-progresistas_0_967303344.html>. Acesso em: 14 jun.2020.

Mapa da desigualdade 2019. **Rede Nossa São Paulo**, 2019. Disponível em: <https://www.nossasaopaulo.org.br/wp-content/uploads/2019/11/Mapa_Desigualdade_2019_tabelas.pdf>. Acesso em: 12 jun.2020.

MARTIN, Aude. Um mundo desigual, 2019. **Alternatives Economiques**, 2019. Disponível em: <<https://www.alternatives-economiques.fr/un-monde-inegalitaire/00091434>>. Acesso em: 14 jun.2020.

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política; livro primeiro - o processo de produção do capital. Tradução de Rubens Enderle. São Paulo: Boitempo Editorial, 2013.

MOURA, Rosa; CASTELLO BRANCO, Maria Luisa Gomes; FIRKOWSKI, Olga Lúcia C. de Freitas. Movimento pendular e perspectivas de pesquisas em aglomerados urbanos. **São Paulo Perspec.**, São Paulo , v. 19, n. 4, p. 121-133, Dec. 2005 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext;pid=S0102-88392005000400008;lng=en;nrm=iso>. Acesso em 14 jun.2020.

ROBERTS, Michael. Inequality after 150 years of Capital. **The next recession**, 2017. Disponível em: <<https://thenextrecession.wordpress.com/2017/02/19/inequality-after-150-years-of-capital/>>. Acesso em: 14 jun.2020

SZRETER, Simon. The population health approach in historical perspective. **American Public Health Association**, 2011. Disponível em <<https://ajph.aphapublications.org/doi/full/10.2105/AJPH.93.3.421>>. Acesso em: 14 jun.2020.

A FORMULAÇÃO DO TRABALHO DOMÉSTICO NO CONTEXTO BRASILEIRO. DESVALORIZAÇÃO, VULNERABILIDADE E O AGRAVAMENTO DAS DESIGUALDADES

LAURA SIMÕES⁷
TALITA PATRÍCIO⁸
ZOË NAIMAN ROZENBAUM⁹

INTRODUÇÃO

O advento da Modernidade proporcionou uma transformação extraordinária do cenário econômico mundial. Com a racionalização da produção, o avanço do conhecimento científico,

⁷ Graduanda de Bacharelado e Licenciatura do curso de Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). Desde 2019, é orientanda do Professor Dr. Glauco Arbix, na área de Sociologia do Desenvolvimento. Em especial, pesquisa sobre Inteligência Artificial, Políticas públicas e Ética. Terminou sua Iniciação Científica sobre o tema em agosto de 2020. Também atuou como pesquisadora junto à Rede de Pesquisa Solidária, integrando equipe sob coordenação de Gaziela Castello. É pesquisadora assistente no Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP) desde julho de 2020, trabalhando sob orientação de Mauricio Fiore e Tomás Wissenbach. Contato: laurasimoes1999@usp.br.

⁸ Estudante – Curso de Ciências Sociais. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Contato: talitapatricio@usp.br

⁹ Graduada em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). Integra o grupo de pesquisa CANIBAL: Grupo de Antropologia do Caribe Global (<http://www.antropocanibal.com.br>), vinculado ao Departamento de Antropologia da USP, no qual finaliza sua pesquisa de Iniciação Científica "História, poder e narrativa: Representações literárias da Revolução Haitiana no Caribe", no projeto coletivo "Cronotopos Canibais no Sul Global: A coprodução de histórias, lugares, e identificações?", coordenado pelo Prof. Dr. João Felipe Gonçalves (<http://www.antropocanibal.com.br/projeto/>). Atualmente trabalha como coordenadora de projetos educativos no Eitan Brasil - Central Educativa da Agência Judaica, e publicou de forma independente seu primeiro livro de poesia: "Mergulho em Apneia" (2020). Trabalhou de forma voluntária como educadora não-formal no movimento juvenil judaico "NOAM" (2014-2019). Contato: zoe.rozenbaum@usp.br

as revoluções tecnológicas e industriais, a urbanização, o aumento dos fluxos de informação e de mercadoria, os mercados locais e internacionais se aprofundaram e expandiram, assumindo uma capacidade produtiva de bens e riquezas em uma escala jamais vista. Em meio a uma série de mudanças e inovações materiais e econômicas proporcionadas pelo capitalismo moderno, conservaram-se formas antigas da divisão social do trabalho, como no caso do trabalho doméstico.

O trabalho doméstico está historicamente associado à força de trabalho feminina, perpetuando uma estrutura de divisão sexual do trabalho, tendo pouco reconhecimento social e valorização econômica por conta de sua *herança servil* (COSTA, 2017, p. 11). Disseminado ao redor do mundo, foi consolidado como um trabalho assalariado quando os afazeres domésticos passaram a ser delegados. Permaneceu, no entanto, atribuído à categoria de um trabalho ‘não-pago’ ou ‘não-produtivo’ quando realizado pelos próprios moradores.

Os dados levantados em 2013 pela Organização Internacional do Trabalho revelam que cerca de 67 milhões de pessoas são remuneradas pelo trabalho doméstico mundialmente, sendo que, deste número, 80%, ou 55 milhões, são mulheres. Esta atividade vigora principalmente nas regiões da Ásia e América Latina-Caribe, com respectivamente 21 e 19 milhões de trabalhadores domésticos, segundo dados de 2010 do *International Labour Office* (ILO, 2013). No contexto latino-americano, estima-se que os

afazeres domésticos representem 27% da ocupação feminina (OIT, 2013). Entretanto, esta segue sendo uma ocupação extremamente desvalorizada, com um dos níveis de remuneração mais baixos em escala global, cujas médias salariais estão abaixo da metade do salário médio no mercado de trabalho, segundo o censo da OIT (2013).

O caso brasileiro se destaca nos contextos latino-americano e mundial por ser o país com o maior número de trabalhadores domésticos, totalizando 7,2 milhões de pessoas inseridas neste mercado, seguido da Índia, com 4,2 milhões (ILO, 2013). Ao mesmo tempo, também se caracteriza por apresentar uma mão de obra majoritariamente feminina. De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD Contínua Trimestral do IBGE -, realizada em 2015, existem 6,2 milhões de trabalhadores domésticos remunerados; destes, 92% são mulheres (PNAD, 2015). Indissociável do contexto colonial e da cultura servil remanescente da escravidão, a marca do trabalho doméstico brasileiro atravessa, além do gênero, a questão racial. 60% do número total dos trabalhadores domésticos em âmbito nacional são mulheres negras (PNAD, 2015).

Ainda que seja um tema de cada vez maior interesse acadêmico, a análise do trabalho doméstico como atividade econômica produtiva ou passível de ser mensurada em termos de valor econômico foi descartada durante anos pela tradição intelectual de historiadores e economistas, sendo uma área pouco

explorada cientificamente. Para a historiadora inglesa Bridget Hill, no artigo *O trabalho doméstico é trabalho de mulher: tecnologia e a mudança no papel da dona de casa*,

O “trabalho doméstico” nos modernos países industrializados, (..), não é considerado como trabalho “produtivo”. De fato, os primeiros censos mostravam claramente que ele era considerado como “não-trabalho” porque era economicamente improdutivo. (..) Não obstante, muitos economistas do desenvolvimento (..) recusam a encarar o trabalho doméstico como trabalho real e aplicam os mesmos às economias de aldeia baseadas na produção caseira de muitos países em vias de desenvolvimento. (HILL, 1995, p. 39)

A discussão acerca do trabalho doméstico pago e das trabalhadoras domésticas¹⁰ vem ganhando mais peso na produção científica internacional recente e despertando o interesse de diversos pesquisadores. Apesar da força e relevância deste mercado em âmbito nacional, sua mão de obra é extremamente desvalorizada, o que reflete a herança histórica brasileira, marcada pelas extremas desigualdades econômica, social, racial e de gênero.

Considerando as características de desvalorização histórica do trabalho doméstico, este ensaio tem como objetivo analisar as articulações do mesmo no Brasil, movida pela força de trabalho majoritariamente feminina e negra, além de aprofundar o debate acerca das trabalhadoras domésticas e das relações econômicas de âmbito domiciliar frente aos impactos provocados pela pandemia do novo Coronavírus (Covid-19). Para tanto, será contextualizado em seu processo de constituição, invisibilização e desvalorização

¹⁰ Tendo em vista os dados da PNAD (2015) e da OIT (2013), utilizaremos os termos *trabalhadoras domésticas* no plural feminino, já que a mão de obra do trabalho doméstico é majoritariamente feminina tanto no Brasil como no mundo.

na sociedade moderna. Buscamos abordar o processo que levou à sua categorização como atividade não-produtiva ou não-trabalho, a percepção deste como natural da dimensão reprodutiva da economia, e a persistente associação do mesmo à força de trabalho feminina. Estes são elementos que constituem e corroboram para a permanência da realidade como tal no Brasil e no mundo.

2 PANORAMA HISTÓRICO

Nas sociedades ocidentais, a separação entre os espaços doméstico e público possibilitou a divisão sexual do trabalho, bem como a feminização e invisibilização das tarefas domésticas. Em sua obra “Couro imperial: raça, gênero e sexualidade no embate colonial”, Anne McClintock (2010) analisa as origens históricas do trabalho doméstico e seus processos de desvalorização e negação do trabalho feminino como produtivo, a partir do contexto de formação das classes médias na Inglaterra vitoriana, em meio à industrialização, fragmentação do espaço e dissociação das atividades econômicas. De acordo com a autora, a desvalorização econômica e a invisibilização do trabalho doméstico naquela sociedade pressupõem a criação da distinção entre as dimensões do público e do privado como dois espaços econômicos, o que remonta um processo histórico lento e gradual que tem início no século XVII, com a queda do sistema feudal (MCCLINTOCK, 2010).

O fim do feudalismo rompeu com o sistema econômico baseado na família patriarcal que era a proprietária de terras, passando para um sistema comercial estruturado sob a condução de relações econômicas não familiares, porém mantidas como patriarcais (MCCLINTOCK, 2010). A partir de um regime sistemático de deslocamento e desapropriação, com o fim do comércio de parentesco e a separação espacial entre o domínio público dos negócios e o domínio privado da domesticidade (MCCLINTOCK, 2010), as mulheres de classe média foram deliberadamente excluídas da vida política e dos espaços públicos, que se definiram como exclusivamente masculinos. Tal movimento proporcionou a ‘naturalização’ da divisão sexual do trabalho e da imposição de papéis sociais e econômicos de gênero: “Pela primeira vez, as relações políticas (dos homens) foram completamente liberadas das restrições de parentesco, criando, como se por direito natural, as esferas separadas do homem econômico e da mulher doméstica.” (MCCLINTOCK, 2010, p. 250)

As casas das classes médias foram totalmente separadas do mercado (MCCLINTOCK, 2010), possibilitando a distinção entre a esfera pública como o local do trabalho produtivo, exercido pelo homem-provedor, o encarregado dos assuntos políticos, em oposição ao espaço doméstico, arena do trabalho reprodutivo, representado pela mulher burguesa, a administradora do lar, cuidadora da família, dona de casa. Em um contexto de

diferenciação social por parte das classes médias e aversão à sujeira, vista como resquício do trabalho industrial e evidência do trabalho manual, o trabalho doméstico foi invisibilizado. As criadas, pagas para sua realização, deveriam ser invisíveis. As esposas, não-pagas, deveriam criar uma família limpa e produtiva, além de fazer trabalho doméstico e simultaneamente ocultá-lo, aparentando nada fazerem (MCCLINTOCK, 2010, p. 244).

Portanto, McClintock aponta que a figura da trabalhadora doméstica surge dentro da formação da classe média europeia, para negar e esconder o valor econômico do trabalho feminino:

A separação entre o público e o privado foi alcançada apenas pagando às mulheres da classe trabalhadora pelo trabalho doméstico que as esposas poderiam fazer de graça. O trabalho das criadas era indispensável ao processo de transformar a capacidade de trabalho das esposas no poder político dos maridos. Mas a figura da criada paga punha constantemente em perigo a separação 'natural' entre a casa privada e o mercado público. (...) As trabalhadoras domésticas, assim, corporificavam uma dupla crise no valor histórico: aquela entre o trabalho pago dos homens e o trabalho não pago das mulheres e a outra entre a economia da servidão feudal e a economia industrial do salário. (MCCLINTOCK, 2010, p. 247)

3 A CONSOLIDAÇÃO DO TRABALHO DOMÉSTICO NO BRASIL

O modelo descrito por McClintock (2010) de divisão sexual do trabalho e hierarquização de tarefas marcou profundamente o desenvolvimento do trabalho doméstico no mundo. Com o surgimento histórico de processos que constituíram um sistema econômico de expropriação e negação do valor produzido pelo trabalho feminino, combinado à estigmatização das tarefas

domésticas como formas de trabalho legítimas, o trabalho doméstico existe opera segundo as seguintes categorias: o trabalho doméstico formal, remunerado, regulamentado na legislação trabalhista e inserido no mercado de trabalho; o trabalho doméstico remunerado, porém desregulamentado, inserido no mercado informal de trabalho; e o trabalho doméstico não-remunerado, em suma a realização de tarefas domésticas pelos próprios habitantes do domicílio. Todos estes apontam a perpetuação de marcas profundas da divisão sexual do trabalho:

(..) o trabalho doméstico e de cuidados segue como uma atribuição eminentemente feminina, impondo às mulheres uma série de prejuízos – a existência da dupla jornada de trabalho, a precária inserção no mercado de trabalho, a menor proteção social (..) ou as maiores taxas de adoecimento mental. (FONTOURA; LIRA; PINHEIRO; REZENDE; 2019, p. 8)

Por ser uma ocupação ainda desvalorizada internacionalmente no mercado, a grande maioria das trabalhadoras domésticas provém de grupos desfavorecidos social, econômica e politicamente. No artigo *Trabalho doméstico: questões, leituras e políticas*, a antropóloga Jurema Brites (2013) defende que o trabalho doméstico em países da América Latina costuma ser realizado por mulheres pobres, com baixa escolarização e migrantes, pertencentes a culturas e minorias étnicas. Na Europa e nos países considerados economicamente desenvolvidos, as trabalhadoras domésticas também são em sua maioria mulheres imigrantes, estrangeiras, com heterogeneidade étnica (STEFANELLI, 2014), refletindo um contexto semelhante ao brasileiro, no qual o trabalho doméstico configura características

que ressaltam desigualdades locais e globais, atravessando raça, gênero e classe social.

Brites (2013) aponta que a ‘racialização’ do trabalho doméstico é um ponto chave para entendê-lo no Brasil, base da lógica de sua permanência e reprodução, sendo uma atividade realizada majoritariamente por mulheres negras. Segundo estudo do IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (2019), as trabalhadoras domésticas remuneradas no Brasil são representadas por “um contingente expressivo de mulheres, particularmente negras, de baixa escolaridade e oriunda de famílias pobres, constituindo-se no maior agrupamento profissional para as mulheres brasileiras em pleno século XXI.” (FONTOURA; LIRA; PINHEIRO; REZENDE, 2019, p. 8). Além disso, a PNAD Contínua Trimestral do IBGE demonstrou que, no ano de 2015, em torno de 71% das trabalhadoras domésticas brasileiras eram mulheres negras, sendo pagas com salários 15,6% mais baixos em relação às mulheres brancas (BRITES, 2013).

Indissociáveis são o cenário brasileiro do trabalho doméstico e o período colonial e escravocrata. A economia do Brasil Colônia era essencialmente baseada na escravidão, o que consolidou a dinâmica e as características do trabalho doméstico no país. Enquanto as senhoras do engenho exerciam atividades artesanais e educavam seus filhos, era deliberado às mulheres negras que se ocupassem de todo o restante das atividades do lar, como limpeza, preparação de refeições, higiene das crianças e, inclusive,

amamentação. Em *Ensaio da História do Trabalho Doméstico no Brasil: um trabalho invisível* (2017), as pesquisadoras, Amélia Bifano, Deide da Silva e Maria Loreto, inspiradas em Gilberto Freyre, relatam a rotina de trabalho das escravizadas na Casa Grande e evidenciam que, hierarquicamente, estas tinham um status mais elevado do que os demais escravizados do engenho. Ainda assim, não eram compreendidas para além da relação de mercadoria.

A abolição da escravidão, promovida sem quaisquer políticas públicas de inclusão dos ex-escravizados na sociedade, perpetuou um enorme contingente populacional em situações precárias, vivendo às margens da economia, desprovidos de qualquer suporte ou perspectiva de vida, de modo que muitos deles continuaram vivendo com seus exploradores. Por outro lado, com a urbanização e a separação dos âmbitos ‘doméstico’ e ‘industrial’, as escravizadas, que antes moravam nos engenhos e trabalhavam na Casa Grande, passaram a habitar as residências de seus patrões. Assim surgem os espaços denominados ‘de serviço’ e as habitações específicas, como o ‘quarto de empregada’, que separam o convívio entre empregador e empregada, mantendo uma hierarquia entre os atores sociais. As autoras trazem a discussão ao contexto atual, citando como exemplo o ‘elevador de serviço’, regras de conduta, tais quais proibir o uso do mesmo banheiro e talheres que os patrões. Esses, são apresentados como alguns dos dispositivos

contemporâneos de discriminação (BIFANO; LORETO; SILVA, 2016).

No artigo *Mulheres Sem História* (1983), a historiadora Maria Odila Dias buscou ressignificar o papel social e econômico das mulheres pobres, escravizadas e livres nas cidades urbanas, destacando-se a cidade de São Paulo, em fins do Século XIX, retratando que, apesar de serem maioria na população da cidade, as mulheres eram altamente discriminadas. Ainda que diversos ofícios lhes fossem proibidos, como o trabalho de balconista, estas se sustentavam com empregos informais, artesanatos e comércio ambulante, sendo a prostituição naturalizada e o trabalho doméstico o único socialmente aceito.

4 DUPLA-JORNADA, LEGISLAÇÃO E INFORMALIDADE

A sociedade brasileira se define peculiarmente por sua herança escravocrata colonial, que remonta um passado recente do país, constituído sob valores tradicionais patriarcais e marcado por uma desigualdade econômica que permite a contratação de trabalhadores por outros trabalhadores assalariados (FONTOURA; LIRA; PINHEIRO; REZENDE; 2019, p. 8). Na obra *Mercado de trabalho e gênero: comparações internacionais*, Helena Hirata e Daniele Kergoat constataam que, no Brasil, a delegação de tarefas domésticas e de cuidado é muito comum entre as classes altas, médias e mesmo baixas da população, possibilitada pela exorbitante desigualdade econômica. As trabalhadoras brasileiras

costumam acumular tarefas domésticas e profissionais, conciliando ambos os trabalhos: assalariado e doméstico.

Os dados sobre o trabalho doméstico não-remunerado no Brasil escancaram as desigualdades de gênero e a evidente responsabilização das mulheres pelas tarefas domésticas. Em estudo do IPEA, Barbosa (2018) aponta que, entre 2001 e 2015, a PNAD trouxe números que demonstram um leve aumento das mulheres nas horas trabalhadas no mercado de trabalho (BARBOSA, 2018, p. 7). O total de mulheres que realizam afazeres domésticos se manteve estável nesse período, acima da taxa de 91%, enquanto a proporção dos homens que cuidam de tarefas domésticas aumentou 10%, passando de 45% em 2001 para 55% em 2015 (BARBOSA, 2018, p. 25-26).

Por mais comum que seja a chamada ‘dupla-jornada de trabalho’ entre as mulheres brasileiras, em situações de maior vulnerabilidade, como no caso das trabalhadoras mais pobres, que não possuem a estabilidade de um emprego fixo e atuam em empregos informais, estas chegam a exercer até mesmo uma ‘tripla jornada de trabalho’ (HIRATA; KERGOAT, 2008).

Neste sentido, a formulação de políticas públicas e outras medidas para a regulamentação e efetivação dos direitos trabalhistas das trabalhadoras domésticas foi essencial, apesar de tardia, para a proteção dessas. A criação de uma legislação específica para o trabalho doméstico que visasse conquistas básicas

se concretizou somente no ano de 2013, após décadas de desprezo da pauta.

Em 1886, por exemplo, foi criado o Código de Posturas do Município de São Paulo. Controversamente, o primeiro dispositivo legal para controlar o trabalho doméstico beneficiava o empregador por meio de medidas como registro da trabalhadora na polícia e direito à demissão em caso de desobediência ou enfermidades. Não havia medidas que assegurassem direitos às trabalhadoras ou as resguardasse contra arbitrariedades do patrão. (BIFANO; LORETO; SILVA, 2016). Desde então, surgiram diversas leis em níveis locais para regulamentação do trabalho doméstico, sempre visando os interesses patronais (RIBEIRO FILHO; RIBEIRO, 2016).

As trabalhadoras, bastante influenciadas pela ascensão do movimento negro na década de 1980, também se organizaram em sindicatos e associações, sendo a Federação Nacional das Trabalhadoras Domésticas (FENATRAD) a principal delas, com a finalidade de reivindicar direitos trabalhistas e trazer ao debate público e agenda política a conscientização acerca das desigualdades e discriminações sofridas em seu ofício.

Com a emenda constitucional nº 72 e a Lei Complementar Nº 150, o avanço legal das trabalhadoras domésticas no Brasil delineou passos concretos. A primeira, popularmente chamada de PEC das domésticas, alterou o artigo nº 7 da Constituição Federal, referente aos trabalhadores urbanos e rurais, assegurando os

direitos trabalhistas também aos trabalhadores domésticos. Por conseguinte, as empregadas domésticas passaram a ter direito a salário-mínimo, décimo terceiro, seguro-desemprego, remuneração de horas extras, repouso semanal remunerado, limitação da jornada, licença maternidade etc. Dois anos mais tarde, em 2015, foi aprovada a Lei Complementar nº 150, garantindo ao segmento demais direitos até então não contemplados, como a formalização do vínculo empregatício, em que os empregadores devem assinar a carteira de trabalho quando a trabalhadora doméstica presta serviços em um mesmo domicílio por mais de dois dias na semana (FONTOURA; LIRA; PINHEIRO; REZENDE, 2019).

Apesar das conquistas legais, a média do valor pago às trabalhadoras domésticas permanece baixa de modo geral, alcançando 92% do salário-mínimo normatizado pelo Estado em 2018 (FONTOURA; LIRA; PINHEIRO; REZENDE, 2019, p. 35). O salário varia totalmente de acordo com a existência ou não de vínculos empregatícios e da assinatura da carteira de trabalho, definindo as ocupações de trabalhadoras *mensalistas*, que atuam em uma mesma residência por mais de dois dias por semana, e as *diaristas*, que trabalham em diferentes casas ou até dois dias por semana na mesma.

Estudos indicam que as diaristas costumam ter rendas maiores do que as demais trabalhadoras domésticas no contexto nacional, fora dos centros metropolitanos, possuindo maior

autonomia perante os padrões e controle sobre a quantidade de horas trabalhadas. No entanto, é necessário pontuar o entrave legal e a ausência de direitos trabalhistas:

Enquanto a lei define o empregado doméstico como “aquele que presta serviços de natureza contínua e de finalidade não lucrativa à pessoa ou à família no âmbito residencial destas” (BRASIL, 1972), as atividades das diaristas não possuem definição legal. (BRITES, 2013, p. 17)

Segundo os dados da PNAD Contínua para 2017, as trabalhadoras domésticas com carteira de trabalho assinada apresentaram rendimentos 80% superiores. Enquanto as trabalhadoras formalizadas recebiam mensalmente salários médios de R\$ 1,2 mil, as que se encontravam na informalidade recebiam somente R\$ 684 (FONTOURA; LIRA; PINHEIRO; REZENDE, 2019). Estes levantamentos demonstram a importância das legislações que já abarcaram o trabalho doméstico no Brasil, e, concomitantemente, reforçam que a informalidade e a falta de vínculos empregatícios formais continuam impactando diretamente a remuneração das trabalhadoras domésticas.

Em detrimento da regulamentação tardia do trabalho doméstico no Brasil, que ocorreu ao longo do século XX (COSTA, 2017, p. 188), ocorre uma tendência de diarização das trabalhadoras domésticas, além da gradual extinção das trabalhadoras que residem no mesmo domicílio de trabalho e a ascensão do cenário de desproteção social e informalidade do trabalho doméstico, questões mais aprofundadas no estudo do

IPEA *Os Desafios do Passado no Trabalho Doméstico do Século XXI*, por Fontoura, Lira, Pinheiro e Rezende (2019), e na tese *A diarização do trabalho doméstico remunerado no Brasil e os dilemas atuais da (des)proteção social*, de Costa (2017).

5 CRISE ECONÔMICA E DESIGUALDADE NO BRASIL PRÉ-PANDEMIA

O contexto de baixa remuneração, informalidade, desproteção e más condições de trabalho, somadas à lenta progressão de avanços legais no campo do trabalho doméstico, compõem um quadro nacional pautado em programas e políticas assistencialistas e reformistas, que corrobora para a permanência e reprodução de diversas desigualdades. De acordo com o relatório da Oxfam Brasil, “País Estagnado: Um Retrato das Desigualdades Brasileiras 2018”, no ano de 2017,

O Brasil, pela primeira vez durante anos, vê sua distribuição de renda estacionar. A pobreza no país recrudescer e teve fim a dinâmica de convergência entre a renda de mulheres e homens – o primeiro recuo em 23 anos. Também recuou a equiparação de renda entre negros e brancos até chegar à estagnação, que completa atualmente sete anos seguidos. São retrocessos inaceitáveis, especialmente em um país onde a maioria populacional é de mulheres e negros. (OXFAM BRASIL, 2018, p. 7)

Em um cenário de crise econômica, política e fiscal, formulada de maneira mais explícita desde o final de 2014, o país teve um aumento da população em situação de pobreza e da desigualdade de renda, de modo que o Índice Gini, que vinha

caindo desde 2002, estagnou entre 2016 e 2017 (OXFAM BRASIL, 2018). A manutenção do coeficiente ressalta o aumento discrepante da desigualdade de renda existente no País.

Com a interrupção do investimento público em programas sociais, a concentração de renda vem crescendo, carregando consigo espaços e direitos duramente conquistados. Em 2017, o Brasil tornou-se o 9º país mais desigual do mundo e, a partir dos critérios do Banco Mundial, segundo o qual o Brasil é classificado como *Upper-middle Income Economy*¹¹, aproximadamente 45 milhões de cidadãos estão em situação de pobreza, número que representa 22% da população.

Em termos de classe, o relatório aponta para o empobrecimento dos 50% mais pobres e enriquecimento dos 10% mais ricos. Além disso, a população negra ganhava, em média, 57% da renda da população branca em 2016, e apenas um ano depois, em 2017, passou a ter uma renda correspondente a 53% da renda média dos brancos (OXFAM BRASIL, 2018). O recuo da equidade de renda também foi identificado na comparação entre gêneros. Conforme dados da PNAD contínua, em 2016 as mulheres ganhavam o equivalente a 72% da renda média masculina, passando a ganhar 70% em 2017 (OXFAM BRASIL, 2018).

¹¹ Os países pertencentes ao grupo *Upper-middle Income Economy* têm a linha da pobreza ponderada pelo tamanho da economia calculada em US\$ 5,5 por pessoa/dia. (OXFAM BRASIL, 2018, p. 16)

6 AGRAVAMENTO DAS DESIGUALDADES NO CONTEXTO DA PANDEMIA

Desde seu início, a crise da Covid-19 tem gerado impactos ao redor de todo o mundo e nos mais diversos âmbitos sociais. Iniciada na China, a propagação do vírus rapidamente abalou a economia local, que teve suas produções e comércio paralisados devido à necessária medida de distanciamento social. Em pouco tempo, a situação apresentou consequências em todo o globo. Para além do alastramento do vírus em si, o que veio a se tornar um contexto de pandemia, a China, como um agente de peso, despertou drásticas mudanças no mercado internacional.

No Brasil, os impactos econômicos da crise mundial provocada pela pandemia apareceram antes mesmo do vírus atingir a população¹². A situação se agravou quando os primeiros casos de contaminação por Covid-19 começaram a pipocar¹³. O cenário nacional de instabilidade e perpetuação de desigualdades se agravou com a crise mundial. Medidas irresponsáveis e lentas por parte de alguns dirigentes políticos geraram, rapidamente, valas econômicas e sociais, que não dão indícios de serem preenchidas a curto ou médio prazos.

Cerca de dois meses após a maioria dos estados brasileiros entrar em quarentena, aproximadamente 81% da força de trabalho

¹² Empresas de eletrônicos instaladas no Brasil tiveram que suspender atividades por falta de matéria-prima vinda da China

¹³ O primeiro caso de contaminação foi identificado em 26 de fevereiro de 2020, em São Paulo. O primeiro óbito confirmado ocorreu em 17 de março, no Rio de Janeiro. Cleonice, de 63 anos, era empregada doméstica e foi infectada pela patroa.

do país já havia experimentado algum tipo de vulnerabilidade. Segundo um levantamento realizado pelo grupo Rede de Pesquisa Solidária¹⁴, “O resultado líquido da pandemia é a duplicação do contingente de trabalhadores que vivem sob riscos de saúde/epidemiológicos e econômicos. São, ao todo, 75,5 milhões de trabalhadores que se encontram em posições consideradas vulneráveis em algum grau.”¹⁵ Deste total, 6.248.517 são trabalhadoras domésticas.

De acordo com a mesma pesquisa, os serviços domésticos se encaixam na categoria *trabalho mais vulnerável em setor não essencial*. Ou seja, compõem os denominados *Extremamente Vulneráveis*, marcados pela ocupação de posições e de vínculos considerados mais instáveis em setores não essenciais. As trabalhadoras domésticas formam o grupo mais numeroso da categoria em questão.

Apesar de tradicionalmente pertencer ao setor não essencial, durante o contexto pandêmico, foi fomentada uma calorosa discussão acerca da caracterização do trabalho doméstico como essencial. Dia 5 mai. de 2020, Helder Barbalho, governador do Pará, determinou *lockdown* em dez municípios do estado. A suspensão total de atividades não essenciais foi adotada como medida emergencial para contenção da disseminação do vírus e prevenção do possível colapso dos sistemas de saúde e funerário.

¹⁴ Nota técnica 2. A vulnerabilidade dos trabalhadores brasileiros na pandemia da Covid-19, publicada em 17 de abril de 2020

¹⁵ Nota técnica 2, p.4

No decreto, os serviços domésticos foram incluídos, sem especificação alguma, na lista de atividades essenciais permitidas.¹⁶

No entanto, em 16 de maio de 2020, as medidas de isolamento social foram expandidas para 17 cidades paraenses. O trabalho doméstico passou a ser essencial nos seguintes termos:

Serviços domésticos, prestados a empregador que atue em atividade/serviço essencial, na forma do decreto, desde que destinado ao cuidado de criança, idoso, pessoa enferma ou incapaz, ou quando o empregador for idoso, pessoa enferma ou incapaz, devendo tal circunstância constar em declaração a ser emitida pelo contratante, acompanhada da CTPS quando for o caso.¹⁷

Tal declaração pode ser considerada um recuo do governo do estado paraense após a grande repercussão negativa que a medida havia gerado em todo o país.

Dado o cenário, o Ministério Público do Trabalho recomendou: (a) a garantia de que a trabalhadora doméstica seja dispensada de seu local de trabalho com sua remuneração assegurada durante o período de vigência de medidas oficiais para a contenção da pandemia (com exceção de trabalhadoras que realizam serviços indispensáveis); (b) a garantia de que a trabalhadora doméstica seja dispensada com remuneração assegurada, caso seus empregadores apresentem sintomas da doença ou estejam contaminados; (c) a flexibilização da jornada de

¹⁶ Diário Oficial Nº 34.207, p. 7 https://agenciapara.com.br/midias/anexos/19361A_2020.05.06.extra.pdf

¹⁷ Diário Oficial Nº 34.220, p. 7 <https://drive.google.com/file/d/1oNG-V-5liNwFXz9zzutf8VJiVkmZNPY8/view>

trabalho quando a dispensa não for possível enquanto serviços como escolas, transporte e creches não estiverem funcionando normalmente; (d) flexibilização da jornada em caso de contaminação ou vulnerabilidade de algum familiar, para que a trabalhadora consiga realizar o cuidado necessário; (e) fornecimento de equipamento de proteção individual quando houver suspeita de contaminação no ambiente de trabalho e não for possível a dispensa; (f) a garantia de que o deslocamento das trabalhadoras ocorra em horários de menor movimento; (g) sugerir que as medidas anteriores sejam aplicadas também a trabalhadores domésticos e diaristas. (MINISTÉRIO PÚBLICO DO TRABALHO, 2020, pp. 6-7) Na prática, diversas empregadas domésticas e diaristas não foram liberadas do trabalho. Quando muito, foram dispensadas com redução salarial parcial ou total.¹⁸

O descaso histórico com esta categoria de trabalho e de trabalhadoras vêm surgindo à tona de diferentes maneiras no desenrolar da pandemia no Brasil. Ademais da invisibilização e desvalorização do trabalho que exercem, as trabalhadoras domésticas estão sujeitas diariamente ao racismo e violências de ordens diversas, que se multiplicam com os perigos inéditos

¹⁸ “Nesse sentido, considerando-se a situação excepcional e motivo de força maior em razão da pandemia do coronavírus, as ausências ao trabalho ou a adaptação da prestação de serviços por força dos encargos familiares deverão ser estendidas às trabalhadoras e aos trabalhadores domésticos, bem como não poderão ser considerados como justa motivação para sanção disciplinar ou para o término de uma relação de emprego, podendo configurar atos discriminatórios, nos termos do artigo 373-A, II e III, da CLT, artigo 4º da lei n. 9.029/95.” (p. 5) Disponível em: <<https://mpt.mp.br/pgt/noticias/nota-tecnica-4-coronavirus-vale-essa.pdf>>

provocados pela pandemia. Tendo em vista as reconfigurações do trabalho em contexto pandêmico, a Federação Nacional das Trabalhadoras Domésticas (Fenatrad) se mobilizou para propor medidas que protegessem as trabalhadoras domésticas e diaristas. Em entrevista para a ONU Mulheres Brasil, Luiza Batista defende o diálogo e a negociação entre empregadas e empregadores. Segundo a presidenta da Federação, a liberação assalariada no atual contexto é uma questão de responsabilidade social e de saúde pública. Em casos em que a continuidade do trabalho é necessária, como no cuidado de idosos e crianças, é imprescindível a disponibilização de EPIs¹⁹ e transporte alternativo para as trabalhadoras pelos empregadores. Para além disso, a antecipação das férias e do 13º também são ações possíveis para a redução dos impactos sobre as trabalhadoras domésticas.

A produção das empregadas domésticas costuma ser a principal fonte de renda de suas famílias. Sendo assim, elas têm suas organizações financeiras diretamente prejudicadas e vulnerabilizadas em relação ao ‘corte de gastos’ de seus empregadores. O IBGE indica que, no território nacional atual, 70% das trabalhadoras domésticas estão na informalmente, ou seja, não têm a Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) assinada. Ao todo, somam 5,7 milhões de mulheres que não têm a garantia de direitos trabalhistas básicos, como 13º salário, seguro-

¹⁹ Equipamento de Proteção Individual (como luvas, máscara, álcool gel etc.)

desemprego, Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e previdência social (BOND, 2020).

Sendo uma categoria há anos atrelada à má remuneração, longas jornadas de trabalho, demorados deslocamentos até os locais de trabalho, assédios no ambiente de trabalho, e racismo (PINHEIRO; TOKARSKI; VASCONCELOS, 2020, p. 10), as trabalhadoras domésticas estão suscetíveis a sofrer diretamente os impactos da pandemia. Estes, certamente serão notados em termos econômicos e de saúde, e serão fruto, principalmente, de sua desproteção legal.

Ainda que o Ministério Público do Trabalho tenha declarado a obrigatoriedade da dispensa remunerada de trabalhadores domésticos que não fossem essenciais durante o período de quarentena, as trabalhadoras domésticas registradas e diaristas encaram uma série de casos de demissão, redução parcial ou total de salários, e até mesmo de contaminação, adoecimento ou morte em decorrência do vírus, dentre as que seguem trabalhando regularmente, coagidas por seus empregadores.

Em pesquisa da Agência Senado, Vieira (2020) destaca que, dentre as diaristas, 39% foram dispensadas com pagamento, 39% foram dispensadas sem pagamento e 23% seguem trabalhando normalmente. Para as mensalistas, 48% foram dispensadas com pagamento, 13% sem e 39% continuam trabalhando normalmente.

Estes números preocupantes indicam ameaças tanto às trabalhadoras formais como informais, ambas submetidas aos

riscos da doença, do déficit financeiro e da total desconsideração de parte significativa dos empregadores. O primeiro quadro de morte por Coronavírus no estado do Rio de Janeiro foi de Cleonice Gonçalves, empregada doméstica de 63 anos que contraiu a doença da patroa, que havia retornado recentemente da Itália (MELO, 2020), um dos epicentros da doença no início da pandemia.

Por outro lado, o trabalho doméstico não-remunerado também está afetando a dinâmica dos ambientes domiciliares em geral e reforçando as desigualdades de gênero já existentes na realidade brasileira. Por conta das medidas de isolamento social e quarentena, a produção científica das mulheres despencou (GARCIA, 2020), visto que estão sobrecarregadas com as tarefas domésticas e de cuidado. Particularmente, mais de metade das pesquisadoras mães deixaram de entregar artigos (GARCIA, 2020). Levando em consideração que as mulheres brasileiras dedicam, em um contexto não-pandêmico, quase o dobro de tempo que os homens em tarefas domésticas (NETO, 2020), é possível afirmar que grande parte da população feminina é atingida direta e imediatamente com os desdobramentos da pandemia, seja na saúde mental e física, no rendimento profissional ou em termos econômico-financeiros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho buscou dar visibilidade aos impactos da crise da Covid-19 no contexto do trabalho doméstico no Brasil. Para isso,

foi necessário investigar brevemente as origens da estigmatização desta atividade e sua relação com a desigualdade de gênero, estimulada durante o processo de industrialização e separação entre os âmbitos “privado” e “econômico”, distanciando o mercado do domicílio, o que associou as tarefas domésticas em atividades ligadas ao “feminino” e de natureza “não-produtiva”. No Brasil, este processo foi fortemente marcado pelo arcaico legado escravocrata, herdado da colonização europeia.

A partir do pressuposto de que a mão de obra do trabalho doméstico é predominantemente feminina, pobre e negra, é possível compreender a estigmatização desse campo em um contexto de reafirmação das desigualdades no Brasil. Indo além, dado o empobrecimento geral da população, o crescimento dos níveis de desemprego e, logo, o aumento da oferta de mão de obra, torna-se mais clara a análise quanto à permanência da realização de trabalhos em condições instáveis e precarizadas aceitas pelas trabalhadoras como estratégia de sobrevivência.

A instabilidade política e econômica brasileira, agravada pela pandemia do novo Coronavírus, já está presente no ramo em análise. Ainda que seja cedo para fazer previsões assertivas quanto aos reais danos, é muito provável que a precarização do trabalho doméstico se intensifique. Um dos pontos nos quais economistas e demais acadêmicos poderiam se engajar diz respeito à produção de ferramentas capazes de avaliar o valor econômico gerado pelo

trabalho doméstico, ao invés negligenciá-lo como fator reprodutivo.

A breve análise das leis brasileiras, desde o *Código de Posturas do Município de São Paulo* até a recente *PEC das Domésticas*, assim como a especificação de qual seria o trabalho doméstico essencial no contexto da pandemia feita pelo Estado do Pará, o que também ocorreu nos estados do Maranhão, Ceará e Rio Grande do Sul, evidenciam o quão importantes são as organizações e associações das trabalhadoras que protegem direitos básicos e lutam por melhores condições de vida dessas mulheres. Logo, a necessidade de mobilização política para garantir que o Estado e empregadores cumpram seus deveres perante este segmento é inquestionável:

As medidas redistributivas, ainda que fundamentais para o combate às desigualdades, sozinhas são insuficientes. O Brasil tem o desafio de crescimento de sua economia, dado o tamanho de sua população em relação ao seu PIB. Mas para isso é necessário avançar em um modelo inclusivo de economia e em um Estado que promova o crescimento sem deixar a granma.ria da população para trás. É preciso plantar as bases para uma economia robusta, que esteja fundada na construção de uma sociedade justa. (OXFAM BRASIL, 2018, p.27)

O trabalho doméstico carrega uma história que deslegitima sua importância e invisibiliza sua existência, assim como dos sujeitos que o exercem. As tarefas domésticas cumprem um papel diário nas relações do âmbito privado e o trabalho doméstico é um aspecto estruturante das sociedades e economias de todo o mundo (PINHEIRO; TOKARSKI; VASCONCELOS, p. 16). Em um

sentido cultural, é possível afirmar que o contexto de crise pandêmica evidenciou tais estruturas enraizadas e as mais diversas desigualdades brasileiras, até então camufladas e colocadas em segundo plano tanto pelo Estado quanto pela própria sociedade, que se beneficia com a permanência de hierarquias sócio-econômicas e do *status quo*. Cabe enfatizar a seguinte defesa de Hirata e Kergoat sobre o trabalho doméstico no Brasil:

Mais do que as políticas públicas e a configuração dos atores institucionais, o peso das relações sociais das práticas sociais e das normas sociais dominantes sobre as mães trabalhadoras parece determinante. (HIRATA; KERGOAT, 2008, p. 276)

Dadas as condições, é urgente a criação de políticas públicas de médio e longo prazos, capazes de gerar processos de conscientização e reestruturação social para além de econômica. Tais medidas não excluem e, ao contrário, devem incentivar, mobilizações políticas civis e das trabalhadoras domésticas, para quem devem ser proporcionadas condições necessárias para a defesa de seus direitos, bem como para os trabalhadores de demais segmentos.

A articulação entre sociedade civil e o Estado é central para evitar retrocessos na tentativa de reparação das condições destas trabalhadoras. Simultaneamente, cabe ao Estado, órgãos públicos, instituições privadas e à sociedade uma ampla mobilização que dê visibilidade para a criação de medidas que incentivem a igual divisão de tarefas entre homens e mulheres no trabalho doméstico não-remunerado; garanta a proteção das trabalhadoras domésticas;

reconheça e valorize o trabalho doméstico, sendo este uma profissão relevante e atividade econômica digna que remunera milhões de trabalhadoras no Brasil e mundo afora.

Nota técnica

As autoras gostariam de informar que, durante o processo de formação do presente trabalho de pesquisa, certas questões ligadas ao tema do trabalho doméstico foram levantadas e, por uma opção de concisão do texto, não foram abordadas explicitamente. É importante frisar que tais questões não são de pouca importância. Pelo contrário, devem ser debatidas com urgência.

A violência doméstica, por exemplo, está intimamente ligada ao trabalho doméstico. Se já estavam presentes no cotidiano das casas brasileiras, os casos de agressão contra mulher saltaram durante o período de quarentena. Configurando-se, assim, mais uma questão de desigualdade ligada a gênero agravada durante o contexto de pandemia da Covid-19 no Brasil.

Um segundo ponto a ser abordado trata das possíveis transformações do *status* do trabalho doméstico no Brasil. As autoras entendem ser preciso o aprofundamento do debate acerca da regularização do trabalho doméstico e um estudo acerca das consequências concretas da chamada PEC das Domésticas e da Lei complementar 150/2015.

REFERÊNCIAS

AQUINO, Vanessa; MONTEIRO, Natália. Brasil confirma primeiro caso de coronavírus. **Ministério da Saúde**, 26 de fevereiro, 2020. Disponível em: <<https://www.saude.gov.br/noticias/agencia-saude/46435-brasil-confirma-primeiro-caso-de-novo-coronavirus>> Acesso em 27 mai. 2020.

ARAÚJO, Iara Maria; LIMA, Jacob Carlos; BORSOI, Izabel Cristina Ferreira. Operárias no Cariri cearense: fábrica, família e violência doméstica. **Revista Estudos Feministas**, Florianópolis, v. 19, n. 3, p. 705, mar. 2012. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/ref/article/view/S0104-026X2011000300004>>. Acesso em: 21 mai. 2020.

AZEVEDO, Gabriela; SÓTER, Gil; REZENDE, Thaís. Lockdown no Pará tem serviço doméstico como 'essencial', contrariando governo federal e MPT. **GLOBO G1**, 7 mai. de 2020. Disponível em: <<https://g1.globo.com/pa/para/noticia/2020/05/07/lockdown-no-para-tem-servico-domestico-como-essencial-contrariando-governo-federal-e-mpt.ghtml>> Acesso em: 18 mai. 2020.

BARBOSA, Ana Luiza Neves de Holanda. Tendências nas horas dedicadas ao trabalho e lazer: uma análise da alocação no tempo e no Brasil. **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. 2018. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/p.DFs/TDs/td_2416.pdf> Acesso em: 09 jun.2020.

BOND, Letycia. Vulnerabilidade de trabalhadoras domésticas aumenta na pandemia: Estudo foi elaborado pelo Ipea em parceria com a ONU Mulheres. **AGÊNCIA BRASIL**, 12 jun.2020. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/direitos-humanos/noticia/2020-06/vulnerabilidade-de-trabalhadoras-domesticas-aumentam-na-pandemia>> Acesso em: 14 jun.2020.

BIFANO, Amélia Carla Sobrinho; LORETO, Maria das Dores Saraiva de; BIFANO, Amélia Carla Sobrinho. Ensaio da história

do trabalho doméstico no Brasil: um trabalho invisível. **Cadernos de Direito**, Piracicaba, v. 17, n. 32, p. 409-438, jan/jun 2017.

BRASIL. **Emenda Constitucional nº 72, de 2 de abril de 2013**. Brasília, DF, abril 2013. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc72.htm> Acesso em: 28 mai. 2020.

BRASIL. **Lei Complementar nº 150, de 1º de junho de 2015**. Brasília, DF, jun 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp150.htm> Acesso em: 27 mai. 2020.

BRITES, Jurema Gorski. Trabalho doméstico: questões, leituras e políticas. *In: Cadernos de Pesquisa*, v. 43, n. 149: 422-451, maio/agosto 2013.

CAGLIARI, Arthur. Empresas brasileiras já se preparam para escassez de matéria-prima chinesa. **Folha de S. Paulo**, 6 de fev. 2020, seção Mercado. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2020/02/empresas-brasileiras-ja-se-preparam-para-escassez-de-materia-prima-chinesa.shtml>> Acesso em: 27 mai. 2020.

CARNEIRO, Taymã; SAUMA, Jorge. Governo do Pará anuncia 'lockdown' em dez municípios; serviços essenciais não serão fechados. **GLOBO G1**, Belém, 5 mai. 2020 Disponível em: <<https://g1.globo.com/pa/para/noticia/2020/05/05/governo-do-para-anuncia-lockdown-em-dez-municipios-veja-lista.ghtml>> Acesso em: 18 mai. 2020.

COSTA, Francilene Soares de Medeiros. 2017. **A diarização do trabalho doméstico remunerado no Brasil e os dilemas atuais da (des)proteção social**. Tese de doutorado. Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, datilo, 2017.

DIAS, Maria Odila Leite da Silva. Mulheres sem história. **Revista de História**, São Paulo, ed. 114, 1983.

FENATRAD, **Federação Nacional das Trabalhadoras Domésticas**. Disponível em: <<https://fenatrad.org.br/>> Acesso em: 18 mai. 2020.

FONTOURA, Natália; LIRA, Fernanda; PINHEIRO, Luana; REZENDE, Marcela Torres. Os Desafios do Passado no Trabalho Doméstico do Século XXI: reflexões para o caso brasileiro a partir dos dados da PNAD Contínua. **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, 2019. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/p.DFs/TDs/td_25_28.pdf> Acesso em: 06 jun.2020.

GARCIA, Janaina. Produção científica de mulheres despenca na pandemia: Pandemia pode acentuar disparidade entre homens e mulheres na ciência. **UOL TILT**, seção Ciência, 26 mai.2020. Disponível em: <<https://www.uol.com.br/tilt/noticias/redacao/2020/05/26/pandemia-pode-acentuar-disparidade-entre-homens-e-mulheres-na-ciencia.htm>> Acesso em: 02 jun.2020.

HILL, Bridget. O trabalho doméstico é trabalho de mulher?: tecnologia e a mudança no papel da dona de casa. **VARIA HISTORIA**, Belo Horizonte, n. 14, p. 34-48, 1995.

HIRATA, Helena; KERGOAT, Daniele. Divisão sexual do trabalho profissional e doméstico: Brasil, França e Japão. *In*: Costa, A. O. *et al.* **Mercado de trabalho e gênero**. Comparações internacionais. Rio de Janeiro, FGV Ed, 2008.

INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. **Domestic workers across the world: global and regional statistics and the extent of legal protection**. Geneva: ILO, 2013.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Retrato das Desigualdades de Gênero e Raça: Indicadores do Trabalho Doméstico Remunerado**, 2015. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/retrato/indicadores_trabalho_domestico_remunerado.html> Acesso em: 30 mai. 2020.

MCCLINTOCK, Anne. Couro Imperial: Raça, travestismo e o culto da domesticidade. *In: Couro Imperial: raça gênero e sexualidade no embate colonial*. Tradução: Plínio Dentzien. Campinas, Editora da Unicamp, 2010.

MELO, Maria Luisa de. Primeira vítima do RJ era doméstica e pegou coronavírus da patroa no Leblon. **UOL**, seção Saúde, 19 de março de 2020. Disponível em: <<https://noticias.uol.com.br/saude/ultimas-noticias/redacao/2020/03/19/primeira-vitima-do-rj-era-domestica-e-pegou-coronavirus-da-patroa.htm>> Acesso em: 14 jun.2020.

MINISTÉRIO PÚBLICO DO TRABALHO. **Nota Técnica Conjunta 04/2020**. Brasília, 17 de março, 2020. Disponível em: <<https://mpt.mp.br/pgt/noticias/nota-tecnica-4-coronavirus-vale-essa.pdf>> Acesso em: 18 mai. 2020.

MINISTÉRIO PÚBLICO DO TRABALHO. **Nota Técnica Conjunta 05/2020**. Brasília, 18 de março, 2020. Disponível em: <https://mpt.mp.br/pgt/noticias/nota-tecnica_adolescentes.pdf> Acesso em: 18 mai. 2020.

NETO, João. Mulheres dedicam quase o dobro do tempo dos homens em tarefas domésticas. **Agência de notícias IBGE**. Outras formas de trabalho, 31 mai. de 2019. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/24267-mulheres-dedicam-quase-o-dobro-do-tempo-dos-homens-em-tarefas-domesticas>> Acesso em: 14 jun.2020.

OXFAM BRASIL. **País Estagnado: Um Retrato das Desigualdades Brasileiras 2018**. 2018. Disponível em: <<https://www.oxfam.org.br/um-retrato-das-desigualdades-brasileiras/p.ais-estagnado/>> Acesso em: 12 jun.2020.

PARÁ. Decreto N° 609, de 16 de março de 2020. **Diário Oficial N° 34.220**, Belém, 16 mai. 2020. Disponível em: <<https://drive.google.com/file/d/1oNG-V-5liNwFXz9zzutf8VJiVkmZNPY8/view>> Acesso em: 18 mai. 2020.

PARÁ. Lei N° 9.050, de 5 mai. de 2020. **Diário Oficial N° 34.207**, Belém, 6 mai. 2020. Disponível em: <https://agenciapara.com.br/midias/anexos/19361A_2020.05.06.extra.pdf> Acesso em: 18 mai. 2020.

PEC das Domésticas: 5 anos de uma conquista. **Doméstica Legal**, 2020. Disponível em: <<https://www.domesticalegal.com.br/pec-das-domesticas-5-anos-de-uma-conquista/>> Acesso em: 27 mai. 2020.

PINHEIRO, Luana; TOKARSKI, Carolina; VASCONCELOS, Marcia. “Vulnerabilidades das trabalhadoras domésticas no contexto da pandemia de COVID-19 no Brasil”, (2020). **IPEA ; ONU Mulheres**. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/p.DFs/nota_tecnica/200609_nt_disoc_n_75.pdf> Acesso em: 14 jun.2020.

OIT **Brasília. Temas: Trabalho Doméstico**. 2013. Disponível em: <<https://www.ilo.org/brasil/temas/trabalho-domestico/lang--pt/index.htm>> Acesso em: 24 de mai. 2020.

RIBEIRO FILHO, Francisco Domiro; RIBEIRO, Sofia Regina Paiva. Evolução histórico-jurídica do trabalho doméstico. **Lex Humana**, Petrópolis, v. 8, ed. 2, p. 45-71, 2016.

SOUSA, Luana de Passos; GUEDES, Dyeggo Rocha. A desigual divisão sexual do trabalho: um olhar sobre a última década. **Estudos Avançados**, v. 30, nº 87, p.123-139, 2016.

STEFANELLI, Laura. Care Workers and Welfare: Foreign Migrant Women in Italy. *In: When Care Work Goes Global: locating the social relations of Domestic Work*. Ashgate Publishing Limited, Surrey, 2014. p. 59-78.

TRABALHADORAS domésticas fazem campanha por direitos durante a pandemia Covid-19 e articulam apoio da cooperação internacional. **ONU MULHERES BRASIL**, 2020. Disponível em: <<http://www.onumulheres.org.br/noticias/trabalhadoras-domesticas-fazem-campanha-por-direitos-durante-a-pandemia->

covid-19-e-articulam-apoio-da-cooperacao-internacional/>
Acesso em: 18 mai.2020.

VIEIRA, Sérgio. Equiparação de direitos faz cinco anos, mas covid-19 agrava desrespeito a domésticas. **Agência Senado**. 2020. Disponível em:
<<https://www12.senado.leg.br/noticias/infomaterias/2020/05/equiparacao-de-direitos-faz-cinco-anos-mas-covid-19-agrava-desrespeito-a-domesticas>> Acesso em: 14 jun.2020.

ZUBKO, Suzanna Borges de Macedo. A lei complementar 150/2015 - Regulamentação da PEC das Domésticas: FGTS, controle de ponto, adicional de viagem e muito mais. **Jusbrasil**. 2015. Disponível em:
<<https://suzannamacedo.jusbrasil.com.br/artigos/237313262/a-lei-complementar-150-2015-regulamentacao-da-pec-das-domesticas>>
Acesso em: 28 mai. 2020.

A IMPLANTAÇÃO DO FUNDEF E SEUS IMPACTOS NAS REGIÕES POBRES DO BRASIL: UMA VISÃO AMPLIADA DA FORMA COMO SÃO DIRECIONADOS OS RECURSOS PARA O ENSINO FUNDAMENTAL

LEANDRO MATHEUS DE LIMA SANTOS²⁰

INTRODUÇÃO

Este trabalho se propõe a analisar a relação entre política de financiamento da educação e a realidade dos lugares pobres. Para essa tarefa, será considerada uma medida governamental de grande impacto no âmbito da ampliação do acesso à educação básica, sobretudo o ensino fundamental: o Fundef (Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério), criado em 1998. Quanto à questão das demandas dos lugares mais pobres, entende-se que o cerne é a redução das taxas de desigualdade no acesso ao ensino fundamental (ainda mais em lugares populosos) e a municipalização do ensino, que ocasionara a ampliação do acesso à aprendizagem aos lugares mais longínquos e vulneráveis (MENDES, 2009).

É preciso ressaltar que se entende haver coerência nos princípios do Fundef quanto ao direcionamento dos investimentos para a educação. No entanto, isso não impede um estudo da

²⁰ Graduando em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (2018-presente). Ensino médio pela E. E. Prof. Paulo Roberto Faggioni (2013-2015). E-mail: leandromatheus@usp.br

conexão entre esses princípios com questões locais (como economia e redução da desigualdade do acesso ao ensino).

Assim, ao final deste trabalho de pesquisa, espera-se responder à seguinte pergunta: em qual medida é possível analisar a política de direcionamento dos investimentos em educação do Fundef como estando em conformidade com a realidade das demandas sociais e educacionais das regiões mais carentes, considerando aspectos de seus respectivos contextos sociais?

Como objetivos específicos, têm-se: explicar brevemente a criação do Fundef; discutir sistematicamente o que este trabalho entende por demandas sociais dos lugares pobres, bem como o que se compreende por pobreza e demandas sociais a partir do IBGE; por fim, investigar se há de fato uma ligação intrínseca entre a política de investimento na educação por parte do Fundef com as demandas sociais.

Sobre o método, trata-se de pesquisa básica, de caráter descritivo e exploratório, com abordagem qualitativa; quanto às técnicas, tem-se a leitura de trabalhos (principalmente artigos) já realizados sobre o tema a serem abordados de maneira autoral. Em relação ao motivo que levou a tratar do referido tema fora a inquietação do autor desta investigação quanto à ligação entre a implantação de políticas públicas e o desenvolvimento do capital humano.

Como a intenção é tratar de investimentos em educação, é notório que ambos (investimento e educação) possam estar

intrinsecamente relacionados, o que não anula a possibilidade de haver falhas durante esse processo. Porque é preciso pensar no modo como os recursos do Fundef são direcionados para a educação, bem como se eles estão em conformidade com as demandas sociais e econômicas dessas regiões.

Portanto, o que motivou tal análise foi pensar o Fundef como um bom começo para melhorar os índices de educação, o que não exclui a possibilidade de problematizá-lo, aprimorá-lo e adaptá-lo aos contextos socioeconômicos específicos para que, futuramente, a sociedade e os estudantes possam aproveitar da melhor forma o desenvolvimento intelectual da juventude brasileira.

2. UMA BREVE EXPLANAÇÃO SOBRE O FUNDEF (FUNDO DE MANUTENÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO ENSINO FUNDAMENTAL E DE VALORIZAÇÃO DO MAGISTÉRIO)

O Fundef fora criado por uma iniciativa do Governo Federal em 1998, pouco tempo depois do fim do período da Ditadura civil-militar que se instalara no Brasil (1964-1965). Com o fim desse passado político e histórico, promulga-se a Constituição Federal de 1988, que embora tenha falhado na concretização dos direitos sociais, fora caracterizada sobretudo pelo seu caráter inclusivo quanto à defesa de direitos e garantias fundamentais dos cidadãos se comparada com Constituições de tempos anteriores (RIBEIRO, 2015). Segundo a Redação dada pela Emenda Constitucional nº64,

de 2010, apresenta-se os seguintes aspectos quanto aos direitos e garantias sociais:

Art. 6º São direitos sociais a educação, a saúde, a alimentação, o trabalho, a moradia, o lazer, a segurança, a previdência social, a proteção à maternidade e à infância, a assistência aos desamparados, na forma desta Constituição (BRASIL, 2010, s/p.).

O presente trabalho de pesquisa chama atenção para o direito à educação, com foco principalmente no acesso à educação de nível fundamental (para alunos com idade mínima de 7 anos) oferecido em escolas da rede estadual e municipal do Brasil.

Com base em Mendes (2009), o fato de que embora a Constituição Federal de 1988 tenha significado uma descentralização dos recursos fiscais da União para os estados e municípios, isso não garantiu o redirecionamento para setores específicos que a sociedade carecia de maiores investimentos, dentre eles a saúde pública e o ensino fundamental no âmbito subnacional, que à época demandava investimentos específicos nesse setor.

No entanto, o autor argumenta que, na década de 90, a criação do Fundef ajustou o foco para a educação, o que em sua visão “representou não só a vinculação de transferências como também a de receitas dos próprios governos subnacionais para o gasto com educação pública de 1ª a 8ª série” (MENDES, p. 27, 2009).

Quanto aos recursos que são direcionados ao Fundef, enfatiza-se que na verdade eles são o montante arrecadado pela União, de maneira que a soma pertença aos estados e municípios.

Uma parte desses recursos é realocada para investir no ensino fundamental (na esfera estadual ou municipal) tendo como viés o número de alunos matriculados e não a capacidade financeira do estado ou município, isto é, os gastos que o Fundef direciona para determinado lugar não está atrelado à quantia em dinheiro que ele produz (MENDES, 2009).

Com isso, o governo federal fixa, anualmente, o valor mínimo de gastos por aluno, e os estados ou municípios que não conseguem atingi-lo a partir da porcentagem a quem têm direito, recebem um recurso financeiro adicional do governo federal além do Fundef (MENDES, 2009).

Tendo em vista essa explanação do sobre o Fundef, destaca-se que, de qualquer maneira, o Governo Federal passou a dar mais atenção à educação no Brasil. Isso é observado sobretudo pela realocação dos recursos financeiros dos estados federativos para aquele setor. Há aqui um maior diálogo entre ambas as esferas governamentais, de maneira que os estados passassem a ter mais autonomia em relação ao financiamento da educação básica. Ainda em relação aos ganhos dessa autonomia para os estados no gerenciamento da educação, Mendes (2009, p. 29) argumenta que:

[..] o estabelecimento desse fundo facilitou a municipalização do ensino fundamental - serviço público cujas características recomendam uma administração da forma mais descentralizada possível. Não é trivial administrar de maneira centralizada, um grande número de escolas dispersas por todo o país. Pode haver ganhos significativos de qualidade quando a gerência descentralizada permite o envolvimento dos pais na administração das escolas.

Adiante, apresenta-se um resumo das condições sociais que caracterizam o cotidiano dos lugares pobres do Brasil, tais como a pobreza, reivindicação por moradia, o investimento em educação, com foco na alta demanda de alunos com idade mínima para cursar o ensino fundamental nas escolas públicas. O foco será dado sobretudo nos municípios mais afastados de grandes cidades.

3. POBREZA, DEMANDAS SOCIAIS E A NECESSIDADE DE INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO: UM RESUMO DA REALIDADE DOS LUGARES CARENTES DA AÇÃO DO PODER PÚBLICO

O acesso à educação de qualidade em que os governantes priorizem o investimento na melhoria das condições de ensino é de importância para o desenvolvimento dos jovens. Assim, o aprimoramento da infraestrutura escolar, ampliação do número de matrículas disponível para o ingresso dos estudantes para que todos os concorrentes por uma vaga tenham condições de adentrarem no ensino fundamental a partir da idade mínima (sete anos) e maior remuneração para os professores da rede pública podem oferecer um contexto escolar mais favorável para educar a juventude brasileira. Porque, em tese, os estudantes encontrariam nessas escolas professores mais valorizados e dispostos à realização da função.

O sentido da palavra ‘valorizar’ se baseia em um dos dez princípios que Mankiw (2009) estabeleceu na Economia: o de que

os indivíduos reagem a incentivos. Este autor define esse conceito a partir da constatação de que:

Como as pessoas tomam decisões por meio da comparação de custos e benefícios, seu comportamento pode mudar quando os custos ou benefícios mudam. Em outras palavras, as pessoas reagem a incentivos (MANKIWI, 2009, p. 7).

Logo, uma boa remuneração e valorização dos professores incentivariam o ânimo desses profissionais a cumprirem suas funções com ainda mais empenho e disposição, proporcionando (em tese) profissionais ainda mais interessados em ensinar seus alunos, podendo assim ser um dos fatores para se elevar a qualidade da educação no Brasil.

No entanto, essa pode não ser a realidade de muitas regiões pobres do Brasil, ainda mais as que estão afastadas dos grandes centros urbanos. Dessa forma, este trabalho concorda com a visão de que também se deva dar os mesmos incentivos financeiros para essas regiões mais pobres, de maneira que os governos municipais sejam responsáveis pela realocação dos investimentos do Fundef com base nas demandas sociais da região.

Atrelado a essa questão, a partir de uma análise macroeconômica, é possível identificar, por exemplo, um aumento nos gastos por aluno entre os anos 1995 e 1998, estando mais relacionado com as variações dos índices de inflação do Plano Real – implementado em 1994 no governo de Itamar Franco –, fruto das modificações fiscais ocorridas, como a de maior esforço de arrecadação e de alterações na legislação, que proporcionaram

acréscimos na arrecadação fiscal. Outro fator que pode ter contribuído com esse cenário fora a o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto). Porém, ainda entre 1995 e 1998, percebe-se que a região Nordeste não é, em grande medida, contemplada pelo aumento nos gastos por aluno, pois se investia R\$ 287 em média por aluno, ao passo que a média nacional era de R\$ 429 por aluno (CASTRO, 1998).

Dito isso, é importante conceituar, segundo o critério do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o que este trabalho compreende por ‘pobreza’.

De acordo com as proposições do IBGE, a ideia de pobreza pode envolver a questão monetária e ou o acesso a bens e serviços. Em relação à primeira, em 2016, o IBGE estabeleceu que (valendo-se do critério adotado pelo Banco Mundial de que era considerado pobre quem ganhasse menos de US\$ 5,5 por dia nos países em desenvolvimento), no Brasil era considerado pobre quem ganhasse menos dos R\$ 387 por mês (UM QUARTO, 2017). Ainda de acordo com o IBGE:

A situação é mais grave entre os 7,4 milhões de moradores de domicílios onde vivem mulheres pretas ou pardas sem cônjuge com filhos até 14 anos. Desses, 64,0% estavam abaixo dessa faixa de renda. As informações foram divulgadas hoje pelo IBGE na Síntese de Indicadores Sociais (SIS 2017), que faz uma análise estrutural dos resultados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC) (UM QUARTO, 2017).

Chama-se atenção para o fato de que a pobreza se concentra em regiões como o Nordeste (43,5%) e Norte (43,1%). Quanto à

extrema pobreza, 7% e 6% viviam, respectivamente, no Nordeste e no Norte em situação de extrema pobreza. Lugares esses onde os efeitos da implementação do Fundef foram mais incisivos quanto à municipalização da educação a partir do começo dos anos 2000 (MENDES, 2009).

Ainda de acordo com o levantamento (UM QUARTO, 2017), em 2016, 25,4% e 4,2% da população brasileira vivia, respectivamente, em situação de pobreza (R\$ 170 mensais *per capita*) e de pobreza extrema (R\$ 85 mensais *per capita*). Outro critério apresentado pelo IBGE (com base no Sistema de Indicadores Sociais 2017) para definir o conceito de pobreza se baseia na mensuração do acesso das pessoas a bens e a serviços relacionados aos direitos sociais. Assim, os dados levantados informam que:

Do total da população, 64,9% tinham restrição de acesso a pelo menos um dos direitos analisados – à educação, à proteção social, à moradia adequada, aos serviços de saneamento básico e à internet. Novamente, os moradores de domicílios compostos por mulheres pretas ou pardas sem cônjuge com filhos até 14 anos são o grupo mais vulnerável (81,3%) (UM QUARTO, 2017).

Como demandas sociais, este trabalho aponta questões como a educação e pobreza, que ainda representam lacunas a serem preenchidas em lugares em situação precária, seja do ponto de vista monetário (renda *per capita*) ou da questão do acesso dos cidadãos na buscarem melhores condições de vida no oferecimento de serviços desses setores.

4 O FUNDEF ENQUANTO INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO E A READEQUAÇÃO COM A REALIDADE SOCIAL: HÁ UMA RELAÇÃO INTRÍNSECA ENTRE AMBOS?

Valendo-se dos dados do Censo Escolar entre os anos 1996 a 2000, Mendes (2009) afirma que houve aumento de 8% no total de matrículas (este autor ressalva esse aumento de matrículas pode não representar a realidade, devido à possibilidade de haver fraude por parte dos prefeitos, pois quanto maior aquele número for, maior é a quantidade de recursos financeiros do Fundef que tal prefeito arrecadará para o seu município) no ensino fundamental (da primeira à oitava série), o que representou a inclusão de 2,6 milhões de estudantes. O autor expõe também que houve expansão na municipalização na oferta de ensino básico em relação ao oferecimento federal (Institutos Federais) e estadual (Escolas Estaduais).

Ou seja, aumentou-se a preocupação da esfera governamental em expandir a educação nos lugares mais distantes dos centros urbanos (que tendem a ter maior movimentação financeira que os lugares mais afastados) das respectivas capitais dos estados, ainda mais nos municípios das regiões Norte e Nordeste, áreas cujos índices de pobreza e de extrema pobreza estão mais concentrados se comparados com as demais regiões geográficas.

Nessas localidades, a implementação do Fundef proporcionou maior autonomia para que os municípios pudessem

realocar seus recursos voltados à educação conforme suas demandas internas, como a construção de escolas, a qualificação dos professores, e a exigência por mais vagas nas escolas. À vista disso, Mendes analisa que:

Analisando-se separadamente o número de matrículas das diferentes redes, percebe-se ter havido uma forte municipalização do ensino. O percentual daquelas de 1a a 4a série, na rede municipal, subiu de 43% para 62% do total, e o das de 5a a 8a série cresceu de 18% para 28%. Esse fato é positivo pelos aspectos de eficiência na gestão do ensino fundamental; o qual é então facilitado pelo mecanismo financeiro do Fundef, e faz que o financiamento “acompanhe” o aluno se este é transferido da rede estadual para a municipal (MENDES, 2009, p.31-32).

Partindo da diferenciação (oferta de serviços, empregos e de educação) entre o estado e o município, é notório que ambos precisem atender suas exigências internas – como a pobreza, desigualdade social, oferta de emprego e acesso aos mais diversos níveis de ensino (primário, fundamental, médio técnico e superior) – de maneira diferenciada, sendo o foco deste trabalho o ensino fundamental.

No entanto, a atenção a este direito constitucional pode não ser benéfico quando aplicado de forma homogênea e sem critério, direcionando os recursos do Fundef desconsiderando a estrutura interna de cada região.

Logo, tem-se neste trabalho um esforço em considerar a questão do investimento em educação a partir do ponto de vista macrossociológico, como uma necessidade social e intrínseca ao

Estado. Por outro lado, sob a ótica microssociológica, compreende-se a necessidade de análise que leve em conta o aspecto qualitativo dessas regiões mais pobres quando o Estado decide interferir no direcionamento dos recursos financeiros para a educação.

Também é válido ressaltar que há um contraste entre o referido aumento no número de matrículas nas escolas municipais e a pauta defendida por administradores públicos de que era preciso, nos lugares pobres, o investimento direto em construções de instituições de ensino (MENDES, 2009).

Observava-se, ainda, que antes da implementação do Fundef, os administradores públicos colocavam em segundo plano o aumento salarial dos professores e de uma política de incentivos voltados à ampliação das matrículas nas escolas municipais. Com a implementação do Fundo, Mendes (2009) argumenta que além de ocorrer um aumento nas matrículas, teve também uma diminuição no incentivo à construção de novas escolas (sobretudo as estaduais), havendo encolhimento de 1% na implantação de novas escolas municipais.

Contata-se que o Fundo se preocupou com o aumento da remuneração e com a qualidade na contratação de novos professores. Quanto a essas afirmativas em relação ao impacto do Fundef, Mendes (2009) detalha que:

A melhoria na qualificação dos professores é também expressiva. Nas turmas de 1a a 4a série os professores sem o ensino fundamental completo, ou seja, que não tinham cursado até a 8a série, representavam, em 1996, 8% do total de docentes. Já em 2000 esse percentual era

de apenas 3%, o que parece ser reflexo direto do estímulo do Fundef ao treinamento de professores leigos. O aumento da remuneração dos professores, viabilizado pelo direcionamento de 60% dos recursos do Fundef para esse fim, também deve ter contribuído para atrair profissionais mais qualificados para os quadros do ensino fundamental. É importante observar o fato de ter crescido mais, com uma expansão de 28% no período o grupo de professores com nível superior completo (MENDES, 2009, p.32).

Aqui é nítido o aparecimento já proposto de um dos princípios da economia, intitulado por Mankiw (2009) como ‘as pessoas reagem a incentivos’. Sobretudo pelo fato de a redução de professores com baixa escolaridade, fruto do que o Mendes (2009) atribui possivelmente ao fato de haver treinamentos para a capacitação desses profissionais.

Outro fator que chama a atenção é o direcionamento de 60% do Fundo para o aumento da remuneração dos professores. Conforme Mendes (2009), isso pode ter incentivado o crescimento da demanda de professores com ensino superior em vagas nas escolas. Dessa forma, quando analisamos a realidade social de lugares pobres se apoiando na política de financiamento da educação do Fundef, observa-se que pode haver um entrelaçamento entre aumento salarial dos professores e o maior nível de educação. Em 1996, o índice de educadores apenas com o ensino fundamental no Norte e no Nordeste era respectivamente de 15% e 16%; já em 2000 esse índice era, para essas regiões, de 5%.

Partindo de cálculos do ICV²¹ (índice de condição de vida), em que as regiões mais pobres ($ICV > 0,5$) reduziram o percentual de 16% para 6% entre 1996 a 2000 quando contempladas com o Fundef. Bem como as regiões menos desenvolvidas passaram a contratar mais professores e realizaram mais matrículas no âmbito municipal se comparada com números da esfera estadual ou privada nesse mesmo período (MENDES, 2009).

Tratando-se do caso em que o poder público se mostra afastado das preocupações de seus habitantes, pode haver falta de incentivo à matrícula nas escolas, condições estruturais precárias de estudo, falta de professores e de incentivo à profissão, alto índice de desigualdade, concentração de renda, desemprego, violência, altas taxas de analfabetismo e mão de obra pouco especializada e de baixa escolaridade.

Quanto à situação em que essas regiões passam a ser contempladas com o Fundef, como visto ao longo deste trabalho e apoiado pela bibliografia escolhida, a tendência é que se cultive uma esperança para que aqueles problemas da estrutura social sejam senão aniquilados, pelo menos atenuados e combatidos pelo Estado.

²¹De acordo com Toigo e Conterato (2017, p; 168), o “ICV é um índice de desenvolvimento territorial que considera a dimensão humana no “processo” de desenvolvimento multidimensional. Em razão da limitação de outros índices já existentes, sobretudo o PIB, que pouco refletem sobre condições de vida e desenvolvimento humano, o ICV permite, em certo grau, captar esses elementos a partir da própria percepção dos indivíduos (famílias rurais) residentes no território”.

Vale lembrar que o Fundef teve influência mais incisiva no âmbito da educação no Norte e Nordeste, regiões com maiores taxas de pobreza. Prova disso, é o aumento no tempo em que os alunos das regiões Norte e Nordeste passaram a ficar na escola entre os anos 1996 a 2000. Com base nos dados do Censo Escolar desses anos, Mendes (2009, p. 35-36) argumenta que:

[..] a Região Nordeste tinha, em 1996, 30% dos seus alunos estudando menos de quatro horas por dia. Como a média nacional era de 19%, o Nordeste estava 11 pontos percentuais acima da média do país. Já a Região Sudeste, essa estava em situação oposta, pois apenas 8% dos seus alunos estudam em turnos de menos de quatro horas, o que a deixava 11 pontos percentuais abaixo da média nacional. Em 2000 essa diferença entre as regiões já havia sido bastante reduzida. Todas elas melhoraram nesse sentido, mas só o Nordeste teve um progresso mais intenso. Nesse ano, no Nordeste a participação dos turnos de menos de quatro horas havia caído para 18% do total de matrículas, de modo que a sua diferença em relação à média do país passou a ser de apenas 8 pontos percentuais. [...] O Nordeste fica em situação menos desprivilegiada, enquanto as demais regiões se tornam menos privilegiadas. A vantagem da Região Sul, por exemplo, que em 1996 era de 10 pontos percentuais em relação à média nacional, cai para 7 pontos, em 2000.

Frente a esses fatos, é possível afirmar que os efeitos da implementação do Fundef na educação podem ser considerados como de acordo com realidade dos lugares desamparados, uma vez que as regiões Norte e Nordeste apresentaram índices de redução da desigualdade no acesso à educação quando comparados com as demais regiões.

Além disso, os dados do Censo Escola entre 1996 a 2000 mostraram que a municipalização do ensino básico, ou seja, a

administração e o controle dos recursos financeiros voltados à educação sob o controle da esfera municipal, assim como o incentivo à aprendizagem foram beneficiados com base nas decisões e demandas internas de cada município. Este trabalho entende que os municípios podem ter um olhar qualitativo e microssociológico mais apurado quanto à dinâmica do cotidiano das relações sociais em relação ao controle da União no que se refere ao atendimento de demandas sociais (emprego, serviços, lazer etc.), dentre elas a educação. Ou seja, conclui-se que de fato a política de direcionamento do investimento da educação vinculada ao Fundef está em acordo com a pergunta de pesquisa que orientou esta pesquisa.

Diante dessas constatações, defende-se aqui a expansão do Fundef para regiões ainda mais distantes do Brasil, como as comunidades ribeirinhas e indígenas, visando um plano de investimento na educação básica que seja coerente com suas realidades sociais e que não subverta suas culturas, costumes, e a variação linguística.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho averiguou os impactos que o estabelecimento Fundef teve na educação básica, analisando em qual medida essa política de investimento atendera às demandas sociais das regiões pobres do Brasil, que se concentram nas regiões Norte e Nordeste. Buscou-se pesquisar se as diretrizes desse Fundo estariam em

conformidade com a realidade – nesse caso as demandas educacionais e sociais dos lugares carentes da atenção do poder público.

Conforme exposto anteriormente, este trabalho foi orientado pela seguinte pergunta de pesquisa: em qual medida é possível analisar a política de direcionamento dos investimentos em educação do Fundef como estando em conformidade com a realidade das demandas sociais e educacionais das regiões mais carentes, considerando aspectos de seus respectivos contextos sociais?

Por meio do estudo da bibliografia básica de Mendes (2009), que examinou os efeitos do Fundef na educação com base nos dados do Censo Escolar entre 1996-2000 (cumprir ressaltar que eles podem não significar a realidade, porque a distribuição dos recursos está atrelada ao número de matrículas, os municípios e estados podem estimular a falsificação das estatísticas no ingresso de novos estudantes, inflando a quantidade de matrículas a fim de obterem maior retorno financeiro do Fundef (Mendes, 2009)), conclui-se que de fato o Fundef responde a problematização referida no parágrafo anterior, pois, quando se olha para as regiões Norte e Nordeste, vê-se que antes da implementação do Fundo, o nível de escolaridade dos professores, bem como a procura pelo cargo eram menores.

Posteriormente, a demanda por novos educadores cresceu significativamente, porque com o estabelecimento do Fundo

proporcionara a aumento no salário dos professores, o que conseqüentemente atrairá profissionais mais qualificados para o exercício da função. Desse modo, tem-se o princípio de que as pessoas reagem a incentivos, de forma que o aumento no salário dos professores influenciou o aumento na demanda por vagas na profissão com pessoas mais qualificadas no ensino público.

Outro fator destacado ao longo do trabalho foi o aumento das matrículas no ensino fundamental na rede municipal, de modo que quanto maior o número de matrículas, maior é o repasse do Fundo por parte da União para os municípios. Soma-se a isso o fato de que a interiorização da ampliação do acesso à educação – abordado no trabalho como a municipalização da educação – dera mais autonomia aos municípios para o cuidado com a educação. Assim, pode-se inferir que ficou mais acessível para que os governos locais dispusessem seus investimentos na educação adequando-os aos respectivos contextos e demandas sociais.

Como visto, percebe-se que o Fundef, de certa forma, influenciou a questão da dinâmica socioeconômica dos lugares periferizados, por meio da análise sistemática da variação do Índice de Condição de Vida (é análogo ao índice e desenvolvimento humano, envolvendo também aspectos como renda, educação, infância, habitação e longevidade) no mesmo no período de 1996 a 2000. Portanto, dada a coerência do Fundef com a realidade dos lugares pobres, seria interessante ver essa medida ser estendida para lugares ainda mais distantes, como nos povoados indígenas e

ribeirinhos. Uma vez que o Fundef tem um grande poder de considerar as características locais, isso poderia ser benéfico para promover a educação básica – e com o apoio do Estado e em conformidade com as diretrizes locais, sem subverter suas respectivas culturas, história e costumes locais –, para aqueles povos como uma tentativa de incluí-los nos padrões educacionais do Brasil.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Emenda Constitucional nº 64, de 4 de fevereiro de 2010**. Altera o art. 6º da Constituição Federal, para introduzir a alimentação como direito social. 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc64.htm>. Acesso em 26 jun.2020.

CASTRO, Jorge Abrahão de. O fundo de manutenção e desenvolvimento do ensino e valorização do magistério (Fundef) e seu impacto no financiamento do ensino fundamental. Texto para discussão nº 604. **Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Brasília, novembro de 1998. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content;view=article;id=3902>. Acesso em 26 mai.2020.

MANKIW, N. Gregory; [tradução de Allan Vidigal Hastings]. **Introdução à Economia**. 3ª edição. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

MENDES, Marcos. Descentralização do ensino fundamental: avaliação de resultados do FUNDEF. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 24, 2009.

RIBEIRO, Ronei Plácido. **Direitos sociais na Constituição de 1988 e sua efetividade jurisdicional**. 2015. 73 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) - Universidade

Federal de Rondônia, Cacoal, 2015. Disponível em: <<http://www.ri.unir.br/jspui/handle/123456789/732>>. Acesso em 26 mai.2020.

TOIGO, Camila Horst; CONTERATO, Marcelo Antonio. Pobreza, Vulnerabilidade e Desenvolvimento no Território Rural Zona Sul: o que aponta o Índice de Condição de Vida?. **Rev. Econ. Sociol. Rural** [online]. 2017, vol.55, n.2,p.267-284.

UM QUARTO da população vive com menos de R\$ 387 por mês. **Agência de notícias IBGE**, 2017. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/18825-um-quarto-da-populacao-vive-com-menos-de-r-387-por-mes>>. Acesso em: 26 mai.2020.

A NOVA IDENTIDADE SOCIAL DO COROTE E SEU CARÁTER DE RACIONALIDADE ECONÔMICA

LETICIA AMARAL²²

MARCOS RATTE²³

SAMUEL A. H. ROSA²⁴

INTRODUÇÃO

O fenômeno da gourmetização não é uma estratégia nova do mercado, segundo o economista Valter Palmieri Júnior, está presente no mercado brasileiro desde 2003, uma vez que o período de 2004 a 2008 foi marcado por um grande impulso econômico, com a ampliação de renda, de créditos para consumo e das taxas de empregabilidade. Estes fatores econômicos foram de suma importância para desenvolver e diferenciar o mercado de alimentos. A gourmetização corresponde ao ato de tornar o produto mais caro, em decorrência da utilização de matérias-primas mais valorizadas no mercado que fazem com que o produto reverbere a hierarquia que marca as relações sociais. Desta forma, nota-se como o fenômeno econômico adentra na esfera social e cultural,

²² Graduanda, no 2º semestre de 2021, do 8º semestre do curso de Ciências Sociais da Universidade de São Paulo e do curso de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie, também no 8º semestre. Contato: leticia.costa.amaral@usp.br

²³ Graduando em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo - USP e bolsista FAPESP do UrbanData-Brasil sediado no Centro de Estudos da Metrópole (CEM/USP). Contato: marcosfratte@gmail.com

²⁴ Graduando em Ciências Sociais, Universidade de São Paulo (USP), Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Conclusão prevista para dezembro de 2021. Técnico em Edificações, Escola Técnica Estadual Presidente Vargas, Rua Adriano Francisco Salgado, 30 – Sud Menucci - Mogi das Cruzes – SP, conclusão em 16/12/2016. Contato: samherculano@usp.com.br.

formando um público-alvo específico com capital suficiente para pagar o novo preço.

Foi assim que as festas universitárias e o carnaval possibilitaram a gourmetização de bebidas alcoólicas como o Corote. Trata-se, de uma bebida produzida a partir da fermentação e destilação do caldo de cana, que está no mercado desde 1996. Contudo, inicialmente, o Corote possuía apenas um sabor, o original, com teor alcoólico de 39% , vendido em bares para a população que vivia nas ruas, uma vez que o preço do produto variava de R\$1,00 a R\$3,00 por 500ml. Assim, a bebida alcoólica ficou marcada pela simbologia da posição social, em que apenas moradores de rua ou alcoólatras a consumiam.

Entretanto, as festividades entre os jovens aliada com o marketing da marca que começou a produzir diversos sabores da bebida, como limão, morango, pêsego, maracujá, blueberry, canelinha, açaí com catuaba e menta, fez com que o público-alvo passasse a ser os jovens universitários. A partir de 2015, com o lançamento da marca “Corote Sabores”, as garrafas passaram a ser coloridas e com sabores doces, para agradar o paladar juvenil, além de serem compostas por vodca e possuírem um teor alcoólico de 13,5%. Segundo reportagem da Folha, a marca Missiato, produtora do Corote Sabores, teria crescido 40% no período de 2017 a 2019, devido a venda do produto. Assim, fica evidente como a marca buscou diferenciar-se para agradar o novo público, isto é, alterar sua identificação para demonstrar que é simbolicamente melhor do

que antes. Em outras palavras, a marca buscou alterar seu símbolo, O consumo está diretamente relacionado com a diferenciação social, logo, para a lógica do mercado, é essencial que as marcas saibam se posicionar frente a hierarquia social para que consigam sobreviver às constantes mudanças. Desta forma, o presente trabalho de pesquisa se baseou no questionamento de como a identificação social do Corote, passou de moradores de rua à jovens universitários.

Com isso, é possível afirmar que a importância deste trabalho recai na análise de como as mercadorias estão diretamente relacionadas com as formações estruturais da sociedade. Assim como o Corote, há diversas empresas no mercado que alteram, de forma racional, suas formas e produtos para que seja viável direcionar a mercadoria a um determinado público. Tendo em vista, sempre o custo da decisão, os produtores avaliam como a mudança de público-alvo poderia aumentar a demanda e conseqüentemente maximizar o lucro. Logo, a decisão de alterar a simbologia do produto, isto é, a identificação social, é algo social e econômico, evidenciando como as ciências sociais e a economia estão interligadas.

2 METODOLOGIA

O presente texto corresponde a um trabalho com intuito exploratório e descritivo, de modo que torne possível a utilização conjunta de métodos quantitativos e qualitativos. Desta forma, para

sua realização, será mobilizada a metodologia qualitativa, em que as formulações e desenvolvimentos acerca do tema serão baseadas em análises de bibliografias econômicas e sociológicas. É importante salientar que, como o estudo abrange a alteração da identificação social da bebida alcoólica Corote, as mercadorias carregam um estigma de identificação, assim como o mercado também é responsável por auxiliar nessa transformação simbólica.

Assim, as bibliográficas carregam conceitos sobre as mercadorias, as formas de identificação social, e seu relacionamento com o mercado e os princípios econômicos. Por outro lado, o trabalho também conta com a metodologia quantitativa, em que serão utilizados bancos de dados sobre o consumo de bebidas alcoólicas no Brasil. As pesquisas que já foram realizadas sobre o tema serão analisadas como forma de auxiliar e complementar o presente estudo, uma vez que permitem o acesso a informações codificadas que evidenciam se houve ou não um aumento de ingestão de álcool entre jovens universitários.

3 ANÁLISE

O tema relacionado ao consumo de produtos alimentícios já foi amplamente abordado por sociólogos, antropólogos, historiadores e filósofos, uma vez que a alimentação de determinado povo, reflete seus costumes, valores e características sociais e econômicas que marcam sua existência. Por outro lado, o presente trabalho busca focar nesse consumo, levando em

consideração que está diretamente relacionado com as formas do capitalismo e conseqüentemente com as diversas facetas da desigualdade social. Ao abordar o tema de classes, é de suma importância recordar que segundo Marx, a divisão da sociedade seria marcada essencialmente por duas classes, o proletariado e a burguesia. É importante ressaltar que, as mudanças do capitalismo, no decorrer do século XX, proporcionaram uma maior variação dentro da estratificação social, formando novos hábitos sociais (PALMIERI JÚNIOR, 2017).

A partir da leitura da tese de doutorado do economista Valter Palmieri Junior, *A gourmetização em uma sociedade desigual: um estudo sobre a diferenciação no consumo de alimentos industrializados no Brasil*, nota-se como a sociedade de consumo é responsável por criar padrões de consumo que, por meio do processo produtivo e da divisão social do trabalho, proporcionam à mercadoria um valor intrínseco de prestígio e diferenciação social. O crescimento econômico e as formas de estratificação social se retroalimentam dentro do sistema capitalista, formando assim uma busca incessante por diferenciação e uma possível mobilidade social por meio do consumo de mercadorias. Sabendo do fato, as empresas formulam estratégias, em busca de atingir um público-alvo específico que se identificará com a mercadoria, reproduzindo assim as formas de desigualdade social que marcam o País. (PALMIERI JÚNIOR, 2017)

De forma concomitante, levando em consideração o artigo produzido pelo sociólogo e economista Thorstein Veblen, *A teoria da classe ociosa*, nota-se como há um equívoco dos economistas neoclássicos que consideravam o consumo como uma forma de suprir as necessidades. Para o autor, o consumo expressa uma forma de diferenciação social, em que a classe trabalhadora se esforçava para consumir produtos típicos da classe ociosa. Desta forma, há uma relação vertical de consumo, em que a partir do momento que o produto se torna disponível para todos, há a perda do status social. Assim, ao estudar o consumo de qualquer mercadoria é necessário compreender que se trata de uma forma de estruturar um sistema de status que reverbera as estratificações sociais vigentes. (VEBLEN, 1965).

Atualmente, é possível notar que as mercadorias apresentam seus status sociais por meio de símbolos, que possibilitam que os indivíduos criem expectativas e vontades incessantes de consumo que vão além da utilidade do objeto. O símbolo auxilia a aumentar a longevidade da empresa, assim busca-se criar símbolos e a própria identidade da marca de forma atemporal. É importante salientar que há mercadorias que possuem um símbolo tão expressivo dentro da realidade social que transpassam aquilo que está sendo vendido, de forma que a utilidade da mercadoria não seja mais o fator principal de compra, como é o caso da Apple.

De forma semelhante, o processo ocorre com as empresas de bebidas alcoólicas como o Corote, que representa um baixo status

não apenas em termos de consumo, mas também de produção. No caso do Corote, alterar a identificação social do produtor foi essencial para a receita da empresa, uma vez que Segundo a Associação Brasileira de Empresas e Eventos (ABEOC), o segmento universitário cresce, em média, 14% ao ano. Eventos universitários como o Tusca, Taça Universitária de São Carlos, atrai 30 mil pessoas por dia e injeta R\$ 20 milhões na economia do município, segundo a organização. Desta forma, torna-se evidente como o público universitário é economicamente mais vantajoso do que o de moradores de rua. Ao produzir diversos sabores coloridos e utilizar uma matéria prima distinta, a marca iniciou sua tentativa de alterar a identificação social do produto, tornando as bebidas um símbolo das festas universitárias.

No entanto, existe uma certa disputa na hierarquia social do produto, que embora tenha realizado essa alteração no seu consumidor final, ainda é visto, principalmente frente a públicos mais elitizados, como uma “bebida de mendigo”. Assim, de acordo com Pimentel (2018, p. 1), é possível observar essa disputa da identificação da marca no destaque (grifos próprios dos autores desta pesquisa):

Me encontro com um amigo, já frequentador da Roosevelt de longa data. Em busca de uma bebida, para amenizar os efeitos do vento frio, e sem dispor de muito dinheiro para isso, resolvemos passar no mercadinho localizado na antiga rua Martinho Prado – a outra lateral da praça, logradouro atualmente chamado “Praça Franklin Roosevelt” –, ou a “biqueira² dos goró”, segundo descreveu meu amigo de forma bem humorada. O mercadinho era localizado próximo à esquina com a

rua da Consolação, a alguns metros de distância do eixo das salas de teatro “independente” e seus bares, espaços frequentados por um público ligado à classe teatral e mais elitizado. Estabelecimento pequeno, meio escondido (daí a referência à “biqueira”). Ao ir no mercadinho, tínhamos a intenção de comprar garrafas de Corote (bebida barata a base de vodca). Mas ali não vendia Corote. “Nós não vendemos Corote porque é bebida de morador de rua”, argumenta uma senhora branca, aparentemente dona do estabelecimento, em tom bastante natural. Meu amigo não se contém, e responde aos risos “Ah, pode cre.. Então esse vinho que a gente comprou aqui é que é uma bebida muito fina, não é?”. Nós havíamos comprado uma garrafa de vinho Cantina do Vale, por cerca de doze reais.

É importante salientar que, como o mercado de bebidas alcoólicas é caracterizado pela sua elasticidade, as estratégias para se manter no mercado frente às concorrências devem ser constantemente avaliadas e se necessário alteradas. Diante do exposto, torna-se essencial explicar o conceito econômico de elasticidade que afeta diretamente o mercado de bebidas alcoólicas. Segundo o economista norte-americano Mankiw (2009), é possível definir a elasticidade como sendo a medida da resposta que compradores e vendedores dão às mudanças das condições do mercado. Com isso, a análise da curva da demanda e da oferta torna-se mais precisa.

A partir da definição de Mankiw (2009), nota-se como o mercado de bebidas alcoólicas é elástico, uma vez que a quantidade demandada responde substancialmente às mudanças no preço. Como não se trata de uma mercadoria de caráter essencial para a subsistência humana, os consumidores tendem a comprar mais

quando o preço é mais baixo, quando há um aumento em suas rendas ou quando o bem substituto está mais caro. (MANKIW, 2009)

Desta forma, pequenas variações nas condições mercadológicas são o suficiente para alterar sua demanda e oferta. Como forma de exemplificar a elasticidade de bebidas alcoólicas, é possível mencionar as mudanças geradas pela crise sanitária do Covid-19, que devido ao isolamento social trouxeram mudanças significativas na renda da população e na cadeia produtiva das mercadorias. Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Covid-19, a taxa de desemprego no mês de maio ficou em 10,7%, o que demonstra que devido a pandemia não há possibilidades de buscar por um novo emprego. Com isso, há uma diminuição na renda de diversos brasileiros, que não terão como objetivo principal ao ir aos mercados a compra de bebidas alcoólicas, mas sim de produtos essenciais como arroz e feijão.

Todavia, não é apenas a elasticidade da demanda que caracteriza este mercado, mas também a da oferta. Diante de tal cenário social, há uma flexibilidade dos vendedores e produtores para mudar a quantidade do que estavam vendendo e produzindo. Como resposta a uma possível diminuição da demanda, o produtor tem a possibilidade de diminuir a produção, e a longo prazo alterar o porte de suas fábricas para produzir o bem na nova quantidade demandada. Dessarte, o mercado do Corote é marcado por sua fluidez, em que mudanças econômicas e sociais o atingem

diretamente, de forma a potencializar uma possível diminuição da demanda. Logo, as estratégias frente às alterações do mercado são essenciais para sua manutenção e aumento de vendas.

Assim, a estratégia utilizada pelo Corote, para alterar o status social da bebida e conseqüentemente seu valor, contou com a apresentação de novos sabores, com o marketing feito pelos próprios jovens que consumiam e recomendaram aos outros, e com a presença em eventos universitários e, em alguns momentos, realizando até mesmo eventos próprios. De forma concomitante, o público universitário fez com que a demanda pela bebida aumentasse, porém, a curva da oferta permaneceu a mesma uma vez que não houve alterações nas condições de produção.

A partir disso, foi possível subir o preço do Corote que atualmente é vendido em mercados com valores que vão até R\$9,00 por 500ml. O valor pago pelos jovens expressa uma possível racionalidade na tomada de decisões, isto é, ao comprar o Corote o indivíduo compara os benefícios marginais, ficar alcoolizado com uma rapidez maior, ao custo marginal, o novo preço de mercado. De acordo com Mankiw, em seu livro *Introdução à economia*, nota-se como a racionalidade é essencial para enfrentar *tradeoffs*.

Ao entrar no mercado o jovem se depara com uma situação de tomada de decisão, em que precisa comparar os benefícios marginais e os custos marginais de diversas bebidas alcoólicas que se encontram na prateleira. Sendo assim, o indivíduo estabelece qual o seu objetivo com a ingestão de álcool, supondo que seja ficar

alcoholizado de forma rápida, o que caracteriza o benefício marginal, é importante que ele compare com o custo marginal, isto é, o preço que é cobrado pela bebida. Assim, a decisão mais racional que permite que o benefício ultrapasse o custo marginal, é a compra do Corote.

Diante da popularização da bebida, o aumento do preço não fez com que os universitários parassem de consumi-la, muito pelo contrário, a marca obteve um crescimento de 40%. Com isso, é possível notar a disposição que os consumidores têm a pagar pelo produto, e conseqüentemente a medida de valor por eles atribuída.

Pintos-Payeras elaborou uma estimação do modelo Non Linear Almost Ideal Demand System (NL-AIDS) para uma cesta gamificada de produtos, na qual as bebidas alcoólicas se apresentam elásticas ao preço e manifestam elasticidade renda positiva (0,928). Nesse sentido, o valor de R\$9,00 também expressa como o caráter elástico desse mercado não permite que o valor suba excessivamente, logo não seria viável a marca aumentar o preço para um semelhante a bebidas alcoólicas com teor alcoólico menor e menos populares, desta forma fica evidente que o valor expressa um preço de equilíbrio (PINTOS-PAYERAS, 2009).

Outrossim, o sociólogo francês Pierre Bourdieu na obra “A distinção - crítica social do julgamento” nos permite mobilizar o conceito de *habitus* social, isto é, conjunto de disposições sociais inseridas em determinado campo social. Nesse sentido, torna-se válido salientar que se faz uso da noção de campo social como

instrumento de interpretação. Segundo Bourdieu o *habitus* emerge da escola e da família, portanto, está intrinsecamente ligado aos fatores presentes na classe social de origem dos indivíduos. (ALVES, 2008)

Invariavelmente, a aquisição de determinados valores ou capitais - culturais, econômicos, simbólicos – tendem a aproximar ou afastar a presença das demais classes em determinado ambiente. Portanto, pode-se compreender o *habitus* como: “forma assumida pelos capitais objetivados em uma relação e incorporados (..) que determinam as classes sociais e, conseqüentemente, constituem as práticas que classificam as distinções”¹. De tal guisa, opera como um mediador entre subjetivo e objetivo, sendo proveniente de relações sociais objetivas:

É percebida desta forma que a reprodução moral, ou seja, a transmissão dos valores, virtudes e competências, maneira de ver o mundo simbólico, serve, invariavelmente, de fundamento à filiação legítima de *habitus* distintos e desiguais, fortalecendo e intensificando a hierarquia do culturalmente aceito ou execrável; do autêntico ou do inautêntico exemplificados tais como no cardápio, na decoração do apartamento, na compra de um carro ou mesmo na escolha de um amigo — porque o *habitus* encontra-se no princípio das afinidades imediatas que coordenam os encontros e as aquisições sociais”(ALVES, 2008, p. 3-4)

Destarte, para além de fatores econômicos o *habitus* também permeia fatores culturais em dado campo. Portanto, tentar elevar o *status* social da bebida Corote, conseqüentemente seu valor de mercado, passa por alterar as diferentes leituras acerca do produto

nos grupos destinados. Não obstante, a noção de campo é deveras caracterizada pela disputa, isto é, para adentrar e permanecer no campo social é preciso mobilizar os capitais nele exigidos, logo, torna-se necessário investir para adquirir capitais e alcançar posto de maior hierarquia. Em outros termos, transitar para outro campo pressupõe aceitar as regras antes nele presentes, além do fato da obtenção de novos símbolos não ser instantânea. Poder-se-á supor que deriva dessas características do *habitus* sua limitação quanto a precificação: não pode ser tão acessível quanto antes para se distinguir; concomitante ao fato de não ser exorbitantemente elevado tendo em vista não adquirir adeptos de capitais culturais mais elevados na sociedade (por exemplo a dona do mercadinho da consolação). Logo, está restrito a uma faixa de preço elástica de acordo com as interpretações do consumidor final.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir das análises produzidas no presente trabalho, é possível observar que a distinção do consumidor dos produtos “Cachaça Corote” - usualmente o morador de rua - e “Corote Sabores” - comumente pessoas mais jovens -, foi uma estratégia criada pela empresa por meio de diferentes métodos. O primeiro é a mudança estética, isto é, simbólica que a marca sofreu, desvinculando-se do “Corote” original com a criação da marca “Corote Sabores” e a adoção de novas cores e um paladar mais juvenil. Além disso, a marca passou a investir em festas

universitárias, de modo a reforçar essa visão da marca enquanto símbolo juvenil. Dito isso, também há a criação de páginas nas mídias sociais, como o Facebook, no ano de 2017, em mais uma tentativa de se aproximar de uma imagem mais jovem. No entanto, é importante ressaltar que a marca não obteve sucesso com públicos mais elitizados, como demonstrado anteriormente no presente trabalho de pesquisa.

Adiante, o segundo ponto é a precificação do produto, pois, segundo Mankiw, a escolha entre os benefícios marginais e os custos marginais é fundamental durante a compra de bens e serviços. Neste ponto, a marca soube realizar uma análise fundamental do preço final do produto, dado que em 2015 seu preço era mais próximo da marca “Cachaça Corote”, distanciando-se ao longo do tempo, realizando um aumento acompanhado da demanda. Assim, o argumento de Bourdieu sobre o *habitus* e suas relações com aspectos econômicos demonstram que há, também, uma explicação social e não apenas econômica por trás do preço final.

Afinal, a marca busca uma distinção de sua antiga identificação, não apenas imagética, mas também de status social, como “bebida de morador de rua” e o faz não somente no campo simbólico, com a mudança de nome, cores, produtos usados na sua fabricação, o investimento em festas universitárias, bem como a presença em eventos, e em redes sociais; mas também soube diferenciar-se no campo econômico, se aproveitando da

elasticidade característica do setor de bebidas alcoólicas, logo é importante mencionar o aspecto da escolha racional, e, conseqüentemente, de seu aumento de demanda. Assim como sua diferenciação de valor da marca “Cachaça Corote”, uma forma de distinção da “bebida de morador de rua” tanto econômica, pela precificação, como social, pelo status.

Desta forma, torna-se evidente que a alteração social do produto é mais uma forma de torná-lo vivo dentro do mercado competitivo que marca o sistema capitalista. A simbologia do produto é essencial na determinação do público-alvo, de forma a possibilitar o aumento na demanda, a mudanças no preço do produto e conseqüentemente um aumento no lucro líquido da empresa. Sendo assim, não é possível que os mercados sejam estáticos às mudanças exteriores, para que haja uma alteração econômica na receita é necessário analisar também o campo social e seus possíveis movimentos, como fez a marca Corote.

REFERÊNCIAS

ALVES, Emiliano Rivello. Pierre Bourdieu: a distinção de um legado de práticas e valores culturais. **Soc. estado**, Brasília, v. 23, n. 1, p. 179-184, abr. 2008. Disponível na internet:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext;pid=S0102-69922008000100009>

MANIKIW, N.G. **Introdução à Economia**. São Paulo. Cengage Learning. 2009.

MIRSHAHZADEH, Darius. The Power Of Symbols To Transform Your Business. **Artigo publicado em 1º abr.2015 na Revista Forbes online.** Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/theyec/2015/04/01/pink-unicorns-and-the-power-of-symbols-to-transform-your-business/#537a70ed113e> . Acesso em: 25 mai.2020.

NEGRÃO, Heloisa; CAGLIARI, Arthur. Bebida de R\$ 3, Corote repagina marca e vira atração entre universitários. **Reportagem publicada em 02 mar.2019 no jornal Folha de SP online.** Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/03/bebida-de-r-3-corote-repagina-marca-e-vira-atracao-entre-universitarios.shtml>. Acesso em: 04 Jun.2020

PALMIERI JÚNIOR, Valter Palmieri. **A Gourmetização em uma sociedade desigual.** Um estudo sobre a diferenciação no consumo de alimentos industrializados no Brasil. 2017.-224p. Tese (doutorado) Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. Campinas: UNICAMP, 2017 Disponível em: http://repositorio.unicamp.br/bitstream/REPOSIP/325569/1/PalmieriJunior_Valter_D.pdf Acesso em: 02 maio 2020.

PIMENTEL, André de Pieri. **Cidades em disputa: Gestão dos usos do espaço e política das práticas a partir da Praça Roosevelt, em São Paulo.** Dissertação(mestrado). Programa de Pós-Graduação em Sociologia – PPGS. São Carlos: Universidade Federal de São Carlos, 2018. Disponível em:

PINTOS-PAYERAS, J. A. Estimação do Sistema Quase Ideal de Demanda para uma cesta ampliada de produtos empregando dados da POF de 2002-2003. **Economia Aplicada**, v. 13, n. 2, p. 231–255, 2009

THE POWER of symbols and brands, psychology of symbolism: creating identity, trust, value for an organization. **Artigo publicado em 21 set.2016 na Revista BizShifts- Trends.2017.** Disponível em: <https://bizshifts-trends.com/power-symbols->

psychology-symbolism-transformation-brand-cr ating-identity-organizations/ . Acesso em: 22 mai.2020.

VEBLLEN, Thorstein B. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. São Paulo: Pioneira, 1965. (1. ed. 1899)

MERCADO DE LUXO: PARA ALÉM DA ECONOMIA

LUCAS SANCHEZ BARBOSA²⁵

INTRODUÇÃO

Como previsto por um dos princípios da economia, nossa dinâmica social possui uma forte tendência historicamente reforçada relacionada à forte especialização de ofício, o que garantiria o aprimoramento de sua realização e um melhor desenvolvimento da satisfação plena de diversas necessidades de indivíduos e grupos, com incríveis avanços técnicos e tecnológicos nas diversas áreas da indústria e de serviços (MANKIWI, 2007).

A área acadêmica não é exceção; pode-se observar historicamente o desenvolvimento da tendência de cada vez mais os pesquisadores e cientistas de diversas áreas buscarem focos muito específicos para suas produções, resultando no surgimento diversos cursos e formações especializadas que procuram dissecar qualquer tópico o máximo possível, em contraste com famosos pensadores de outras épocas que mantinham um constante diálogo com diversas outras áreas, prestando uma aprofundada atenção a discussões filosóficas para além de um tema específico (MENDONÇA; VIDEIRA, 2007)

²⁵ Graduado em psicologia pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, graduando em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo e pós-graduando em psicologia analítica pelo Instituto Freedom. Contato: lucassanchezbarbosa@hotmail.com

Por mais que essa especialização acadêmica traga vantagens incontestáveis pela possibilidade de produzir conhecimentos mais profundos acerca de determinados assuntos, não podemos ignorar as possíveis problemáticas e limitações que esta prática gera. Ao pensar na ciência econômica, pode-se facilmente perceber como a sua típica cisão com as ciências sociais (que em muitos casos se dá de maneira ideológica e apaixonada) impossibilita o benefício mútuo que essas duas grandes áreas poderiam oferecer a partir de um diálogo compreensivo entre diferentes perspectivas.

Charles Kirschbaum e Tatiana Iwai, em seu artigo *Teoria dos jogos e microsociologia: avenidas de colaboração* (2011) conseguem demonstrar algumas possíveis contribuições de diferentes teorias da sociologia para ampliar a compreensão e compensar algumas limitações próprias da Teoria dos Jogos e a Escola da Escolha Racional, sem contudo negar sua validade e utilidade. Inspirado nesta perspectiva, o presente trabalho busca sugerir possíveis diálogos entre a economia e a sociologia para que seja conquistada uma ampliação na análise dos fenômenos econômicos.

Para tanto, será feita a análise do mercado de luxo a partir de diferentes perspectivas da ciência econômica, tomando como referência alguns trabalhos acadêmicos sobre o assunto e demonstrando como algumas características peculiares apresentadas pelo mercado de luxo podem ser mais bem compreendidas pela inclusão de conceitos e teorias de áreas como

a psicologia e a sociologia. Dessa maneira, a intenção é conseguir suprir algumas limitações da análise puramente econômica sobre este assunto em particular e incitar a reflexão sobre como inserir tal diálogo de maneira construtiva em diferentes tópicos próprios da economia, reforçando a abordagem interdisciplinar.

Como metodologia, este trabalho é de natureza básica, tem objetivos que o classifica como exploratório e descritivo. Com uma abordagem qualitativa e tomando como técnica a pesquisa bibliográfica, este trabalho se utiliza de alguns princípios e conceitos da ciência econômica, com exemplos de artigos acadêmicos que se debruçaram sobre o tema, para demonstrar algumas formas de análise da economia sobre o mercado de luxo, bem como as limitações decorrentes deste tipo de estudo. Em seguida, serão utilizados, de maneira concisa, diferentes autores cujas obras são de grande relevância para o aprofundamento do tema e que permitem a ampliação do conhecimento já produzido. Cumpre ressaltar que o presente trabalho não visa o esgotamento destas análises, mas apenas sugerir possíveis caminhos para uma articulação de teorias que, muitas vezes, são tidas como avessas, quando na realidade possuem muito a colaborar mutuamente.

2. MERCADO DE LUXO: CONCEITO E RELEVÂNCIA

Para entender o capcioso trabalho que é definir de maneira clara o que é o mercado de luxo na perspectiva econômica, faz-se

necessário inicialmente um aprofundamento no próprio conceito de mercado.

Mercado nada mais é do que o meio pelo qual os agentes realizam trocas comerciais entre produtos a fim de satisfazer suas necessidades. Além disso, pelo princípio da racionalidade, toma-se como certo a tendência de cada agente sempre buscar a maximização de seus interesses, ou seja, conseguir o máximo possível pelo menor custo, alocando da maneira mais eficiente possível seus recursos (MANKIWI, 2007).

Pode-se, então, reconhecer que, para a definição de um mercado específico, é necessário compreender qual o seu agente (aquele que compra), o tipo de produto e quais necessidades estão sendo satisfeitas por esta aquisição deste produto em específico (SILVEIRA, 2015). Como indicado pela autora Camille Silveira em seu trabalho *Análise do comportamento de luxo no Brasil e compreensão do comportamento de compra*, o caso do mercado de luxo apresenta uma especial complexidade referente ao reconhecimento destes três componentes do mercado, o que exige uma análise que transcende os recursos típicos da economia.

Antes de realizar o aprofundamento neste ponto, é necessário apontar para a relevância do tema de mercado de luxo na perspectiva econômica, dada a enorme quantidade de dinheiro que mobiliza, sendo que em 2009 arrecadou cerca de 6,5 bilhões de dólares no Brasil (CAMPOS; YOSHIDA, 2010) e sua resiliente capacidade de manter um amplo crescimento mesmo no contextos

das últimas grandes crises (SILVEIRA, 2015), inclusive em países chamados emergentes, como no já mencionado Brasil, que nos anos 2000 estava entre os dez maiores mercados de luxo do mundo (PERERA, 2010), pelo qual menos de 0,3% da população gastava cerca de 2,5 bilhões de dólares por ano (TURCHI, 2005). Essa relevância também é encontrada na perspectiva da sociologia, uma vez que tal mercado, como será mencionado a seguir, é expressão de diversos valores e representações que muito se relacionam com a reprodução e manutenção de uma estrutura social historicamente desenvolvida.

2.1. O CONCEITO DE LUXO E SEUS DESAFIOS

Carozzi (2005) reconhece como integrantes do mercado de luxo 35 produtos que vão desde vestuário e joalheria até luminárias, gastronomia e artigos de papelaria. Esta análise prática de quais são os produtos envolvidos neste mercado demonstra a impossibilidade de reconhecer como particularidade do produto de luxo seu uso direto e, mais ainda, qual necessidade esse produto cumpre.

Por mais que seja apontado tradicionalmente por alguns estudos sobre o luxo e seus consumidores de que um artigo desse setor traz como particularidade uma aparência e qualidade excepcional, feito com as melhores matérias primas e mais consagradas técnicas e tradições de produção artesanal, o que confere também o caráter de exclusividade do produto, Lipovetsky e Roux (2005) reconhecem estas características como insuficientes

para que se compreenda a preferência de seus consumidores e que o principal diferencial do artigo de luxo não está no nível funcional do produto, mas sim na sua capacidade de conceder benefícios simbólicos e experiências emocionais intensas.

Aqui, torna-se perceptível o primeiro obstáculo para uma análise puramente econômica sobre o consumo de luxo. Uma vez que a necessidade satisfeita pelo artigo de luxo não está pautada na sua utilização prática, mas sim na satisfação emocional, poder-se-ia contestar o princípio da racionalidade neste caso, bem como quais são os fatores que estariam influenciando na decisão do consumidor para além da lógica racional, afinal desde o surgimento da psicanálise freudiana já se tem ampla fundamentação sobre a concepção de que as funções racionais do consciente humano exercem um papel limitado no comportamento do indivíduo, inclusive em sua tomada de decisão.

Jung (2018), por exemplo, desenvolveu o conceito de complexos, pelo qual retrata situações comuns nas quais o indivíduo passa por um estado cuja influência “supera, às vezes, o de nossas intenções conscientes”, levando-o a um “estado de não liberdade, de pensamentos obsessivos e ações compulsivas” (JUNG, 2018, p. 43) e que ainda não se resume a acontecimentos raros e isolados, mas sim um fenômeno generalizado e que pode afetar amplamente o comportamento individual por longos períodos de tempo, inclusive de uma vida. Assim, considerando o imenso espaço ocupado pelas relações econômicas dentro da

experiência de vida de um indivíduo em nossa sociedade, analisar o comportamento econômico e a tomada de decisão apenas pela perspectiva racionalista gera diversos pontos cegos que impedem uma aprofundada compreensão no âmbito da microeconomia.

Como mencionado anteriormente, o mercado de luxo talvez seja o melhor exemplo para ilustrar a aplicabilidade de alguns conceitos psicológicos, como os complexos, pois poderiam auxiliar a melhor compreensão de sua demanda, ou seja, quais os possíveis fatores que produzem a necessidade ao luxo e que definem a preferência do consumidor abastado a comprar uma caneta *Montblanc*, em vez de uma *Bic*.

Não se deve ignorar, contudo, a diferença de qualidade entre ambas as canetas, mas dada a diferença exorbitante de preço, justificar a preferência apenas pela performance útil é claramente inconcebível; um modelo de caneta esferográfica *Montblanc* oferecido no catálogo virtual brasileiro da marca pode ultrapassar os R\$9.000, enquanto que uma caixa com quatro canetas esferográficas *Bic*, no catálogo de uma famosa papelaria brasileira, cuja embalagem carrega o título “leve 4, pague 3” custa R\$4,30.

Lançando mão de uma anedota econômica, busca-se ilustrar com mais clareza essa diferença. Por R\$8.6000, menos do que o preço da caneta *Montblanc* referida, seria possível comprar 2.000 pacotes “leve 4, pague 3” de canetas *Bic*, ou seja, 8.000 mil canetas pelo custo unitário de R\$1,08, com arredondamento de um centavo. Caso o comprador desta anedota, buscando maximizar seu

interesse, conseguisse vender suas canetas recém adquiridas separadamente àqueles consumidores práticos e econômicos que não desejam gastar R\$4,30 na quantidade excessiva de quatro canetas pelo valor unitário de R\$1,50 (apenas sete centavos a mais do que o preço unitário concluído pelo dizer “leve 4, pague 3”), este capitalista faturaria R\$12.000, ou seja, R\$3.000 a mais do que o preço que pagaria por uma caneta *Monblanc*, que também necessita da reposição regular de tinta, cujo preço unitário pode chegar a R\$65 (cerca de 60 canetas *Bic* pelo pacote “leve 4, pague 3”).

Por mais longa que tal digressão possa ter parecido, acredita-se que seja pertinente para demonstrar que o custo envolvido no *tradeoff Montblanc vs Bic* ou seja, desistir de realizar anotações com uma *Bic* e manter R\$8.995,70 para realizar as mesmas anotações com uma *Monblanc* dificilmente pode ser justificável pelo fato da segunda garantir maior conforto no ato da escrita, uma caligrafia mais apresentável ou até mesmo ser mais bela.

Outro ponto interessante a ser apontado sobre a compra do produto de luxo é sua baixa elasticidade, pela qual a variação de preço do produto causa poucas alterações na curva da demanda (SILVEIRA, 2015). O fato de os produtos de luxo serem, por definição, supérfluos demonstra o quão peculiar é a inelasticidade da sua demanda, reforçando a ideia de que o comportamento de seus consumidores foge a diversas regras típicas da economia,

como o efeito renda, o deslocamento da curva de demanda e a dinâmica de bens substitutos.

Assim, é preciso investigar qual o real atributo do produto de luxo pelo qual se paga e a qual necessidade ele satisfaz. É importante ressaltar que o presente ensaio parte do pressuposto teórico de que grande parte das necessidades manifestadas pelos indivíduos não podem ser simplesmente naturalizadas, mas sim entendidas como fruto de uma criação (ou “invenção”) proveniente da socialização de um indivíduo que internaliza a partir de suas ações convenções sociais (WAGNER, 2017, p. 120).

2.2. NECESSIDADE DO LUXO VS. EFICIÊNCIA DE MERCADO

Como já explicitado, quando se aborda o tema ‘mercado’ está se falando de trocas comerciais que visam a satisfação de necessidades e demandas da maneira mais eficiente possível, ou seja, com o melhor aproveitamento e alocação de recursos. Assim, pode-se considerar que para a real compreensão de um mercado, deve-se evitar a simples aceitação das necessidades que direcionam a produção e comércio de bens e serviços como dadas, pois, do contrário, ignorar-se-ia a grande influência que valores culturais e morais exercem sobre o funcionamento do mercado para além da mera racionalidade funcional. Mais do que isso, pode-se considerar que mesmo que a razão fosse a única função humana usada para a satisfação destas necessidades na dinâmica prática das relações

econômicas, a origem de tais necessidades, ou seja, a energia primordial que as mobiliza e, conseqüentemente, fornece as diretrizes pelas quais se define o que e quanto será produzido tem ampla relevância na estruturação de uma economia e deve ser igualmente analisada.

Esse tipo de abordagem, que muito se beneficia da sociologia e antropologia, pode servir como instrumento questionador sobre as práticas econômicas atuais e fornecer caminhos para que se implementem ações visando a garantia de um melhor equilíbrio de mercado e aumentar sua eficiência. O caso do mercado de luxo se torna, novamente, um bom exemplo pois, além de sua necessidade ser passível de diversas problematizações, como demonstraremos a seguir, podemos nos perguntar se sua existência colabora de certa forma para o estabelecimento de um funcionamento de mercado ineficiente.

Sendo o mercado definido como o meio pelo qual as necessidades das entidades são supridas, sua eficiência está relacionada com a melhor alocação possível de recursos para tanto, sendo estes compreendidos como os meios de produção, serviços, força de trabalho, tempo e capital. Para que isso ocorra, idealmente, é necessário que o interesse tanto dos produtores quanto dos consumidores seja maximizado pelo estabelecimento do equilíbrio de mercado, no qual há a intersecção entre a curva de oferta e demanda. Ou seja, determinada quantidade de produto seria produzida e vendida a um preço correspondente ao qual os

consumidores estariam dispostos a pagar, de modo que toda essa quantidade seria consumida, satisfazendo integralmente sua demanda. Não haveria sobra nem falta de recurso, o que simboliza a eficiência perfeita do mercado, evitando fatores como o lucro econômico, que se difere do lucro normal, na perspectiva da economia, por referir-se a valores demasiadamente superiores ao custo de produção, exigindo um gasto de recursos, por parte dos consumidores, muito maior do que seria necessário e que poderia ser alocado de outra forma para colaborar com a maximização de seus próprios interesses (Guimarães e Gonçalves, 2017).

É claro que o modelo de eficiência apresentado acima é um ideal que dificilmente será alcançado, mas, como qualquer ideal, serve como parâmetro para a filosofia do livre mercado, que mede a eficiência de qualquer mercado pelo quanto este consegue se aproximar do equilíbrio perfeito. Assim, torna-se possível reconhecer as diversas falhas de mercado que impedem um funcionamento eficiente, como monopólios, externalidades, falta de informação, concorrência desleal, corrupção etc. Fatores estes que muito se intensificam em contextos de desigualdade. (Vasconcellos e Garcia, 2019).

Retornando ao tema do mercado de luxo, pode-se analisá-lo segundo os parâmetros aqui explicitados e questionar se algumas de suas características fundamentais e modo de operar não reforçam manutenção de algumas falhas de mercado.

Como demonstrado por Janine Soares (2013), o mercado de luxo possui determinadas estruturas que o atribuem características de monopólio, uma vez que há poucas entidades envolvidas na produção de bens que, pelo próprio atributo de luxo, devem ser produzidos em pequenas quantidades para garantir ao consumidor a experiência da exclusividade, da diferenciação do indivíduo frente a uma sociedade cuja imensa maioria não tem acesso a este produto. Isto significa, naturalmente, uma perda social pelo fato de que o preço cobrado pelos artigos de luxo ultrapassa demasiadamente o seu preço de custo sem a possibilidade de ser equilibrado pela concorrência ou relação de oferta e demanda; para o artigo de luxo manter sua característica de exclusividade, precisa necessariamente possuir uma oferta reduzida. Assim, existe uma constância do lucro econômico garantindo pelos altos preços necessários para que o bem cumpra sua função de símbolo de status e exclusividade (SILVEIRA, 2015).

Percebe-se aqui, pela perspectiva econômica, uma contradição inerente do mercado de luxo enquanto inserido na lógica de livre mercado, que muito está relacionada com a necessidade envolvida em seu consumo. Perera (2010), no artigo *Consumo de luxo no Brasil - Um estudo sobre a demanda* descreve algumas perspectivas de diferentes autores sobre qual seria essa necessidade atendida pelo bem de luxo. Segundo ele, “para Castarède (2005) as aspirações mais profundas do homem estão ligadas ao desejo do luxo, (...) um privilégio de superioridade”

(PERERA, 2010, p. 326), para Allérès (2000), o luxo satisfaz uma “necessidade de sublimação” e “vontade de sonhar”, Lipovetsky e Roux (2005) definem que o luxo traz “benefícios simbólicos” pautados em uma experiência emocional intensa.

No artigo “*My favorite things*”: *A cross-cultural inquiry into object attachment, possessiveness, and social linkage*, seus autores discutem sobre a prática supostamente universal da atribuição de diferentes valores e sentidos simbólicos para objetos possuídos pelos indivíduos que, então, exercem diferentes funções relacionadas à sua identificação pessoal bem como integração (ou diferenciação) dentro de uma sociedade, mesmo que de maneira inconsciente. Essas construções são arbitrárias e não necessariamente estão relacionadas com o objeto em si e sua função prática, mas sim, com construtos gerados pelo próprio processo de socialização e auto-identificação que são culturalmente dependentes. Os objetos tornam-se como armazenamentos de significados construídos pela vivência em sociedade (Wallendorf e Arnould, 1988). A partir dessa perspectiva, podemos expandir a compreensão daquilo que Lipovetsky e Roux reconhecem como “benefício simbólico” fornecido pelo artigo de luxo.

Aquilo que se busca com a aquisição de um bem de luxo está não apenas associado à sua qualidade, exclusividade ou performance referente à sua função prática, mas também ao seu efeito de diferenciação social produzido pelos significados

simbólicos culturais depositados neste artigo, objetificados por seu alto preço. Ou seja, é possível concluir que a necessidade de maior relevância contemplada por essa compra não é a utilidade prática em si, mas a confirmação de uma identidade relacionada a um status economicamente privilegiado que torna-se reconhecível pelo ato de se ter pagado um preço exorbitante por um objeto cuja utilidade prática poderia ser realizada por qualquer outro de preço muito inferior, e esta função muito se assemelha ao processo descrito por Wallendorf e Arnould em seu artigo.

Pensando pela lógica de mercado, torna-se inevitável a noção de que, pela relação peculiar presente no artigo de luxo entre seu preço e o significado simbólico que representa, a qual os altíssimos preços se fazem necessários para uma efetiva atribuição de significado, o que ocorre é uma alocação concentrada e desproporcional de recursos materiais por conta de uma necessidade de autoafirmação e diferenciação social típica de uma sociedade cujo prestígio é, em grande parte, medido pela riqueza material

Mais do que um prejuízo ao consumidor, que se encontra coagido por seus próprios desejos a uma troca comercial ineficiente para si no que se refere à lógica econômica, podemos notar que o próprio objetivo do consumo de luxo parte do pressuposto essencial de que haja e se reforcem as desigualdades sociais, uma vez que a experiência emocional de exclusividade oferecida depende da existência de uma enorme quantidade de pessoas que podem

apenas sonhar com o acesso a tais produtos. De maneira prática, o consumo de luxo auxilia também na concentração de grandes quantidades de dinheiro nas mãos de poucas empresas envolvidas nesse mercado. Ora, se a economia reconhece a desigualdade social como um ponto agravante das falhas de mercado, torna-se inegável a concepção deste setor que se apoia na existência das desigualdades e que colabora para a circulação concentrada de grandes quantidades de capital como reforçador dessa falha e ineficiência.

Mesmo que, segundo Lipovetsky e Roux (2005), nas últimas décadas a indústria de luxo tenha sofrido uma cisão com o surgimento do que denominam o “luxo acessível”, representando uma aparente “democratização” de acesso ao bem de luxo, não podemos negar o fato de que este ramo da indústria ainda mantém os traços dos preços excessivamente elevados para bens cuja função prática é facilmente realizável por outros e carregam o valor simbólico da diferenciação e status, criando apenas uma nova camada de identificação social, ou seja, um novo nível de prestígio acima da inacessibilidade total e abaixo do luxo maior, ainda baseando-se na estrutura de desigualdade, com o surgimento apenas de diferentes níveis dentro do espectro de segregação.

A partir desta concepção, resta-nos pensar nas formas pelas quais a situação apresentada poderia ser superada, e para tanto, é necessário se aprofundar nas origens das necessidades de

diferenciação social, status e experiências emocionais e simbólicas previamente debatidas.

3. BASES SOCIAIS DA NECESSIDADE AO LUXO

No início de seu livro *O luxo eterno*, Lipovetsky e Roux (2005) apontam para diferentes perspectivas históricas sobre o luxo, primeiramente a filosofia moral dos gregos que considerava o luxo como “falsos prazeres” que desvirtuam a liberdade e simplicidade da alma, uma crítica moral que teria perdurado até o século XVIII, quando surgiram “as primeira apologias modernas do supérfluo e da riqueza” (LIPOVETSKY; ROUX, 2005, p.8), e então, menciona a perspectiva sociológica mais tardia, que reconhece o luxo como parte simbólica e funcional da estrutura social de conflito classes, trazendo agora uma crítica lógica e científica própria do contexto pós-iluminista. Atentam, então, para a necessidade de uma análise histórica do luxo para compreender com quais particularidades o mesmo ocorre em cada contexto. Aqui, se percebe a necessidade de não generalização de algumas concepções do luxo, pois só assim se conseguiria compreender, na perspectiva de mercado, quais necessidades em cada momento histórico do luxo seriam satisfeitas, pois cada sociedade temporalmente localizada apresenta diferentes necessidades.

Contudo, é possível ir mais afundo no reconhecimento da necessidade de não generalização e tecer uma crítica referente à concepção de luxo utilizada pelos autores. Em sua análise histórica

na primeira sessão da primeira parte de sua obra, intitulada *O sagrado, o Estado e o luxo*, Lipovetsky e Roux (2005) definem a possibilidade de se reconhecer uma espécie de luxo em povos tomados como “primitivos”, termo este que por si só é passível de questionamento, associando o conceito da dádiva (muito estudado pela antropologia) como uma forma primordial do luxo e, dando como um exemplo desse “luxo primitivo” os objetos trocados no *Kula*, prática de nativos da Melanésia descrita por Malinowski (LIPOVETSKY; ROUX, 2005, p.23). Ocorre que, ao categorizar um fenômeno de uma cultura alheia a partir de um conceito específico de nossa cultura de origem europeia, os autores contradizem a própria escola antropológica fundada por Malinowski, na qual se reconhece a impossibilidade de compreender elementos culturais alheios adequando-os aos nossos próprios elementos culturais, o que leva à fabricação de “intuições, complexos culturais e estágios evolutivos que não encontram correspondência em nenhuma sociedade real” (DURHAM, 2018, p.21). Ao associar os objetos do *Kula* ao luxo, ocorre uma distorção conceitual que oculta as verdadeira particularidades de tal elemento que só podem ser compreendidas segundo o próprio sistema e concepções culturais de seu povo, atribuindo uma perigosa perspectiva evolucionista que já foi muito utilizada como impulsionadora de práticas colonialistas.

Dessa forma, percebe-se que os autores de *O luxo eterno* cometem o erro, pela perspectiva antropológica, de universalizar

um fenômeno culturalmente localizado. Assim, Lipovetsky e Roux (2005) atribuem ao luxo o suposto caráter humano universal do bem supérfluo que garante a diferenciação do homem socializado frente a natureza, como expressão de beleza, refinamento e arte (LIPOVETSKY; ROUX, 2005, p.19). Pode-se também problematizar a concepção do ser humano inserido na oposição binária entre natureza e cultura, muito fundamentada por antropólogos contemporâneos tais como Marilyn Strathern e Viveiros de Castro, mas a dimensão do presente ensaio não comporta tal empreitada. Por isso, restringe-se o questionamento à atribuição dessas expressões diferenciadoras do ser humano como algum tipo de exclusividade e função geral do artigo de luxo que daria espaço para a falha mencionada anteriormente de tomá-lo como universal.

No que se refere à expressão da criatividade, inventividade, prazeres supérfluos, admiração pela beleza e experiências intangíveis da raça humana (atributos compreendidos pelos autores como próprios do luxo) não há nada que torne o luxo como algo efetivamente especial. A experiência de se comer uma feijoada tradicional em uma quarta-feira paulistana contém tantas construções culturais e supérfluas quanto o consumo de um prato da alta gastronomia. Na obra *O pensamento selvagem*, Lévi-Strauss demonstra por diversos exemplos retirados de etnografias referentes a povos indígenas, como práticas aparentemente simples, tais como mascar folhas, são dotadas de um refinamento

e uma complexidade de conhecimentos, processos e ações que muito transcendem o utilitarismo prático e a satisfação de necessidades fisiológica (LÉVI-STRAUSS, 2018, p.18).

Percebe-se, então, a impossibilidade de se estabelecer diferentes graus de complexidade ou efetividade que caracterizem as formas culturais como mais ou menos carregadas de refinamento, não sendo possível atribuir ao luxo a exclusividade de garantir este tipo de expressão humana para além das necessidades vitais.

A própria diferenciação entre necessidades vitais e supérfluas demonstra-se insuficiente para uma real avaliação do comportamento humano, principalmente econômico, uma vez que toda forma de satisfazer tais necessidades traz consigo constructos e métodos culturalmente estabelecidos. Quando os autores de *Luxo eterno* atentam para a necessidade de não estigmatizar o luxo (sem também defendê-lo), pois é ele que “embeleza o cenário da vida” (LIPOVETSKY; ROUX, 2005), pode-se ousar acusá-los de reproduzir concepções social e historicamente estabelecidas do que é o belo e o perfeito, que costumam atribuir mais valor histórico e cultural às obras de Mozart do que ao Funk brasileiro.

Uma vez estabelecido que há um tanto de belo e supérfluo equivalentes em todas as formas culturais, resta reconhecer o que de especial o luxo carrega consigo que permite uma perspectiva de crescimento econômico tão impressionante, mesmo nos contextos das últimas grandes crises. Importante ressaltar que, tomada como

problemática a perspectiva histórica generalizante de Lipovetsky e Roux, o presente trabalho tomará o conceito de luxo exclusivamente aquele referido pelos autores como provenientes do estabelecimento das sociedades aristocráticas baseadas na desigualdade nas quais, segundo os próprios autores, o luxo não poderia ser considerado supérfluo por atender a uma necessidade muito clara, como observado por Max Weber e Norbert Elias, de demonstrar e afirmar a diferenciação social da nobreza (LIPOVETSKY; ROUX, 2005, p.34), o que foi intensificado com a ascensão da burguesia que, desprovidos das garantias de títulos e nascença, necessitavam ainda mais da ostentação de seu poder conquistado pela riqueza, gerando uma competitividade com a nobreza que em muito aumentou a demanda pelo luxo.

Aqui é possível reforçar o argumento previamente estabelecido de que aquilo de diferenciado que o luxo oferece está longe de residir no supérfluo. Como demonstrado pelos próprios autores de *O luxo eterno*, por mais que a consolidação da sociedade burguesa democrática tenha trazido diversas mudanças na indústria do luxo, sua função básica de garantir uma diferenciação social pautada na desigualdade de classes não foi modificada, mas apenas acrescida por outras funções que se adequaram ao novo tipo de subjetividade própria do indivíduo capitalista (LIPOVETSKY; ROUX, 2005, p.51).

Como apontado pelos autores, além da afirmação de sua própria posição dentro da desigualdade de classes, há também a

necessidade de uma auto-afirmação proveniente do individualismo exacerbado das sociedades democráticas pós século XIX (LIPOVETSKY; ROUX, 2005, p.52).

Na obra *A representação do eu na vida cotidiana*, Goffman oferece uma perspectiva da dinâmica interacional de indivíduos que possibilita uma melhor ilustração sobre a necessidade satisfeita pelo artigo de luxo anteriormente reconhecida. Segundo ele, a interação entre indivíduos funcionaria como uma representação, por parte de cada indivíduo, de papéis socialmente convencionados acompanhados do constante esforço de convencer um ao outro da veracidade de seu papel. Para tanto, os indivíduos lançam mão (consciente ou inconscientemente) de “equipamentos expressivos”, também convencionados”, que auxiliam neste convencimento (GOFFMAN, 2017, p.34). Esta fachada é composta por diversos elementos, desde o ambiente onde a interação é realizada até o vestuário, gestos e objetos utilizados por cada indivíduo.

É possível perceber aqui, então, a maneira como a ampla variedade de artigos de luxo pode entrar nesta dinâmica como formadores de fachadas que garantam ao indivíduo o auxílio para representar o papel de membro de uma classe com prestígio social, desde o ambiente de um restaurante “*michelin*”, suas vestes com logos reconhecidamente caros acompanhadas de valiosas jóias até os móveis impecáveis de sua casa. O luxo tem a capacidade de compor todos os aspectos do que Goffman reconhece como

fachada e, assim, tornam-se essenciais para o sucesso da representação de um indivíduo em interação.

No que tange a subjetividade, Goffman também aponta para a importância de bens que compõe uma fachada pessoal para o reconhecimento da identidade de eu pelo próprio indivíduo. Em *Manicômios, prisões e conventos*, discute de que forma a mortificação do eu em instituições totais passa pelo confisco de qualquer vestuário, adorno ou objeto pessoal do indivíduo, havendo a substituição por bens que, em geral são padronizados, mal ajustados e baratos, abalando a auto-percepção de si mesmo e de sua identidade, afastando o indivíduo dos papéis aos quais estava acostumado a representar, o que facilita sua adequação compulsória à dinâmica institucional, onde a subjetividade torna-se um obstáculo desordenador (GOFFMAN, 2015, p.28).

Enfim, é possível considerar o luxo como um conjunto de artigos cuja função atual é atender à necessidade de construção de uma identidade com a especificidade de associá-la a uma posição de prestígio, poder e diferenciação social. Portanto, não se pode reconhecer o luxo apenas como uma fonte de satisfação de necessidades meramente subjetivas e individuais, tão pouco naturalizar o luxo como atributo humano artificial, uma vez que a própria subjetividade buscada pela aquisição do luxo depende inteiramente de sua posição dentro de uma sociedade e da comparação de si mesma com o coletivo da maioria privada deste acesso.

A partir desta desnaturalização e determinação do caráter culturalmente localizado do luxo, resta reconhecer a possibilidade de uma mudança de paradigmas culturais que abalasse as necessidades de diferenciação e auto-afirmação pautadas em valores elitistas e que são contempladas pelo consumo de luxo. Tendo em vista as reflexões previamente realizadas, contudo, há de se reconhecer tal mudança como não menos que uma revolução social e de pensamento, cujos resultados práticos dificilmente se conquistariam a curto prazo.

Mesmo assim, uma maior conscientização e ampliação na forma de percebermos o consumo de luxo poderia contribuir muito para este processo. Como demonstrado por Soares, o século XX foi dotado de diversas mudanças na dinâmica do consumo de luxo, com a observação de que, na década de 90, por exemplo, percebeu-se uma mudança nas prioridades e preferências de consumidores que passaram a calcular melhor seus gastos, o que para muitos poderia significar o fim do luxo (SOARES, 2013, p.18). Mesmo que, segundo a autora, nas décadas seguintes o mercado de luxo encontrou formas de retornar ao crescimento, o exemplo da década de 90 demonstra a volatilidade de perfis das diferentes gerações ao longo do tempo.

Combinando esta ideia com o princípio da economia pelo qual se reconhece que as pessoas reagem a incentivos (MANKIWI, 2007), pode-se pensar quais incentivos poderiam ser adotados, por exemplo, a partir de políticas públicas, para alterar a dinâmica do

consumo de luxo em prol de uma melhor eficiência e alocação de recursos dentro do sistema econômico como um todo, associados à conscientização, pela educação, das características fundamentais do consumo de luxo discutidas neste breve trabalho de pesquisa, mas estes são temas para trabalhos futuros.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando as limitações do presente trabalho, foi possível demonstrar como o diálogo de diferentes áreas do conhecimento e a instrumentalização de diferentes perspectivas colabora de maneira frutífera para a ampliação da compreensão de um determinado assunto.

Pela mobilização de perspectivas da antropologia, sociologia e psicologia frente à conceitos da economia de modo a não apenas contrapô-los, mas também os complementar, chegou-se a uma possibilidade de entendimento sobre as necessidades contempladas pelo consumo de luxo que não se bastam dentro da lógica utilitarista, mas que também dizem respeito à representações sociais e processos psicológicos de construção de identidade e diferenciação que muito colaboram para a compreensão de características tanto de nossa sociedade quanto do perfil de consumidores.

A conclusão de que o consumo de luxo atende à necessidade simbólica de se afirmar um status de privilégio e superioridade reflete os valores e ideais que permeiam nossa cultura,

compreensão essa que muito pode auxiliar no estudo tanto das dinâmicas de desigualdade e relações de poder, se pensarmos em uma vertente social, quanto nos complexos de inferioridade e necessidades de compensação de indivíduos, observados comumente pela psicologia.

No que se refere à economia, esta ampliação de perspectiva pode ser de grande utilidade para compreender a tomada de decisão de consumidores, bem como reconhecer as possíveis falhas de mercado que colaboram para a ineficiência, como a concentração de renda exacerbada que muito atrapalha o desenvolvimento da economia de um país. Dessa maneira, quando se pensa em planos econômicos, por exemplo, há de se reconhecer que fatores culturais devem ser considerados para estabelecer um quadro de causas e efeitos da dinâmica econômica que se busca afetar.

REFERÊNCIAS

ALLÉRÈS, Danielle. **Luxo... Estratégias, Marketing**. Rio de Janeiro: FGV, 2000.

CAMPOS, Elisa; YOSHIDA, Soraia. **O mapa do mercado de luxo no Brasil**. *Época Negócios*, mar. 2010.

CAROZZI, Elaine Michely Furtado. Mercado de Luxo no Mundo e no Brasil e Christian Dior: reposicionamento de marca no setor de luxo. **ESPM**, 2005, n.12, p. 110, jan-fev. 2005.

CASTARÈDE, Jean. **O luxo** - Os segredos dos produtos mais desejados do mundo. São Paulo: Barcarolla, 2005.

DURHAM, Eunice Ribeiro. Apresentação. *In: MALINOWSKI, Bronislaw. Argonautas do Pacífico Ocidental.* São Paulo: Ubu, 2018.

GOFFMAN, Erving. **A representação do eu na vida cotidiana.** Petrópolis: Vozes, 2017.

GOFFMAN, Erving. **Manicômios, prisões e conventos.** São Paulo: Perspectiva, 2015.

GUIMARÃES, Bernardo; GONÇALVES, Carlos Eduardo. **Introdução à Economia.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

JUNG, Carl Gustav. A natureza da psique. *In: Obras Completas de C. G. Jung*, vol. VIII/2. Petrópolis: Vozes, 2018.

KIRSCHBAUM, Charles; IWAI, Tatiana. Teoria dos jogos e microssociologia: avenidas de colaboração. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba, v. 15, n. 1, p. 138-157, fev. 2011.

LÉVI-STRAUSS, Claude. **O pensamento selvagem.** Campinas, SP: Papyrus, 2018.

LIPOVETSKY, Gilles; ROUX, Elyette. **O luxo eterno: da idade do sagrado ao tempo das marcas.** Tradução de Maria Lucia Machado. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à Economia.** São Paulo: Thomson Learning, 2007.

MENDONÇA, André Luis de Oliveira; VIDEIRA, Antonio Augusto Passos. Progresso científico e incomensurabilidade em Thomas Kuhn. **Sci. stud.**, São Paulo, v. 5, n. 2, p. 169-183, jun. 2007.

PERERA, Luiz Carlos Jacob, BIDO, Diógenes de Souza; KIMURA, Herbert. Consumo de luxo no Brasil: um estudo sobre a demanda. Franca: **Facef Pesquisa**, v.13, n.3, 2010.

SILVEIRA, Camile Matile. **Análise do comportamento de consumo no mercado de luxo no Brasil e compreensão do**

comportamento de compra. 2015. 57 f. Trabalho de conclusão de curso de Gestão de Comércio Internacional. Faculdade de Ciências Aplicadas da Universidade Estadual de Campinas. Campinas: Unicamp, 2015.

SOARES, Janile da Silva Pereira. **O mercado de luxo:** contexto mundial, comportamento do consumidor e tendências para o Brasil. 2013. 64 f. Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas. Departamento de Ciências Econômicas. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: UFRGS, 2013.

TURCHI, Sandra R. **Consumidores Diferentes Estratégias Diferentes.** 12 mai. 2005. Disponível em: <<http://www.cori.unicamp.br/foruns/empreen/evento11/>>. Acesso em 20 jun.2020.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; GARCIA, Manuel Enriquez. **Fundamentos de Economia.** São Paulo: Saraiva, 2019.

WAGNER, Roy. **A invenção da cultura.**São Paulo: Ubu, 2017.

WALLENDORF, Melanie; ARNOULD, Eric. “My favorite things”: A cross-cultural inquiry into object attachment, possessiveness, and social linkage. **Journal of Consumer Research**, v.14, n. 4, 531–547, 1988.

ESTADO E ECONOMIA: AS POLÍTICAS ECONÔMICAS DO GOVERNO BRASILEIRO E SEUS REFLEXOS NA CRISE ECONÔMICA DE 2015-2016

MARCELO MIKLEY VINTURINI²⁶

INTRODUÇÃO

Neste trabalho de pesquisa, busca-se lançar um olhar sobre as políticas econômicas adotadas pelo governo brasileiro, especialmente a partir de 2011, procurando entender seus reflexos na crise econômica que se seguiu, uma das maiores crises da história brasileira até aquele momento, e que entre outros fatores, resultou no *impeachment* da então presidente Dilma Rousseff, abrindo apaixonadamente a disputa entre aqueles que acreditam em uma política econômica com maior intervenção do estado e outros que defendem a necessidade da não intervenção estatal, e mesmo, nos casos mais extremados, que ela seria a principal causa de outros males como a corrupção, por exemplo, debate normalmente muito apaixonado e pouco produtivo.

Pretende-se aqui entender quais os reflexos das políticas econômicas governamentais na economia. A hipótese inicial é de que a quantidade de investimentos públicos, opções quanto a taxa de câmbio e a necessidade do governo em responder pressões, vem

²⁶ Estudante de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo. Contato: marcelomikley@usp.br

influenciando resultados econômicos em geral e influenciaram nosso objeto empírico em particular. Na primeira seção desta investigação, traça-se um breve panorama do crescimento econômico brasileiro na década anterior (2000-2010); na segunda, expõem mais detidamente quais foram as políticas adotadas pelo governo à época para tentar manter o crescimento, sem profundas alterações em seu modelo básico. Na terceira seção, demonstram-se os efeitos dessa política para a queda da economia nacional e de retrocessos em outros campos, como, por exemplo, a perda dos resultados conquistados anteriormente visando a redução da desigualdade. Por fim, conclui-se com um breve apanhado das diferentes posições sobre o tema e sua solução, baseado na reflexão de Bresser Pereira (BRESSER PEREIRA, 1988), sobre as ideologias econômicas e disputas políticas no Brasil.

Após o Plano Real (1994), que controlou a inflação e a desvalorização constante da moeda nacional, e basicamente meia década de estabilidade, parecia, ao fim do século XX, que os problemas que haviam assombrado a todos os governos brasileiros, desde pelo menos a década de 1950, sendo mais evidente em alguns períodos que em outros, estavam enfim solucionados.

A média de crescimento econômico do período era de 2,1% ao ano (CARVALHO, 2018) e o fantasma da hiperinflação parecia estar definitivamente afastado do cenário econômico nacional. Por outro lado, o ritmo lento do crescimento econômico vinha inquietando por um lado os empresários, financistas e outros

grupos diretamente vinculados à atividade produtiva; e, por outro lado, o baixo crescimento não vinha atendendo a demanda por empregos da população mais pobre (CARVALHO, 2018).

Com a primeira eleição de Lula em outubro de 2002, a economia sofre algum abalo, com a rápida saída de capitais estrangeiros, espelhando o medo dos investidores de mudanças bruscas na economia (CARVALHO, 2018), questão, porém logo contornada com a publicação da Carta aos Brasileiros e principalmente com o caminho tomado pelo Ministério da Fazenda e pelo Banco Central, mantendo políticas econômicas bem conservadoras, até mesmo segundo a visão da classe empresarial (CARVALHO, 2018).

O ano de 2004 é marcado por um expressivo aumento do PIB, devido principalmente à exportação de matérias primas, durante o assim chamado 'boom das commodities', seguindo-se uma redução do crescimento em 2005, que contudo ainda estava mais de um ponto percentual acima da média dos anos anteriores. Foi contudo, após a reeleição de Lula, que a economia assumiu um ritmo de crescimento maior, com a consolidação do que ficou conhecido como o tripé do desenvolvimento sendo os três pilares dessa política: a distribuição de renda, o aumento do acesso ao crédito e o crescimento de investimentos públicos (CARVALHO, 2018).

O primeiro dos pilares, a diminuição da desigualdade de renda, foi marcada por duas políticas públicas: o programa Bolsa Família, de auxílio de renda a população mais pobre e o reajuste do

salário mínimo pela inflação do ano anterior e mais a média do crescimento do PIB dos dois anos anteriores, política essa que foi reconhecida como lei em 2011, mas que já vinha sendo praticada pelo governo desde 2008.

Embora se possa questionar o alcance do Bolsa Família como política de redistribuição de renda, visto que seu valor advém da receita do governo federal e como é sabido, a curva de pagamento de tributos no Brasil é quase regressiva, ou seja, proporcionalmente as camadas mais pobres tem uma parcela maior de sua renda levada pelos tributos, pois a maior fonte do estado brasileiro de tributos são os impostos sobre bens de consumo, tanto do consumo essencial, quanto bens supérfluos, enquanto grandes movimentações de capital, lucros e dividendos e outras áreas que tocam mais diretamente as camadas mais altas não recolhem tributos e mesmo o imposto de renda apresenta mil vicissitudes em seu caminho, logo o programa não seria bem um redistribuidor de renda (ARRETCHE, 2018), ou também se pode alegar que a participação do programa na renda das famílias é muito baixa (CARVALHO, 2018)

Porém, ainda segundo Carvalho (2018), é significativo o número de famílias que saíram da linha da pobreza. Já a política de aumento real do salário mínimo teve mais efeito, pois com mais poder de compra, a demanda por produtos crescia e para acompanhá-la a oferta tinha que crescer também, gerando mais empregos e conseqüentemente mais renda, criando um ciclo

virtuoso, ou em economês, o fluxo circular da economia estava funcionando bem.

O caso do aumento do acesso ao crédito é muito parecido, pois com o crescimento do poder de compra, havia um crescimento da demanda e por consequência da oferta, aquecendo assim o mercado interno, que a partir de 2006 substituiu as exportações como carro chefe do PIB (CARVALHO,2018). Por fim, com o crescimento da economia, cresce a arrecadação da receita e conseqüentemente o poder do estado de investir e de incentivar investimentos do setor privado a curto e longo prazo, esse crescimento dos investimentos foram a principal causa do crescimento do PIB no período (CARVALHO, 2018). Somando esses fatores com as reservas internacionais que protegiam a economia brasileira dos problemas externos e a valorização do real que garantiu uma baixa inflação, o período foi de grande crescimento econômico e de maior euforia.

O modelo, contudo, não estava livre de falhas, e seus efeitos não tardaram a aparecer. Se em 2008, o Brasil passou pela crise econômica mundial sem grandes abalos, mesmo com dois trimestres de recessão; logo a economia em grande parte dos setores voltou a crescer tal como antes, principalmente no terceiro setor. Por outro lado, a indústria não acompanhou o crescimento pré-crise e muito menos a recuperação pós 2008. O comércio cresceu, mas sem o acompanhamento da indústria, portanto, as importações cresceram, gerando um desequilíbrio na balança

comercial. Por outro lado, a crise demonstrou que embora a política de aumento real do salário mínimo tenha realmente aumentado o poder de compra de certas faixas de renda, a tão comentada redução da desigualdade em verdade não havia sido tão grande assim. Pesquisas que combinaram dados da receita federal sobre o pagamento de imposto de renda e dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios aponta que a renda do 1% mais rico por exemplo, não sofreu nenhuma alteração, como se encontra em Medeiros et al. (2015), Morgan (2017).

Enquanto os 50% mais pobres no período entre 2001-2015 aumentaram sua participação na renda de 11% para 12%, os 10% mais ricos passaram de 25% para 28%. Enquanto isso, a participação das classes médias caiu de 34% para 32%, segundo Morgan (2017). Isso se deveu além da questão tributária já apontada anteriormente, a 'inflação de serviços', ou seja, o aumento dos preços de serviços pessoais e outras áreas do terceiro setor, fazendo com que o custo de vida da classe média crescesse.

Por seu turno, os industriais passaram a se preocupar com o baixo crescimento da indústria, e em um plano assinado pelo presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), o presidente da Central Única de Trabalhadores (CUT) e o presidente da Força Sindical, e encaminhado para a então presidente Dilma, apresentavam alguns pontos que entendiam como necessários para o crescimento da indústria, proposta logo aceita.

Dentre essas medidas estavam a redução da taxa básica de juros, uma consolidação fiscal para favorecer investimentos e uma desoneração de investimentos e da produção. Com essas medidas, vieram outras como a desvalorização do Real, a contenção de gastos e investimentos públicos e uma desoneração fiscal que foi crescendo com o passar dos anos (CARVALHO, 2018). Esse conjunto de medidas conhecido como Nova Matriz Econômica desacelerou o crescimento (BARBOSA FILHO, 2017), pois no ano de sua implantação (2011), a produção industrial teve uma retração de 0,9% e no ano seguinte de 3,7% (CARVALHO, 2018).

Além disso, houve no período um forte direcionamento de investimentos por parte do governo, além da intervenção em preços e a concessão de subsídios, elevando gastos públicos, às vezes destinados a setores pouco produtivos (BARBOSA FILHO, 2017), tendência essa que se acentuou com o claro esgotamento da Nova Matriz Econômica.

A desvalorização do Real frente ao Dólar, promovida tanto pela redução da taxa de juros, que gerou um desincentivo aos investimentos estrangeiros e a imposição do Banco Central de uma alíquota de 1% em operações financeiras de derivativos cambiais a cima de dez milhões de dólares, atingindo assim a maior fonte da valorização do real: o ataque especulativo à moeda, ou seja, a compra de reais ou de títulos em moeda nacional por investidores estrangeiros, que assim colocam mais dólares na economia

brasileira e retiram reais, gerando uma valorização da moeda nacional, segundo a lei da oferta e demanda.

Essa desvalorização porém, trouxe consigo o aumento da taxa de inflação. Contudo, a desvalorização do Real não trouxe efeito significativo sobre as exportações brasileiras (CARVALHO, 2018), devido ao fato de a maior parte delas estarem concentradas no setor primário da economia, ou seja, na exportação de commodities, setor relativamente insensível à variação de câmbio, pois seus preços são definidos no mercado internacional.

Por outro lado, a crise econômica de 2008 que ainda ecoava na periferia capitalista, levou a uma diminuição das exportações brasileiras que combinada com a diminuição do consumo no mercado interno em decorrência do crescimento da inflação que retirou poder de compra dos salários levou a economia brasileira a uma retração. Somando esses fatores com a inflação de serviços, o resultado foi em 2012 a taxa de inflação ter atingido o teto das metas inflacionárias (CARVALHO, 2018).

Em circunstâncias semelhantes, certos economistas defendem a redução dos gastos públicos, o aumento da taxa de juros e o desincentivo ao consumo, para desaquecer a economia, gerar desemprego e diminuir o consumo, fazendo assim que segundo a lei da oferta e demanda, os preços caíam, abaixando a taxa de inflação, escolha porém, muito impopular e sem dúvida prejudicial para o bem-estar da população.

Com isso, mediante a crise iminente e o baixo resultado da indústria frente à Nova Matriz Econômica, o governo passa a adotar outras estratégias para tentar controlar a inflação, sendo a principal, o controle de preços. A partir de 2011, o governo começa a utilizar dos setores cujos preços não são sujeitos às regras de mercado, principalmente aqueles cujo controle é parcialmente de responsabilidade do governo (monopólios naturais), ou os que são de inteira responsabilidade governamental (empresas estatais).

Monopólios naturais ocorrem em setores cujos gastos fixos são muito elevados e, portanto para uma empresa obter lucro precisa atender a um grande número de clientes, sendo impossível a competição entre diferentes fornecedores do mesmo serviço em um mesmo território, como por exemplo, a distribuição de energia elétrica; também pode ocorrer em setores de baixa lucratividade, porém de interesse social, como a eletrificação rural.

No primeiro caso, as empresas precisam ser reguladas para não cobrarem o preço que desejarem, devido à falta de concorrência, e no segundo caso, o governo subsidia as empresas prestadoras de serviços. Contudo, a partir de 2012, a estratégia do governo foi aumentar os subsídios às empresas e em contrapartida, congelar preços ou fazer reajustes abaixo da inflação, como o que ocorreu com as tarifas energéticas (CARVALHO, 2018). Tal política elevou o gasto público e não teve grande eficiência, pois em 2015, o reajuste das tarifas de energia foi muito maior,

corrigindo a defasagem demais de dois anos, elevando em mais de 30% a inflação de 2015.

Por outro lado, para tentar aquecer a indústria nacional e torná-la mais competitiva, o governo federal intensificou a política de desonerações fiscais, estendendo-a inclusive a setores que não estão diretamente ligados à indústria. Analistas próximos ao governo defendem a tese da "greve de investimentos", ou seja, que os empresários teriam se beneficiado dos lucros dessa política para aumentar seus ganhos e não teriam repassado esses lucros para a economia como novos investimentos (SINGER, 2015).

Contudo, como aponta Carvalho (2018), com a queda do consumo e conseqüentemente a acumulação de estoques, o cenário não era favorável para investimentos que ampliassem a capacidade produtiva, também muitas empresas haviam contraído dívidas na esperança de maiores crescimentos durante a década de 2000, e com a impossibilidade de se cumprirem as expectativas anteriores aproveitaram essa receita extra para este fim.

Por fim, ainda em uma tentativa de fazer o setor industrial crescer, o governo tomou uma série de medidas para o incentivo ao crédito, como além da diminuição da taxa Selic, que demora em ser repassada ao mercado de créditos, o uso dos bancos públicos para incentivar o sistema bancário a diminuir seus spreads, além de conceder créditos subsidiados para certos setores através do BNDES (CARVALHO, 2018).

A soma de fatores como o investimento público em setores pouco lucrativos aumentando os gastos e sem perspectivas de retornos equivalentes (BARBOSA FILHO, 2017) com as desonerações fiscais que diminuíram a arrecadação pública, (CARVALHO, 2018), contribuíram por um lado para o crescimento da inflação, que por sua vez tira poder de compra do salário das famílias, desaquecendo a economia. Com esses fatores temos um ciclo vicioso, uma crise que se retroalimenta.

Mesmo assim, as políticas econômicas adotadas no segundo governo Dilma, não visavam à tomada do que Keynes chama de "medidas anticíclicas", pois o corte de investimentos públicos em infraestrutura que já vinha sendo praticado desde 2011 foi acentuado, os preços administrados foram subitamente reajustados e, por fim, pouco se fez no sentido de aumentar a arrecadação fiscal, pois alguns impostos foram reativados como o IPI (imposto sobre produtos e industrializados), contudo, não foi o suficiente para cobrir os efeitos da desoneração generalizada praticada nos anos anteriores (CARVALHO, 2018).

Com isso, os cortes de gastos em investimentos públicos não atingiram seu fim, porque seu papel de aquecer a economia deixou de ser cumprido, embora economistas como Barbosa Filho (2017), defendam que a solução é justamente o corte de gastos, combinado com reformas, é notório o papel de investimentos em infraestrutura no crescimento de economias periféricas. Enfim, a continuação é bem conhecida: no ano de 2015 o PIB brasileiro teve uma recessão

de 3,5%, a inflação passou de 10% e os programas de ajustes econômicos foram rejeitados tanto pela oposição, quanto afastou a base aliada no congresso. Cenário que levou ao impeachment de Dilma Rousseff em agosto de 2016 (CARVALHO, 2018).

As políticas econômicas são tomadas por governos, segundo o que rege a constituição, em um caso como o brasileiro, no qual a Carta Magna trata de diretrizes econômicas (Clark 2008), passando a ser não apenas assunto de mercado, mas dos três poderes da república. Uma política econômica visa atingir determinados fins, que estariam de acordo com a ideologia do governo, porém dentro do que está instituído constitucionalmente. (Clark 2008). Contudo, em campanhas políticas e mesmo dentro do estado, as ideologias econômicas acabam se sobrepondo aos interesses gerais (BRESSER PEREIRA, 1989).

Podemos adotar aqui a separação feita por Bresser Pereira, que embora se refira a outro período histórico, podem ser úteis para pensarmos a crise de 2014-16. Se por um lado a Esquerda Moderada, à qual podemos associar o governo da então presidente Dilma, continua a insistir na economia externa e na má vontade dos empresários como os únicos culpados da crise (Singer 2015), a direita oportunista e a direita ideológica, segundo a classificação de Bresser Pereira (1989), a primeira vinculada a empresários e grandes proprietários rurais, ligados a escândalos de corrupção que tiveram seus interesses priorizados pelo governo Temer, provavelmente como pagamento do apoio ao impeachment e a

direita ideológica, vinculada a economistas liberais, viam na deposição da presidente e nas reformas solução para o crescimento econômico, ideias que foram postas a prova nos anos seguintes (CARVALHO, 2018).

Por fim, devemos nos lembrar que crescimento econômico não significa desenvolvimento e o crescimento em si mesmo pouco representa para a sociedade em geral, assim como "boas intenções", não melhoram a situação do povo nem salvam países. É preciso pensar a economia em seu fluxo circular, colocando não só a questão da oferta, mas pensando também no lado da demanda, possibilitando assim um crescimento expressivo, pois com recursos as famílias compram e as indústrias e o comércio são favorecidos podendo crescer e assim reaquecermos a economia, sem perdermos de vista o desenvolvimento social.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde a década de 1980, e principalmente após o fim da Guerra Fria (1991), quando o investimento do capital financeiro no setor bélico deixou de ser tão lucrativo (KLARC 2008), os estados nacionais têm sofrido cada vez mais pressões por parte dos grandes investidores para a desestatização e por privatizações, abrindo novas fontes de lucro para serem exploradas. Por outro lado, o estado tem deixado de exercer um papel preponderante na maioria dos setores, mantendo apenas empresas estatais regidas também por regras de mercado e passando a exercer uma função de caráter

muito mais regulador, com agências de regulamentação e de leis (KLARC, 2008). Esse período foi marcado também, pelo aumento de governos democráticos, o que possibilitou novas formas de lutas sociais, complexificando a economia e o lugar ocupado pelo estado nesse cenário (KLARC,2008).

Mesmo assim, é claro que políticas econômicas tomadas por um determinado governo podem influenciar o crescimento de um país, pode favorecer ou produzir o efeito contrário em sua economia interna e externa. Podemos notar, que a Nova Matriz Econômica, política tomada pelo governo Dilma em 2011, teve resultados diversos do esperado, contribuindo assim para a crise que se lhe seguiu, aumentando gastos e diminuindo a receita estatal. O corte de investimentos públicos pode ter resultados nefastos para a economia de um país, assim como mudanças nas políticas cambiais, que podem proporcionar, como no caso em estudo, o crescimento da inflação.

Defensores da chamada teoria econômica neoclássica, apostam na mínima intervenção possível por parte do estado para que o mercado possa se autorregular, o que não deixa de ser uma política econômica: a de não interferir (KLARC, 2008), porém, a luta entre as duas visões, somadas com as falhas de governo, podem resultar em descaminhos com reflexos calamitosos para a economia e conseqüentemente para a população em geral, pois ninguém está descolado do mundo econômico.

Muitas vezes, políticas econômicas são adotadas visando apenas resultados imediatos para a melhora da popularidade de um certo governante, ou visando apenas os interesses de uma ou de um pequeno número de classes com maior poder de pressão (KLARC, 2008). Por fim, da mesma forma que são muitos os efeitos negativos de uma política econômica sobre a crise de 2015-16, efeitos de outras políticas podem vir a serem benéficos, caso haja um amplo debate de ideias e uma ampla participação, para que com os instrumentos disponíveis, o estado possa promover crescimento econômico combinado com desenvolvimento social.

REFERÊNCIAS

ARRETCHE, M. Democracia e Redução da Desigualdade econômica no Brasil. A inclusão dos outsiders. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, vol. 33 N. 96, 2018.

BARBOSA FILHO, F. H. A Crise Econômica de 2014-2017. **Estudos avançados**, v. 31, n.89, p. 52-59, 2017.

BRESSER PEREIRA, L. C. Ideologias Econômicas e Democracia no Brasil. Trabalho apresentado no seminário *L'internationalisation de La Démocratie Politique*, organizado pela organizado pela Universidade de Montreal, 28 de setembro a 5 de outubro de 1988. **Estudos Avançados**, p. 46-63, 1989.

CARVALHO, L. **Valsa Brasileira do boom ao caos econômico**. São Paulo: Ed. Todavia, 2018.

CLARK, G. Políticas Econômicas e Estado. **Estudos Avançados**, v. 22, n. 62, p. 209-216, 2008.

MEDEIROS M. et al Topo da distribuição de renda no Brasil: primeiras estimativas com dados tributários e comparação com

pesquisas domiciliares (2006-2012). **Dados**, vol. 58, n. 1 p. 7-36, 2015.

MORGAN, M. Extreme and Persistent inequality: New evidence for Brazil Combining National Accounts, Survey and fiscal data (2001-2015). WID Working paper **First WID.world Conference Paris School of Economics**, p. 14-15. December, 2017. Disponível em: <<http://wid.world/wp-content/uploads/2017/12/113-Morgan-slides.pdf>>. Acesso em 24 mai.2020.

SINGER, A. Cutucando Onças com Varas Curtas: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011-2014). **Novos Estudos Cebrap**, n. 102, 2015.

AS DESIGUALDADES DE RENDA BRASILEIRA EM COMPARAÇÃO COM A MUNDIAL NO SÉCULO XXI

MARIA SÉRVULO DA CUNHA ALDRIGHI²⁷

INTRODUÇÃO

A desigualdade é um dos desafios centrais do mundo contemporâneo. Como mostram os dados, tal fenômeno está disseminado pelo globo. Assim, compreender a desigualdade é central para se construir uma humanidade mais justa, harmoniosa e pacífica. Diversos livros, teorias e pesquisas já foram elaboradas abordando esse problema. Porém, inicialmente, cabe perguntar sobre o significado do antônimo a qual a palavra desigualdade se contrapõe. Afinal, o que seria essa igualdade tão almejada? Ou, nas célebres palavras escritas em um artigo de Amartya Sen, em 1980, "Igualdade de quê?".

Sen (1980) colaborou para consolidar a visão de que o bem-estar do indivíduo extrapola fatores como a renda, as necessidades básicas e/ou a mera satisfação de prazer. O pensador argumenta que igualdade seria a capacidade e a liberdade de um sujeito realizar o que ele valoriza na vida. Assim, Sen cunhou o termo ‘capacidades básicas’, que seria justamente a possibilidade de as

²⁷ Estudante de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo. Contato: maria.aldrighi@usp.br

peças fazerem algumas coisas tidas como essenciais. Naturalmente essas necessidades básicas variariam ao longo do tempo, do espaço e mesmo entre indivíduos. Portanto, as capacidades básicas podem ser desde ter saneamento básico, ingressar na faculdade ou até fazer parte da vida política. Tal conceito pode parecer muito subjetivo e difícil de ser indexado. Porém, Sen (1980) argumenta que as capacidades básicas devem levar em conta uma ampla uniformidade de preferências pessoais, assim como a importância relativa (estabelecida por certas convenções sociais) de tais preferências.

O tema do relatório do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) de 2019 foi a desigualdade. O documento utiliza o conceito de Sen para fazer uma análise das disparidades ao nível do desenvolvimento humano. O relatório ressalta que além das capacidades básicas, relacionadas às privações mais extremas, existiriam as capacidades avançadas. Tais capacidade não estariam ligadas com as necessidades mais básicas do indivíduo, mas também seriam de crucial importância para seu desenvolvimento.

Como já dito, segundo Sen as desigualdades tendem a mudar ao longo do tempo, logo, não é de se surpreender que um novo tipo de desigualdade está a surgir nesse início do segundo milênio. Com uma queda na pobreza, fome e miséria mundial, assim como a disseminação de tecnologias, novos fatores que têm criado um abismo entre os indivíduos. É justamente esse novo tipo de

desigualdade, que muito provavelmente irá impactar as gerações futuras, que as capacidades avançadas medem.

Um exemplo pode ilustrar tal fenômeno. Há duas décadas, um cidadão que não possuísse ensino superior ou que não soubesse utilizar a internet tinha grandes chances de encontrar um emprego. Entretanto, atualmente essas chances são muito menores, mas com certeza são superiores do que as chances daqui duas décadas no futuro. Portanto, percebemos que os fatores que levam a discrepâncias sociais, assim como as variáveis que medem o desenvolvimento humano, mudam e alteram-se ao decorrer do tempo. Logo, é importante considerar o que pode vir a causar uma desigualdade amanhã, para tentar resolver o problema, enquanto não for tarde demais.

Além de analisar o presente visando enxergar o futuro, é importante se debruçar sobre o passado para compreender o presente. As causas das desigualdades são distintas, envolvem diversas ordens e geram discrepâncias diferentes ao redor dos países do globo. Assim, não existe nem é possível delimitar um fator principal que tenha levado a formar-se um abismo dentro e entre países. Porém, sem o intuito de esgotar o assunto e de um modo generalizado, abordo a seguir alguns aspectos que estão relacionados com a formação de desigualdades.

Segundo, Assouad et al., a cultura pode contribuir para que surja uma discrepância entre os cidadãos. Um exemplo clássico é a Índia, onde o sistema de castas foi institucionalizado

(principalmente da independência em 1947 até 1980) por meio de políticas que promoviam diferenciação entre os cidadãos de acordo com a origem de nascimento desses. Outro exemplo é o aspecto histórico: o racismo e colonialismo foram determinantes no crescente processo de exclusão e marginalização da população negra. Tal processo ocorreu no Brasil, o último país a abolir a escravidão. Um pouco antes da Lei Áurea (1888) foi instituída a Lei de Terras (1850), que impediu a apropriação de terras por escravos.

Atualmente, o Brasil é um país com uma das maiores concentrações fundiárias do mundo e com uma tremenda discrepância entre brancos e negros. Na África do Sul, por sua vez, a segregação se institucionalizou no Apartheid. Grosso modo, os 10% dos brancos que viviam no país em 1990, ainda constituem a elite 10% mais rica do país atualmente, segundo o World Inequality Database (WID).

Ademais, lógicas econômicas também são um grande fator de geração de desigualdade. Para o economista Joseph Stiglitz, países ricos em recursos naturais, se não tiverem instituições políticas fortes, tendem a ser desiguais. Esse é o caso de muitos países ao redor do golfo pérsico, no Oriente Médio, onde as elites são extremamente abastadas, por conta da exploração do petróleo. Segundo dados do WID de 2015, nessa região os 90% mais pobres concentram apenas 40% de toda a renda. O Qatar, por exemplo, é

o mais no mundo em que o 1% mais rico concentra a maior parte da renda nacional: 29%, segundo o PNUD de 2019.

Uma vez pinceladas algumas das causas da desigualdade, deve-se analisar quais são os seus impactos no mundo atual. As consequências desse fenômeno podem ser múltiplas e tangenciam diversos domínios, dentre eles: o social, político, econômico, subjetivo e ambiental. Em um país desigual, muitas pessoas são privadas de explorar seus potenciais, sejam profissionais (ser médico, presidente, mestre de obras) ou humanos (tocar violão, praticar um determinado esporte).

Do ponto de vista econômico, tal fator leva a um desperdício tremendo de capital humano potencial que poderia ser utilizado de forma mais produtiva, contribuindo para o crescimento do país. Adicionalmente, o ganho de bem-estar de um aumento de cem reais na renda de um pobre que recebe uma transferência do Bolsa Família é bem maior do que a perda de bem-estar de um rico que paga cem reais de imposto de renda que financia programa de redistribuição de renda (GUIMARÃES; GONÇALVES, 2017, p. 141). Sob a ótica do indivíduo, tal privação de oportunidades tem impactos diretos sobre a psique. A sensação de não poder alcançar aquilo que se almeja na vida está ligada com sentimentos tais como impotência, perda de sentido, tristeza e frustração.

Além disso, em sociedades desiguais a confiança dos cidadãos, seja nas instituições, nos governantes ou entre si, tende a ser baixa. Como consequência, a solidariedade entre os sujeitos

também tende a ser pequena, o que contribui para uma pior coesão social. Tal fenômeno ao mesmo tempo é afetado e afeta a esfera política, uma vez que os indivíduos são compelidos e incentivados a participar menos das decisões públicas. Ademais, em um país desigual é natural que determinado grupos detenham o monopólio de diversos recursos, como por exemplo da terra, informação, ou capital. Muitas vezes esse poder se reflete na política, levando tais cidadãos privilegiados a também dominar o poder público. Desse modo, cria-se um ciclo vicioso. Tais elites governam com o intuito da manutenção de seus próprios privilégios, tomando medidas que não contribuam para a igualdade ou para um desenvolvimento sustentável.

Como se pode inferir, as desigualdades se dão em diversos domínios e âmbitos da vida social. As discrepâncias podem ser relativas à renda, raça, gênero, desenvolvimento humano, entre tantas outras possibilidades. Nesta seção, o foco se deteve em conceituar a desigualdade, assim como pincelar algumas de suas causas e consequências. Na próxima seção, são apresentados alguns dados relativos à disparidade mundial, principalmente no nível do desenvolvimento humano e econômico.

2 A DESIGUALDADE NO MUNDO

Como já visto anteriormente, o relatório do PNUD de 2019 utiliza o conceito de Sen das capacidades básicas para fazer uma análise das desigualdades. O documento aponta que, a nível global,

o número de pessoas que passam fome e vivem na pobreza extrema sofreu uma notável queda. Portanto, menos indivíduos estão vivendo abaixo da linha da miséria enquanto mais estão atingindo o limiar mínimo da sobrevivência. Além disso, o relatório contém dados robustos que apontam um grande progresso em alguns indicadores escolhidos para compor as capacidades básicas: expectativa de vida, mortalidade infantil e grau de escolaridade. Tal melhoria se deu principalmente nos países de baixo e médio IDH (Índice de Desenvolvimento Humano). Ou seja, esse índice aponta uma queda na desigualdade mundial das capacidades básicas do desenvolvimento humano (que leva em conta fatores como saúde, educação e renda).

Ainda que a disparidade de tais capacidade tenha se tornado menor, deve-se notar que as tremendas discrepâncias entre as nações permanecem. Segundo dados do PNUD de 2019, em 2015 o indivíduo que nascesse em um país com baixo desenvolvimento humano tinha a chance de viver 19 anos menos do que aquele que nascesse em um lugar com desenvolvimento muito elevado. No tocante à conclusão do ensino primário, em país com IDH muito elevado a taxa chega a 94% dos adultos, enquanto em uma país com IDH baixo a taxa de é 42%.

Ademais, é necessário ressaltar que apesar da diminuição nas desigualdades primárias as desigualdades avançadas entre os países não param de crescer. As variáveis escolhidas pelo PNUD para compor as desigualdades avançadas são: taxas de expectativa

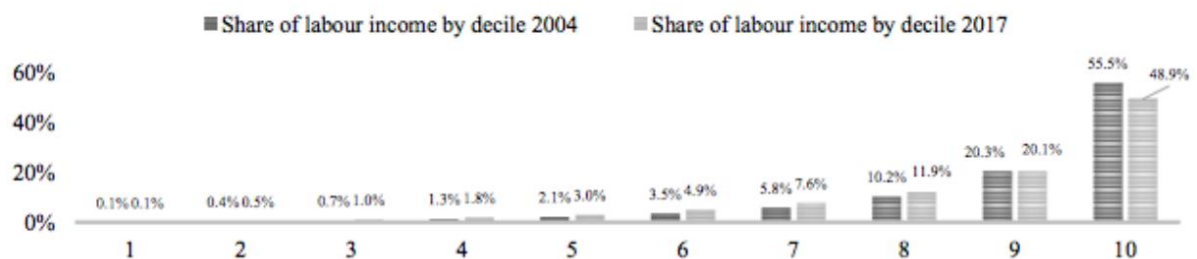
de vida aos 70 anos de idade, porcentagem de indivíduos que completaram o ensino superior e número de assinaturas de banda larga fixa por 100 mil habitantes. A diferença entre países é gritante e tem se acentuado. Segundo o PNUD de 2019, a taxa da população que conclui a universidade em países muito desenvolvidos é de 29%, enquanto em países pouco desenvolvidos é de 3%. Considerando o período entre 2007 e 2017, os países com desenvolvimento muito elevado tiveram um aumento médio de 7% da população que completou o ensino superior, enquanto essa mesma taxa de crescimento foi de apenas 1% nos países com baixo desenvolvimento. Logo, percebemos que as disparidades entre as capacidades avançadas vêm aumentando progressivamente.

Além de se analisar a desigualdade mundial no desenvolvimento humano é interessante observá-la ao nível da renda trabalho. O montante que os trabalhadores ganham através de seus salários é a renda trabalho. A renda capital, por sua vez, é medida por meio dos ativos que os indivíduos possuem: terras, imóveis, máquinas e patentes, por exemplo. A ILO (International Labour Office) é um braço da ONU que em 2019 publicou vários dados, relativos à renda trabalho, que possibilitam reflexões sobre a discrepâncias mundiais.

Um dos dados é que entre 2004 e 2017 a renda trabalho global caiu de 53,7% para 51,4% logo, a renda capital elevou-se de 46,3% para 48,6%. Esse fenômeno não pode ser diretamente relacionado a um aumento da desigualdade, porém um acréscimo na renda

capital sugere um maior acúmulo de ativos, dos quais os mais ricos detêm maior posse. Ademais, como mostra a Figura 1, a disparidade da renda trabalho mundial caiu, mas ainda é imensa: os salários dos 10% mais ricos representa 48,9% do total, enquanto os 50% e 10% mais pobres recebem míseros 6,4% e o 0,1%, respectivamente. Deve-se assinalar que tal queda na desigualdade mundial da renda trabalho foi impulsionada pela China e Índia, segundo Assouad et al. (2018). Entretanto, o curioso é que a discrepância desses países não diminuiu a nível doméstico, muito pelo contrário. O que fez com que a desigualdade global sofresse uma queda foi o rápido crescimento relativo desses países.

Figura 1 : Distribuição da Renda Trabalho no Mundo por Decis (em porcenta



Fonte: International Labour Office (2019, p. 2)

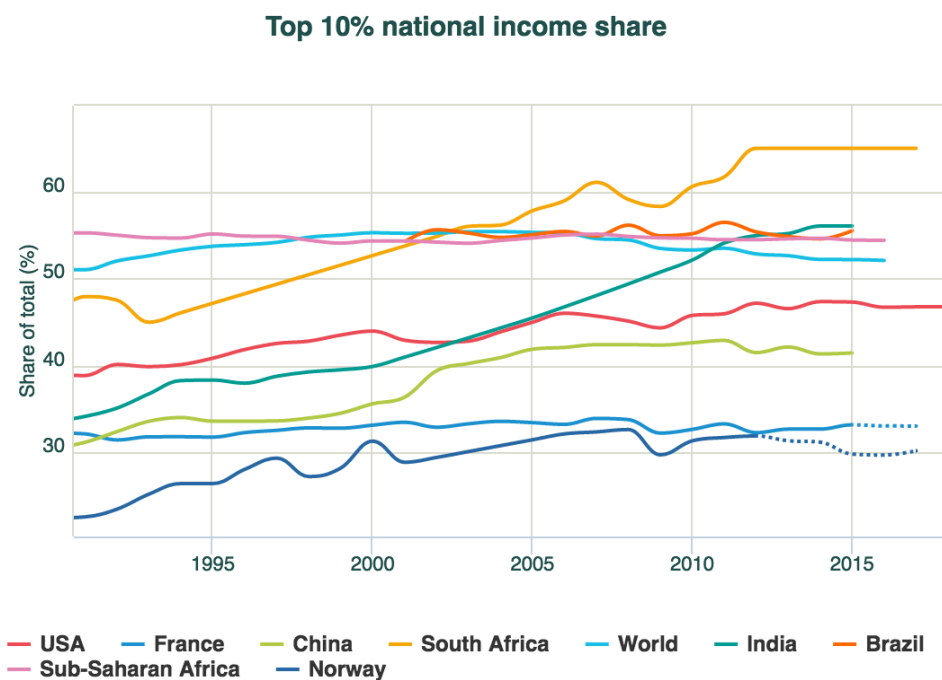
Outra conclusão que o relatório da ILO (2019) apresenta é de que há uma forte correlação entre países que possuam um baixo montante de renda trabalho e a desigualdade. Portanto, em um país com baixo rendimento laboral, a discrepância salarial tende a se dar tanto dentro da nação, como em relação a outros países. Exemplificando: um professor colombiano tende a ganhar menos

que um docente francês e, além disso, tem mais chances de ganhar menos que um da Colômbia. Logo, o relatório aponta que em relação a renda laboral países mais pobres tendem a ser mais desiguais.

Agora, faz-se um recorte acerca da desigualdade de renda total, que inclui tanto capital como salários. Para tanto, o WID (World Inequality Database), um laboratório francês de estudos, oferece uma base de dados que foi elaborada a partir de uma metodologia pioneira. Para medir a desigualdade, o WID (2020) passou a considerar dados fiscais nacionais e não apenas os surveys domiciliares. Com a análise das contas nacionais, percebeu-se que a renda dos mais ricos é subestimada nos surveys, o que impacta diretamente nos cálculos das disparidades. A seguir, seguem gráficos que foram gerados através dessa metodologia inovadora.

A figura 2 mostra, no período entre 1990 e 2016, a concentração de renda entre os 10% mais ricos em alguns países, assim como a média mundial. É notável que, considerando-se todo esse período, houve um leve aumento da concentração de renda global nas mãos dos 10% mais abastados. Em 1990, tal elite concentrava 51% da renda mundial, enquanto em 2016 detinha 52%. Entretanto, é necessário destacar que durante a década de 90 houve um aumento da concentração chegando a 55% e, a partir do segundo milênio, iniciou-se uma queda na desigualdade.

Figura 2: Renda nacional dos 10% mais ricos



Fonte: WID (2020).

Assouad *et al.* (2018) salientam que Índia, Brasil, África do sul e o Oriente Médio apresentam uma altíssima desigualdade de renda: o percentil mais rico detém mais de 50% da renda nacional (figura 3). Em tais sociedades, percebe-se que uma alta concentração de renda no topo se contrapõem com uma baixa concentração na base, havendo uma classe média pouco proeminente. Por essa razão os pesquisadores classificam a estrutura social desses países como dual.

Figura 3: Concentração de renda em ao redor do mundo

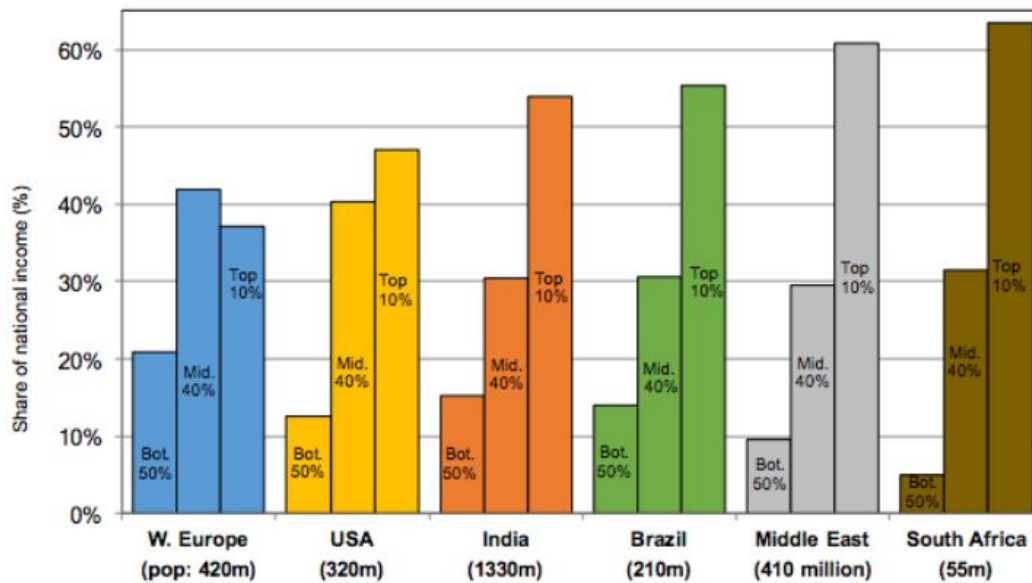


Figure 3. Bottom 50% vs. Middle 40% vs. Top 10% income shares across the world

Notes: Distribution of national income (before taxes and transfers, except pensions and unemployment insurance) among adults. Corrected estimates combining survey, fiscal, wealth and national accounts data. Equal-split series (income of married couples divided by two), except for the Middle East (household per capita). Latest years available (2012-2016). Source: WID.world.

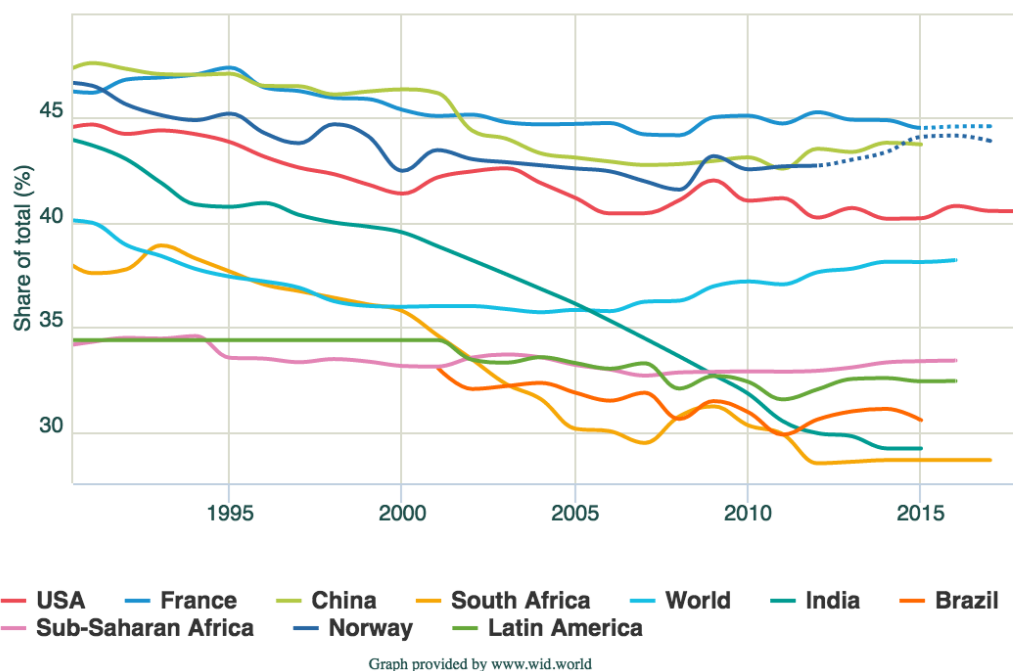
Fonte: ASSOUAD et al. (2018, p. 6)

A tendência de achatamento da renda da classe média vem ocorrendo em países desenvolvidos e em vias do desenvolvimento. Segundo o relatório do PNUD de 2019, países com IDH muito elevado tem tido dificuldade em estender os benefícios sociais para uma base alargada que inclua a classe média. Destarte, em muitos desses países os membros de tal classe têm se sentido insatisfeitos, pois não se sentem mais abarcados por serviços públicos de qualidade e pagam uma alta taxa tributária. Nos países em vias do desenvolvimento, o processo é semelhante: as classes médias são submetidas a pesados impostos e, como não possuem acesso à saúde e educação de qualidade, acabam pagando por esses serviços.

O curioso é que por mais que em países desenvolvidos e em desenvolvimento a renda da classe média está se enxugando, ao nível global o movimento oposto ocorre. Tal propensão pode ser observado no gráfico a seguir:

Figura 4: Concentração de renda da classe média (em relação aos 50% mais pobres e 10% mais ricos)

Middle 40% national income share



Fonte: WID (2020)

O objetivo, ao analisar todos esses dados, é o de observar algumas tendências mundiais relativas às desigualdades, principalmente no que tange o aspecto econômico. Seja considerando o desenvolvimento humano, a renda, ou a renda trabalho nota-se uma generalizada disparidade pelo globo. Como

já pode ser notado anteriormente, as taxas em escala globais são alarmantes: o salário de 10% dos indivíduos chega a 49% da totalidade das folhas de pagamento e a renda dos 10% dos mais ricos alcança os 52%. A seguir, apresenta-se uma síntese dos dados vistos nesta seção, lembrando que eles se referem ao contexto global e abarcam o período, aproximadamente, entre os anos de 2000 a 2018:

- Queda na miséria e pobreza
- Queda na desigualdade das capacidades básicas e aumento na das avançadas.
- Leve queda na desigualdade global de renda
- Leve queda na desigualdade mundial de renda trabalho
- Aumento da renda capital em relação a renda trabalho
- Aumento da renda classe da média
- Decréscimo da renda da classe média em vários países desenvolvidos e em desenvolvimento

3 A DESIGUALDADE NO BRASIL

Nesta seção, faz-se uma breve análise da desigualdade de renda no Brasil nos últimos anos, a fim de verificar se o País segue algumas das tendências mundiais exploradas anteriormente. Para tanto, são utilizados os dados do WID que, como já apresentado anteriormente, de forma pioneira combinam *surveys* e impostos de renda. Os resultados apontam que estimativas que levam em conta apenas as pesquisas domiciliares tendem a subestimar a

disparidade de renda no Brasil. A renda da classe média e dos pobres era superestimada nos surveys, enquanto a dos mais ricos era subestimada.

Morgan (2017) debruça-se sobre a questão da desigualdade de renda no Brasil. A análise do período entre 2001 e 2015 cobre parte do governo de Fernando Henrique Cardoso (PSDB) e os mandatos de Luis Inácio Lula da Silva (PT) e de Dilma Rousseff (PT). O exame dessa época é particularmente interessante pois diversas medidas para erradicação da pobreza e redução da desigualdade foram implementadas.

No governo de FHC foi criado o programa Bolsa Escola, o qual foi ampliado no governo de Lula transformando-se em Bolsa Família. O programa consiste na transferência direta de renda aos mais pobres, com a condição que os filhos estejam matriculados em escolas e com a vacinação em dia. Além disso, Lula implementou políticas de valorização do salário-mínimo e realizou obras públicas. Dilma buscou dar continuidade às políticas de seu antecessor. Assim, através de dados consistentes Morgan procurou analisar os impactos dessas medidas do governo brasileiro na disparidade.

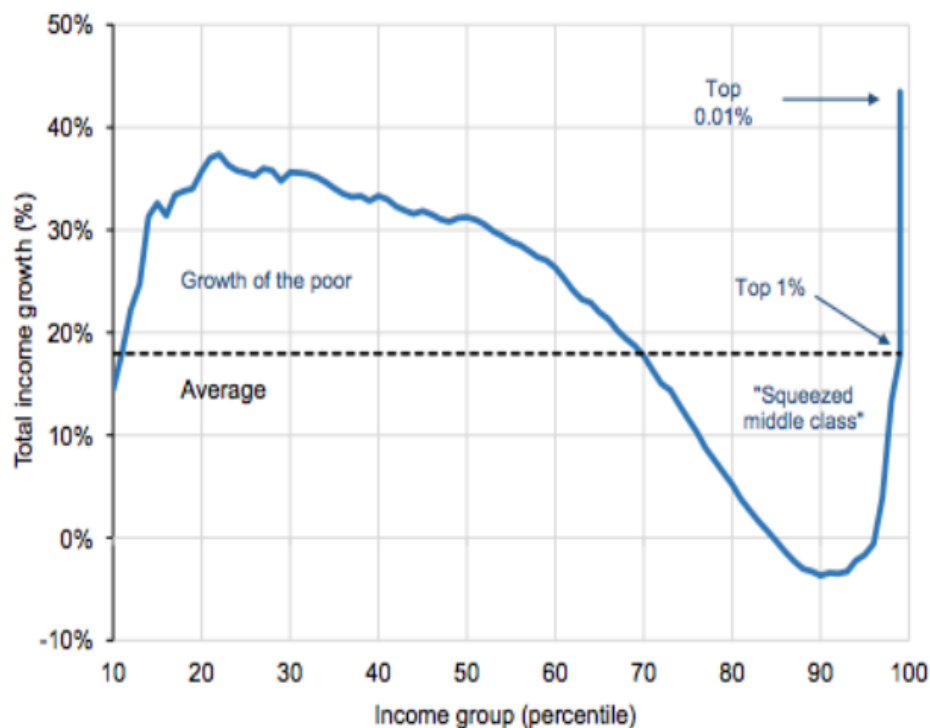
Os resultados mostram que houve uma notável redução de indivíduos vivendo abaixo da linha da extrema pobreza estipulada nacionalmente: de 30% para 15%. Além disso, a taxa de crescimento de renda da classe baixa em relação ao crescimento

nacional, como pode ser identificado na figura 5, apresentada na página seguinte, aumentou consideravelmente.

O fenômeno é resultado das medidas citadas anteriormente e da queda do trabalho informal, tais fatores possibilitaram o aumento do consumo de famílias mais pobres. Entretanto, deve-se ressaltar que o crescimento de renda do 1% mais rico foi maior que a dos mais pobres. O desenvolvimento da elite mais abastada, principalmente empresários do setor das commodities, foi impulsionado por investimentos do governo nacional, assim como pela concessão de créditos.

Além disso, a persistência do sistema fiscal regressivo brasileiro fez com que essa classe social acumulasse muito dinheiro. A classe média, por sua vez, teve uma queda no seu rendimento. A alta incidência de impostos sobre essa camada social, assim como o aumento do preço dos serviços nacionais (muito utilizados por tal grupo) fez com que ela tivesse seu poder de renda diminuído.

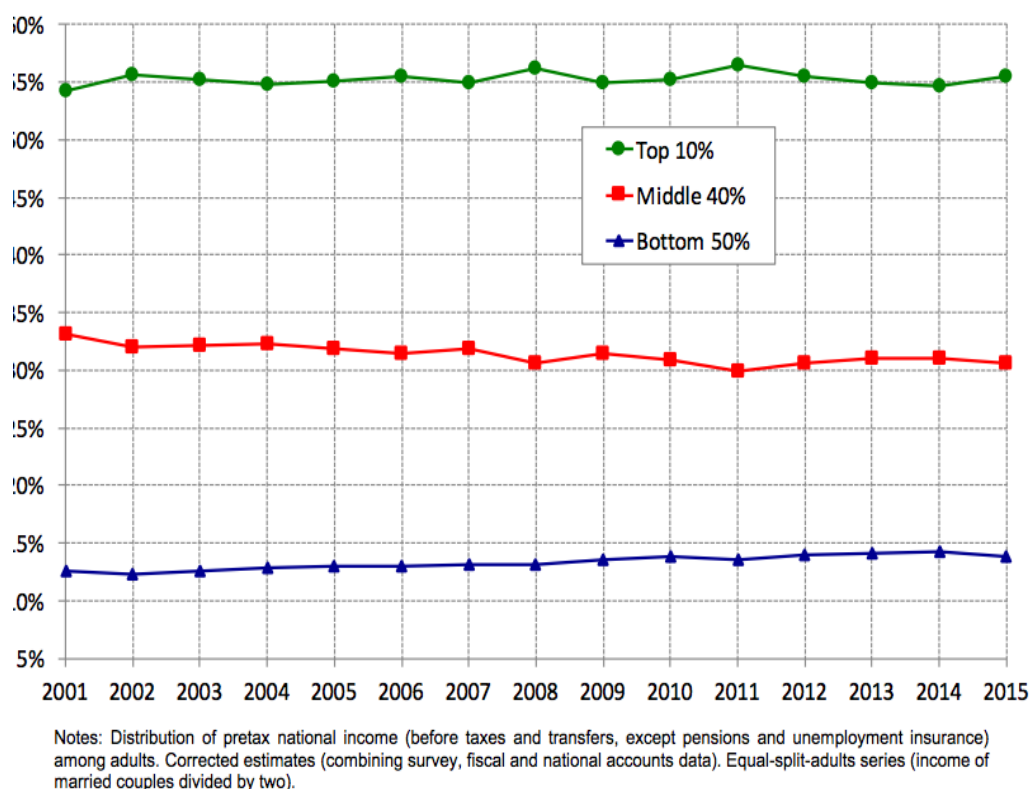
Figura 5: Desigualdade de Renda no Brasil, 2002-2014: Curva de Incidência de Crescimento



Fonte: GETHIN et al. (2018, p. 4)

Como já é possível se supor, apesar dos inegáveis avanços no combate à pobreza, o nível de desigualdade no Brasil sofreu uma queda muito tímida no período (vide figura xxxx). De maneira geral, tanto o topo quanto a base da pirâmide social enriqueceram. As elites brasileiras tendem a ser tão ricas quanto as de países desenvolvidos, enquanto o resto da população é muito mais pobre, não havendo uma classe média proeminente. Portanto, do mesmo modo que em outros países em desenvolvimento, o Brasil apresenta uma estrutura social dual, como já mencionado.

Figura 6: Desigualdade de renda no Brasil



Fonte: MORGAN (2017, p. 56).

Morgan (2017) destaca que a desigualdade da renda trabalho no Brasil caiu, influenciada pela valorização do salário-mínimo e pela queda da informalidade. Entretanto, tal componente não foi suficiente para mitigar o acúmulo da renda capital na mão das elites. Desse modo, sem medidas que desconcentrem as riquezas dos mais ricos, o Brasil não terá uma queda significativa das disparidades. Tais medidas envolveriam reformas no sistema tributário brasileiro, tornando-o mais progressivo: diminuição da taxa de impostos indiretos (que recaem sobre os bens de consumo) e aumento sobre de alguns impostos diretos (taxação de herança, por exemplo).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como discutido neste trabalho, a desigualdade é um dos desafios centrais do mundo contemporâneo e, no estudo aqui realizado, foi possível evidenciar que, especificamente no caso brasileiro, percebe-se que, no período entre 2001 e 2015, o Brasil acompanha muitas das tendências mundiais de disparidade de renda, a saber: queda na miséria e pobreza; leve queda na desigualdade de renda; leve queda na desigualdade de renda trabalho; queda na renda da classe média (uma vez que o Brasil é um país em vias de desenvolvimento).

A desigualdade reduz a coesão social e impacta negativamente na eficiência das organizações; portanto, é necessário que o tema seja objeto não somente de debates, mas de ações efetivas dos governos e das organizações, visando à redução das disparidades que afetam o desenvolvimento dos países.

REFERÊNCIAS

ASSOUAD, L., CHANCEL, L., MORGAN, M. Extreme Inequality: Evidence From Brazil, India, the Middle-East, and South Africa. **WID.World Working Paper**, n.4, 2018.

GETHIN, Amory; MORGAN, Marc. Brazil Divided: Hindsight on the Growing Politicization of Inequality. **WID World Issue**, Brief 3, 2018. Disponível em: <<https://wid.world/document/divided-brazil-hindsight-on-the-growing-politicization-of-inequality-wid-world-issue-brief-2018-3/>>. Acesso em 24 mai.2020.

GUIMARÃES, Bernardo; GONÇALVES, Carlos Eduardo. **Introdução à Economia**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

ILO. International Labour Office. **The Global Labour Income Share and Distribution: Data Production and Analysis Unit**. 2019. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/p.ublic/---dgreports/---stat/documents/p.ublication/wcms_712232.pdf. Acesso em 24 mai.2020.

MORGAN, M. Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration: New Evidence for Brazil Combining National Accounts, Surveys and Fiscal Data, 2001-2015. **WID. World Working Paper 12**, 2017.

PNUD . **Relatório do Desenvolvimento Humano 2019** - Além do Rendimento, Além das Médias, Além do Presente: As desigualdades no Desenvolvimento Humano no Século XXI. 2019.

SEN, Amartya. . Equality of What? *In: The Tanner Lecture on Human Values*, I, 197-220. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

WID. **World Inequality Database**. Disponível em: <https://wid.world/>. Acesso em 15 de junho de 2020.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENTRE PESSOAS NEGRAS POR MEIO DA INTERNET

MIDRIA DA SILVA PEREIRA²⁸

INTRODUÇÃO

Uma tarefa das Ciências Humanas no Brasil, considerando a ampla contribuição de populações historicamente oprimidas e silenciadas, como os povos indígenas e a população negra para a construção do País, é a tarefa de reconstituir um imaginário de narrativas registradas pela academia e por outros agentes da sociedade que demonstre o lugar de potência criativa que essas populações por tantos séculos tiveram enquanto negado. Muitas vezes lugar negado pela própria desconsideração da humanidade desses corpos por um olhar branco, europeu e ocidental, como nos diz a antropóloga Lélia Gonzalez (1988a) sobre o racismo:

Sabemos que o colonialismo europeu, nos termos com que hoje o definimos, configura-se na segunda metade do século XIX. Nesse mesmo período, o racismo se constituía como a ciência da superioridade eurocristã

²⁸ Graduanda em bacharelado e licenciatura de Ciências Sociais pela FFLCH-USP, poeta e estagiária na ONG Ashoka Brasil. Desde 2020 pesquisa sobre os slams (competições de poesia falada) com foco na atuação de mulheres negras no movimento em São Paulo, sob orientação da Professora Doutora Jacqueline Moraes Teixeira com apoio do CNPQ - PIBIC. Em 2018 fundou junto de dois amigos de curso o Slam USPerifa, focado no acolhimento e fortificação da presença de estudantes negres a partir do primeiro ano de cotas étnico-raciais na universidade. Se dedicou desde o início de sua graduação ao grupo de comunicação universitária/extensão Sociologia em Movimento sob orientação da Professora Doutora Marcia Aparecida Gobbi, que com base na pedagogia de Paulo Freire busca a descentralização dos conhecimentos produzidos pelas Ciências Sociais para além dos muros da academia, em escolas públicas e plataformas digitais. Contato: midria@usp.br

(branca e patriarcal), na medida em que se estruturava o *modelo ariano* de explicação (Berna, 1987) que viria a ser não só o referencial das classificações triádicas do evolucionismo positivista das nascentes ciências do homem, como ainda hoje direciona o olhar da produção acadêmica ocidental (GONZALEZ, 1988^a, p. 71)

Esse exercício de realocar referências é necessário para que se torne possível um caminho construído de maneira integrativa, nos atos intrincados de compreender a dimensão das problemáticas que ainda envolvem essas populações, desenhar políticas públicas efetivas e permitir uma emancipação realmente concreta dessas cidadãs e desses cidadãos.

Quando se pensam as desigualdades econômicas em intersecção com marcadores sociais de raça, gênero, territorialidade e outros possíveis, é gritante o quanto não caminhamos o suficiente para a erradicação de problemas sérios de distribuição de renda, educação e acesso a serviços básicos. É possível observar dados que demonstram essas desigualdades, por exemplo, na pesquisa *Desigualdades Sociais por Cor ou Raça no Brasil* divulgada pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) em 2019. A pesquisa indica que pessoas negras são 75% entre as mais pobres, enquanto pessoas brancas se estabelecem em 70% entre as mais ricas. Esses dados seguem na mesma direção desigual quando se observam os menores salários e escolarização entre as pessoas negras e sua maior taxa de informalidade.

Até o presente momento da história brasileira, a única política que tivemos realmente focada no processo de reparação histórica de maneira estrutural, foram as políticas de cotas étnico-raciais nas universidades, como argumenta Domingues 2005 (p.174): “Evidentemente, as cotas não são a panaceia para todos os problemas advindos da desigualdade racial, mas são o início. Entre escolher um programa de cotas ou nada, seguramente um programa de cotas.”

Esse acesso maior às universidades, junto da democratização do acesso à informação e a produção de conteúdo pela internet têm um impacto que perceptivelmente avança nos anos 2010 com cada vez mais expressividade. É possível observar uma mobilidade social que entrelaça um maior nível de educação com uma ascensão que não diz respeito apenas ao mercado de trabalho ou a bens materiais estritamente, mas também a formas de ação mais propositivas no mundo social.

É o que retrata Barros (2018, p. 9), com um recorte específico sobre mulheres negras:

Ao observarmos essa nova geração de mulheres negras, entre os 15 e os 30 anos, percebemos que, diferente de suas mães, elas têm maior acesso à informação e conteúdo que podem ser considerados de nicho. Nesta última década temos visto um número maior de marcas de produtos de beleza voltados para a comunidade negra, em especial mulheres, num movimento que tem como catalisadores uma melhora na renda dessa população, seu acesso à educação e informação, além de, elas mesmas, ocuparem novos espaços de consumo

O presente trabalho tem por intuito refletir acerca de um tipo de conteúdo crescente nos últimos anos na internet, como um dos prováveis efeitos do cruzamento destes fatores levantados. A Educação Financeira partindo da produção de conteúdo de pessoas negras com um recorte de público-alvo que intersecciona os marcadores sociais de raça e classe comumente. No presente trabalho, o foco se coloca na produção específica de mulheres negras desse tipo de conteúdo, tendo como referência níveis expressivos de popularidade desse nicho específico.

Propõe-se aqui, pensar a produção de conteúdo sobre Educação Financeira na internet partindo de pessoas negras tendo enquanto público-alvo, também pessoas negras.

Uma questão “suleadora” dessa pesquisa é compreender como essas produtoras de conteúdo sobre Educação Financeira para pessoas negras influenciam as pessoas também negras que acompanham seu trabalho, na reformulação de padrões de consumo e na organização da economia doméstica como um todo. Desse modo, o objetivo central é o registro da interação entre produtoras de conteúdo negras e as pessoas que seguem esse conteúdo, entendendo qual o processo de influência e de impacto na realidade econômica doméstica a partir dessa interação.

Além deste objetivo central, busca-se também documentar a existência desses canais de conteúdo sobre Educação Financeira produzidos por pessoas negras na academia, preenchendo a falta de bibliografia sobre o tema. Entender de que maneira as pessoas que

acessam esse conteúdo reformulam suas organizações financeiras, ou mesmo começam esse processo, com foco em pessoas jovens que acabaram de ingressar na cadeia produtiva, a cargo de exemplo. E por fim, demonstrar essas produções enquanto parte de um movimento maior de acesso de pessoas negras à posição de produtoras de conteúdo, ao conhecimento e à internet em ressonância com os efeitos da implementação da política de cotas étnico-raciais e de outros projetos de equalização da realidade da população negra no Brasil em relação a outras populações.

Compreende-se a importância deste trabalho, dada a falta de bibliografia sobre o tema, relevância do debate racial no contexto brasileiro e a potencial contribuição positiva desses portais para um nível maior de educação, eficiência financeira e redução de desigualdades entre a população negra brasileira.

Para tais fins, essa é uma pesquisa básica, descritiva que se utilizará de análises qualitativas. Será mobilizada uma breve reconstrução da relação entre Educação Financeira e população negra no Brasil, tendo enquanto linha referencial uma discussão acerca da vertente de Economia Comportamental. Seguida da reflexão sobre o que é Educação Financeira de forma ampla na internet, depois focalizando o termo dentro do nicho racial especificado. Utilizando o método de etnografia da internet para o registro desses conteúdos de Educação Financeira, como também questionários a serem respondidos por seguidoras e seguidores dessas plataformas. As e os respondentes terão esclarecimentos

prévios quanto aos objetivos da pesquisa, riscos e benefícios, mediante apresentação, via internet, do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).

2 SOBRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENQUANTO CONCEITO E A REALIDADE DA POPULAÇÃO NEGRA BRASILEIRA NESSE QUESITO

Considerando o conceito de Educação Financeira mobilizado por Savoia *et al* (2007, p. 1122):

Na sociedade contemporânea, os indivíduos precisam dominar um conjunto amplo de propriedades formais que proporcione uma compreensão lógica e sem falhas das forças que influenciam o ambiente e as suas relações com os demais. O domínio de parte dessas propriedades é adquirido por meio da Educação Financeira, entendida como um processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento de habilidades nos indivíduos, para que eles possam tomar decisões fundamentadas e seguras, melhorando o gerenciamento de suas finanças pessoais. Quando aprimoram tais capacidades, os indivíduos tornam-se mais integrados à sociedade e mais atuantes no âmbito financeiro, ampliando o seu bem-estar.

Algumas questões importantes se apresentam quando são analisados dados como os levantados por Savoia *et al* (2007) no que tange o nível de acesso da população brasileira a esse conhecimento. Um conhecimento que, de acordo com autores e autora, deveria ser propiciado por agentes variados que se envolvem nos processos econômicos e educacionais no País, mas que, conforme dados mobilizados em seu trabalho, é um problema insuficientemente focalizado no desenho de políticas públicas ou

nas ações de instituições privadas relativas ao campo financeiro ou econômico.

Em ressonância com os dados de 2007, ainda hoje não é possível encontrar bibliografia ou dados de institutos de pesquisa governamentais que demonstrem ações estruturadas nessa direção de maneira consistente, e quiçá que cruzem as variáveis de raça com o nível de acesso à Educação Financeira.

A iniciativa mais recente e completa encontrada de mapeamento e reunião de dados de Educação Financeira no país é da ENEF (Estratégia Nacional de Educação Financeira) instaurada pelo Decreto Federal 7.397/2010, pesquisa esta realizada em abril de 2018. Ainda que bastante propositivas, as ações da ENEF ainda parecem demasiadamente incipientes e mais uma vez, não nos fornecem um panorama de recorte racial.

De todo modo, tendo em consideração dados como os divulgados pelo IBGE no relatório de 2019, Desigualdades Sociais por Cor ou Raça no Brasil que demonstram que a taxa de conclusão do Ensino Médio é 15% maior entre pessoas brancas do que entre pessoas negras. Pode-se refletir sobre esses dados enquanto uma sinalização de como, educacionalmente, os caminhos para uma Educação Financeira entre a população negra encontrariam e já encontram entraves que dizem respeito às desigualdades históricas que tocam essa população.

Nessa direção, no âmbito educacional, cabe pensar na necessidade defendida por Savoia *et al* (2007) de que conteúdos de

Educação Financeira sejam disponibilizados ainda no Ensino Médio, em consonância com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (no 9.384/96) que prevê orientações para o ensino de competências relativas à vida adulta, como a própria economia. Sendo essa uma abertura que teria um impacto sistêmico, mas que como indicado anteriormente seria atravessada pelas desigualdades raciais no que tange o nível de conclusão do Ensino Médio entre a população negra no Brasil.

Esses são sinais que indicam a complexidade que engendra a necessidade de um desenho de iniciativas de formação em Educação Financeira que levem em consideração a realidade específica da população negra, tendo em perspectiva os fatores históricos que ainda tangenciam essa parcela da sociedade de maneira comumente cerceadora de sua plenitude de acesso a direitos e a bens e serviços.

3 EDUCAÇÃO FINANCEIRA E ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A expansão e aplicação do conceito de Educação Financeira encontra vazão especialmente em três linhas expoentes. Dentre elas, podem ser citadas as vertentes instrumental, crítica e comportamental (CAMPOS et al, 2019). A vertente instrumental compreende de forma geral que um cidadão ou uma cidadã é mero consumidor ou consumidora que deve aprender conceitos de modo a consumir de modo mais efetivo produtos financeiros. Em

oposição, temos a vertente crítica que observa a importância do lugar da criticidade sobre os padrões de consumo perpetuados na sociedade, mais uma vez ressaltando a necessidade de formação. Por fim, a vertente comportamental nos apresenta uma perspectiva outra que questiona a compreensão comum das duas primeiras vertentes sobre o acesso à informação como solucionador das problemáticas relativas à Educação Financeira. A vertente comportamental, em suma, salienta o impacto que disposições fora do campo racional têm sobre o comportamento econômico de cidadãos e cidadãos em sociedade:

[..] na vida real nossas escolhas são influenciadas pelas nossas dificuldades de cálculo, limitações de informações que temos à disposição e elementos de contexto aparentemente irrelevantes. Em termos práticos, ferimos frequentemente os axiomas do teorema da utilidade tão úteis para ciência econômica na hora de modelar as escolhas das pessoas (ÁVILA; INCHAUSTI, p. 21)

Para os fins deste trabalho, a vertente comportamental parece nos trazer questionamentos importantes quando colocamos em perspectiva a maneira individualizada como se propõe comumente a busca pela formação em Educação Financeira. A partir de Bauman, visitado por Campos et al (2019) temos uma contribuição importante para esse pensamento:

Os indivíduos estão cada vez mais abandonados a seus próprios recursos. Espera-se que eles divise soluções individuais para problemas socialmente produzidos, e que o façam de modo específico, usando suas próprias habilidades e recursos particulares. Essas expectativas colocam os indivíduos em concorrência mútua (CAMPOS et al, 2019, p. 611)

Em conformidade com essas contribuições previamente citadas, o que nos evidencia Hipólito (2018, p. 41) em sua investigação prática é que de modo a ter efeitos realmente perceptíveis, a Educação Financeira deve aliar formação e prática. Nessa direção, pensar a condição da população negra brasileira nos aspectos formativos e práticos de uma atitude financeira que se guie por uma formação em Educação Financeira ganha novas clivagens.

Hipólito (2018) delinea em muitos momentos de seu trabalho a importância da presença de pais na Educação Financeira de crianças e adolescentes, propiciando assim a parte prática da formação que pode vir da escola, por exemplo. Embora não seja possível vislumbrar um efeito direto da maior formação de pais sobre o nível de, no caso de sua pesquisa, alfabetização financeira entre as crianças e adolescentes consultadas, na direção contrária, é possível encontrar um efeito notório:

Um fator interessante, é que as análises indicaram que a escolaridade dos pais e a ocupação não têm impacto significativo sobre a alfabetização financeira destes, porém, por outro lado, apontou as mulheres com menor índice de alfabetização financeira, e as famílias com dependentes e pessoas com menor nível de escolaridade e renda como os mais propensos a possuírem baixos níveis de alfabetização financeira (HIPÓLITO, 2018, p. 31)

Em diálogo com as já expostas anteriormente, vulnerabilidades que tocam a população negra nos âmbitos educacional e financeiro, é possível perceber no trabalho de Hipólito (2018) e demais autoras e autores uma contribuição para

se pensar a Educação Financeira especificamente entre pessoas negras, pelas lentes mais complexas da Economia Comportamental. É com base nesses apontamentos que seguimos essa análise.

4 EDUCAÇÃO FINANCEIRA NA INTERNET

Como indicado pelo Mapeamento de iniciativas de Educação Financeira de abril de 2018 da AEF-Brasil, iniciativas online de Educação Financeira têm maior alcance do que iniciativas presenciais. Cordeiro *et al* (2018, p. 25) retratam essa potencialidade da internet no ensino em seu trabalho:

Assim percebe-se quão relevante pode ser a internet no que diz respeito à educação, tanto pela riqueza de informação nela presente, quanto pela possibilidade de integração virtual. Partindo desses pressupostos, foca-se a atenção para as múltiplas alternativas que a internet é capaz de proporcionar para a Educação Financeira

A internet pode ser percebida em definitivo, enquanto democratizadora ao conteúdo sobre Educação Financeira de múltiplas formas. De todo modo, cabe um questionamento importante quando são mobilizados os marcadores sociais da diferença nessa análise, sobre quais são as produtoras de conteúdo desse nicho que têm mais expressividade e por consequência, quais as possibilidades de assuntos e públicos-alvo.

Acessando alguns sites e blogs de finanças que indicam em listas conteúdo sobre Educação Financeira, as indicações comumente se direcionam para canais do YouTube, dentre os quais, a maior parte são produzidos sem recorte específico de raça

ou classe, mas eventualmente havendo um recorte de gênero, como em canais como Finanças Femininas e Mulher Rica .

Os canais indicados nessas diversas listas seguem na tabela abaixo, considerando que houve repetições, essas seguem enumeradas na segunda coluna. Foram consultadas 6 (seis) listas de indicação, sendo a mais antiga de abril de 2017 e a mais recente de junho de 2020.

O critério para escolha dessas listas como base de pesquisa do trabalho é, adotando o método de etnografia da internet, reconhecer quais os canais de produção de conteúdo sobre Educação Financeira que são mais comumente acessados e divulgados, tendo assim uma visão geral de qual é o cenário mais amplo de perfil de oferta e demanda desse tipo de conteúdo.

O que é possível observar, por meio das indicações listadas, é que apenas o canal Finanças com a Nath , criado pela estudante carioca de administração Nathália Rodrigues, uma mulher negra, tem por foco um recorte de classe. Pensando finanças para a população negra e pobre, como expresso pela estudante e youtuber em entrevista ao Portal Geledés (2020, s/p.):

Em janeiro de 2019, eu criei o projeto de ensinar tudo que aprendo na faculdade de maneira acessível. Eu via canais falando sobre Educação Financeira, mas de um jeito que não atende às pessoas de baixa renda, falando sobre fórmulas mágicas para ficar rico

Figura 1 – Canais de YouTube sobre Educação Financeira mais indicados

CANAIS	QUANTIDADE DE CITAÇÕES
1 Bilhão - Educação Financeira	1
Blog de Valor	2
Clube do Valor	2
Criança e Consumo	1
De mudança	1
Dinheirama	1
Dinheiro à vista	1
Easynvest	1
Economirna	5
Econoweeek	1
Equilíbrio Financeiro	1
Eu Quero Investir	1
Finanças com a Nath	1
Guiainvest	1
Gustavo Cerbasi	6
Júlia Mendonça	2
Lendico	2
Mão de Vaca Profissional	3
Mariana Xavier	2
Me Poupe!	6
Mulher Rica	1
O Primo Rico	4
Patricia Lages - Dicas de Economia	1
Rafael Seabra	3
Roberto Navarro - Coach Financeiro	1
Saldo Extra	1
TV DSOP	1

Fonte: autoria própria (2020)

5 UMA EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA PESSOAS NEGRAS

Nathália Rodrigues, conhecida como Nath Finanças na internet, por sua popularidade com seu canal no YouTube é um dos exemplos mais recentes e expressivos de pessoas negras, especificamente mulheres negras que passam a disponibilizar conteúdo sobre Educação Financeira na internet com foco em pessoas pobres, que no Brasil ainda são majoritariamente negras.

É interessante e importante reconhecer essas iniciativas, de modo a perceber a potência de direcionar o conteúdo sobre o tema de maneira acessível e com facilidade de identificação por parte de quem o acessa. Neste trabalho, além da já citada iniciativa Finanças com a Nath , reflito também acerca da produção das criadoras de conteúdo negras que iniciam os projetos NoFront Empoderamento Financeiro e Grana Preta. Conheci o trabalho de ambas fora das redes, anteriormente ao início das pesquisas para este texto.

Na ocasião da 18ª Feira Preta, festival voltado para a valorização da cultura e produção negra, ocorrido em dezembro de 2019 no Memorial da América Latina, as criadoras das duas plataformas integraram o diálogo Por uma Educação Financeira, junto de Fernanda Leoncio, fundadora da Associação Afrobusiness Brasil , cofundadora da Conta Black e Jeilson Santos, idealizador da UBUNTU Finanças , mediado pelo jornalista e ativista social Manoel Soares. É expressivo o quanto o debate não contava com um público muito grande, mas as pessoas presentes se mostravam interessadas e inteiradas do debate de Educação Financeira.

A seguir, propõe-se o mapeamento de algumas informações sobre as três iniciativas de Educação Financeira focalizadas neste trabalho, de modo a explicitar quando surgiram, quem são suas criadoras, em quais redes têm presença e quais são os números de seu alcance em seguidores, qual seu intuito, que tipo de conteúdo produzem e como se posicionam na importância de produzir

conteúdo específico de finanças considerando a realidade social de pessoas negras.

5.1 FINANÇAS COM A NATH

O canal de YouTube Finanças com a Nath criado em janeiro de 2019 pela estudante de Administração carioca Nathália Rodrigues tem, atualmente, 156 mil inscritos. O canal também é divulgado por meio de uma página no Facebook com 4.087 seguidores, no Twitter com 390,7 mil seguidores e no perfil do Instagram que tem 220 mil seguidores (RODRIGUES, 2020).

Com um recorte mais marcado de classe do que de raça, o conteúdo de Nath busca tratar de maneira direta e simplificada conteúdos importantes para entender melhor operações financeiras cotidianas e planejar o uso do próprio dinheiro. Em entrevista ao Portal Geledés (2020), Nathália Rodrigues fala um pouco das perspectivas que cercam seu trabalho, que ressoa com a democratização e aproximação da Educação Financeira para públicos que normalmente não têm acesso a ela:

Falar sobre finanças sempre foi um tema muito elitizado, né? Trazer a perspectiva de uma pessoa de baixa renda que está estudando sobre finanças pessoais e economia doméstica promove uma conexão muito maior com as pessoas desta mesma realidade. Para mim, para produzir conteúdo acessível, em termos de linguagem e compartilhamento de conhecimento, é fundamental que se tenha ciência da responsabilidade que carrega, comprometimento com a sua comunidade e conexão com a sua realidade.

[..]

Educação é tudo. A educação muda realidades, isso é um fato. A Educação Financeira tem um papel fundamental na construção de uma sociedade mais consciente e justa. Hoje temos a oportunidade de ter acesso a muita informação por meio da internet – embora a gente saiba que essa não é uma realidade para todos os brasileiros, infelizmente. Mas, sem dúvidas a internet é um grande aliado no acesso à informação, não só sobre Educação Financeira (LEITE, 2020, s/p.)

5.2 NO FRONT EMPODERAMENTO FINANCEIRO

A NoFront Empoderamento Financeiro criada em 2018 pela economista e educadora financeira paulistana Gabriela Chaves é uma iniciativa de múltiplas frentes, contando com um site onde são disponibilizados cursos pagos, podcast, blog e conteúdos gratuitos de Educação Financeira. A plataforma tem um canal no YouTube sem número visível de inscritos, página no Facebook com 4.176 seguidores, grupo na mesma rede com 723 membros e perfil no Instagram com 23,9 mil seguidores (NOFRONT, 2020).

O trabalho de Gabriela e seus sócios chama atenção pela metodologia baseada nas letras de RAP do grupo Racionais MC's. Um trecho sobre sua iniciativa disponível na aba Quem Somos do site da NoFront Empoderamento Financeiro segue abaixo:

Desde a sua criação, em maio de 2018, a NoFront vem realizando cursos de Educação Financeira em diferentes cidades do país. A iniciativa busca, através da Educação Financeira, superar as dificuldades que grande parte da população brasileira enfrenta para equilibrar o seu orçamento e amortizar os efeitos da desigualdade econômica e insegurança financeira que historicamente atinge grande parcela dessa população.

Para minimizar as objeções que o público possa apresentar e buscando aproximá-lo das lógicas econômicas e financeiras, a NoFront inova na sua metodologia de trabalho, que privilegia a utilização da discografia dos Racionais MCs para refletir questões como consumo, ostentação e perspectivas para o futuro, visto que através das músicas, o grupo consegue abordar conceitos econômicos partindo do olhar de quem, assim como o público, vive os efeitos das transformações políticas econômicas no seu dia a dia (NO FRONT, 2020, s/p.)

5.3 GRANA PRETA

O Grana Preta desenvolvido por Amanda Dias, jornalista econômica baiana que possui formação em Coach Econômico é uma iniciativa começada em 2019 que conta com diferentes frentes de atuação. A mais ativa é um perfil do Instagram com 18,8 mil seguidores, seguida de uma página no Facebook com 648 seguidores e um canal no YouTube com 489 inscritos. (DIAS, 2020)

Refletindo uma perspectiva de ancestralidade e conexão com o legado que deixamos enquanto humanidade para futuras gerações, Amanda Dias apresenta seu trabalho no Instagram @pretagrana da seguinte forma:

[..] o que me incentivou a criar, há um ano atrás a Grana Preta para traduzir a linguagem econômica e contribuir com a emancipação financeira da parcela da população que é central para a economia: aquela que faz a economia girar.

Emancipação financeira para mim é buscar o conhecimento que mulheres e homens pretos produziram ao longo da história e que foi apagado e subjugado pela branquitude.

É compartilhar as descobertas de tecnologias financeiras africanas que podem nos ajudar com as nossas finanças hoje!

Pois o povo africano foi pioneiro na criação de uma moeda e na estruturação de um sistema econômico mercante e de investimento.

Um ou dois pretos ricos não vai mudar a nossa realidade, mas se todos nós começarmos hoje a mudar os nossos hábitos, a não consumir de empresas que nos oprimem, a poupar mais pensando no futuro.

Eu tenho certeza que nos tornaremos cada vez menos vulneráveis e fortes o suficiente para cooperar com os irmãos e irmãs que estão em situação de maior vulnerabilidade (DIAS, 2020, s/p.).

6 OS EFEITOS DO PROCESSO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENTRE A POPULAÇÃO QUE ACESSA OS CONTEÚDOS PRODUZIDOS DE, SOBRE E PARA PESSOAS NEGRAS

De modo a perceber os efeitos desse tipo de conteúdo produzido entre e para pessoas negras, foi aplicado um questionário estruturado com abertura para respostas quantitativas e qualitativas. Seguidoras e seguidores das produtoras de conteúdo Nath Finanças, NoFront Empoderamento Financeiro e Grana Preta foram convidadas a responder esse questionário diretamente por meio do Instagram. O foco do questionário se direcionou a construção de um panorama da realidade de Educação Financeira entre pessoas negras que seguem esses conteúdos, segundo parâmetros comumente pautados por essas produtoras citadas.

Foram recolhidos ao todo 33 questionários e selecionados aqui alguns dados que dão norte sobre o panorama que se busca

construir nesse trabalho. Das pessoas que atenderam ao questionário, 93,9% se consideram pretas e 6,1% se consideram pardas. Mais da metade de respondentes, 54,5% têm como grau de escolaridade Ensino Superior Incompleto e outros 24,2% têm Ensino Superior Completo. Números que somam ao todo 78,7% de respondentes que estão ou já estiveram no Ensino Superior. Ao todo, 42,42% de respondentes foram beneficiárias ou beneficiários de programas de incentivo de acesso ao Ensino Superior especificamente voltados para a população negra.

Esses dados convergem com uma das hipóteses levantadas neste trabalho, acerca da relação entre maior acesso aos níveis superiores de educação entre a população negra e consequente necessidade de formação sobre Educação Financeira.

Em seguida, temos dados que se referem aos critérios comumente citados como caminhos para uma prática de Educação Financeira entre as produtoras de conteúdo pesquisadas. Dentre as pessoas respondentes, 45,5% se consideram razoavelmente organizadas financeiramente, 21,2% se consideram bastante, 18,2% se consideram pouco e 15,2% se consideram nem um pouco organizadas financeiramente. Assim, 66,7% se consideram razoavelmente ou bastante organizadas, o que sinaliza uma porcentagem relevante tendo em vista a realidade social da população negra no Brasil contemporânea e historicamente.

Alguns dados que nos ajudam a construir outras referências sobre essa organização são, por exemplo, 39,4% de respondentes

terem um planejamento financeiro mensal, 42,2% já terem ou estarem trabalhando em uma reserva de emergência, 27,3% investirem, 9,1% terem um plano de previdência privada e 48,5% já terem recebido formações em Educação Financeira de maneira gratuita online ou presencialmente. Vale ressaltar que destes 48,5% que já receberam alguma formação em Educação Financeira, 41,2% receberam essa formação de maneira online gratuita. Esse dado pode demonstrar como de maneira facilitada, a internet democratiza o acesso a esses conteúdos que dificilmente circulam na escola, universidade ou outros espaços formativos.

Dentre os canais de Educação Financeira visitados pelos respondentes estão, em ordem de mais para menos visitados Nath Finanças com 45,45%, NoFront Empoderamento Financeiro com 15,15%, Grana Preta com 9,09% e outros canais não focados nessa pesquisa, mas que são Me Poupe com 9,09% e Primo Rico com 6,06%. O que indica que existe um consumo de conteúdo a partir de diferentes fontes, muitas vezes dentro do próprio nicho dessa pesquisa e outras vezes, em canais citados em seção anterior com um caráter racial e de classe abrangente ou não delimitado, como Me Poupe e Primo Rico.

Em aspectos que convergem com a bibliografia já existente sobre padrões da população brasileira com finanças que estão num lugar restritivo, cabe notar que 69,69% dentre as pessoas respondentes têm dívidas, e 48,48% têm planejamento para quitá-las em comparação com 39,39% que não têm. Por fim, 54,5%

nunca receberam nenhuma formação específica de Educação Financeira, seja paga ou gratuita, online ou presencial.

Uma das perguntas abertas do questionário tratava da relação familiar com Educação Financeira, compreendendo, por exemplo, a importância feita pelo debate da Economia Comportamental, na relação de repetição de padrões e opções já conhecidas pelos hábitos em seu meio. A pergunta foi: “Como você descreveria a relação da família em que você cresceu com dinheiro?”. Das 32 respostas, 27 retrataram uma realidade restritiva financeiramente que caminha por duas relações possíveis e por vezes complementares estabelecidas com a renda familiar. A primeira relação é a de um contexto de escassez financeira, por baixa remuneração, o que leva a uma retidão nos gastos para garantir a sobrevivência familiar. A segunda relação é a de descontrole financeiro, com vícios de gastos desnecessários ou excedentes à renda familiar.

Alguns relatos que ilustram esses padrões seguem abaixo:

“Crescemos com muito pouco, passamos muitas dificuldades, o dinheiro era sempre contado. Minha mãe na época era a chefe de família que criou três filhos com menos que um salário mínimo, trabalhando como doméstica. Então sempre tivemos que nos virar com o pouco e criatividade”

“Na grande maioria vivemos a base da sevirolgia, com poucos recursos para poupar o que limitou muito o acesso ou até a procura por Educação Financeira”

“Não cresci em uma família com dinheiro. A relação da minha família com dinheiro é bem preocupante até pois meus pais ou vivem atolados em dívidas ou nunca tem dinheiro "sobrando". Isso também faz parte e é resquícios do racismo estrutural e desigualdade instaurado no nosso país”

“Não há planejamento para conquistar o que queremos a longo prazo, já tivemos uma época conturbada com que não sobrava nada, pois alguns acontecimentos familiares estavam consumindo tudo (dependência química, recém nascidos). Ainda hoje os membros adultos do núcleo familiar estão buscando independência financeira”

“Acho que bem rígida, morei por boa parte da infância num povoado da cidade que moro atualmente e o dinheiro que ganhávamos com o plantio era todo para alimentação. Hoje a situação é um pouco diferente, mas continuamos gastando apenas com o necessário com medo de que algum dia a fome insista em se fazer violentamente presente em nossas vidas”

“Família de trabalhadores subalternizamos (pai funcionário dos Correios, de nível médio; mãe empregada doméstica, não completou o ensino fundamental), nunca passamos fome, mas a renda da família era aplicada em somente garantir o básico em alimentação, vestimenta etc para a vida comum num bairro periférico. Não havia margem para escolhas fora disso, pois a renda não permitia - então a gestão financeira era extremamente rígida”

Das 32 respostas, 27 se colocaram na linha dos relatos expostos acima. Outras 5 caminharam por uma direção diferente, sendo duas delas na direção de privilégios econômicos e outras duas tratando de situações financeiras estáveis no âmbito familiar.

Foram recolhidos também alguns relatos sobre as diferenças percebidas entre o acesso de conteúdo produzido por pessoas negras e conteúdo produzido por pessoas brancas em Educação Financeira. A questão foi: “Você acompanha canais produzidos SEM O RECORTE ESPECÍFICO DE RAÇA? Sente alguma diferença quando acessa esse conteúdo pensado para pessoas negras e quando ele não é pensado?”. Uma pergunta aberta que gerou respostas relacionadas a um censo de diferença, entre 28 pessoas que a responderam, 19 entendem que há uma diferença entre esses conteúdos quando são produzidos por pessoas negras em comparação com pessoas brancas. Alguns relatos que exemplificam essa afirmação:

“Sim, o olhar da NoFront e Nath Finanças é muito mais sensível às determinantes de raça, sendo assim o material que é produzido tem uma aceitabilidade maior no meu meio. Sinto que esses canais se conectam melhor a minha realidade”

“Sim. Sim, sinto diferença! Pois quando o recorte de raça acontece fica nitidamente explícito e melhor de se entender o diálogo, até o roteiro, a fala e a linguagem é mais "acessível" para que nós negres entendamos do que e como se faz algo relacionado a finanças, pois isso nunca foi e não era ensinado a gente ao longo da história até aqui. Felizmente, hoje, temos essas pessoas incríveis que motivam, instruem e nos escurece o que fazer com nosso black Money”

“Não acompanho. Eles não falam minha linguagem, tem um tipo de pensamento que não me contempla”

“Acompanhava antes de sair de casa, para ter uma noção básica de como me sustentar e fazer as coisas acontecerem. A Youtuber era branca. E hoje, me reconhecendo negra, dou a vazão pra programas de pessoas negras e periféricas, que estão na luta por um espaço cultural, social e uma visibilidade na internet”

“Sim, acompanho. Sinto diferença quando falam principalmente em economia de 30% do salário, já que geralmente os trabalhadores negros ganham menos do que necessitam para sobreviver”

“Sim, principalmente o canal do primo rico, ele tem um didática de fácil entendimento mas não consigo me enxergar em muitos exemplos que ele passa”

Por fim, uma última questão aberta do questionário perguntou acerca dos maiores aprendizados com esses canais de Educação Financeira conduzidos por pessoas negras. Das 26 respostas, 20 revelaram aprendizados que as pessoas que atenderam à pesquisa tiveram. Exemplos destes relatos são:

“Todo o controle financeiro que tenho hoje, vem através do conhecimento adquirido com esses canais, agradeço muito. Sinto falta de mais pessoas terem acesso ao conteúdo, infelizmente o racismo estrutural está diretamente ligado nesta situação. Educação Financeira é muito importante, principalmente para população negra, como forma de empoderamento e emancipação”

“Depois que conheci a nath finanças consegui entender muitas coisas em relação à economia que não fazia ideia”

A partir dos dados focalizados entre a população em questão, é possível perceber que de modo efetivo, existe uma relação visível entre maiores níveis de acesso ao Ensino Superior entre a população negra e a necessidade de conhecimento de informações acerca de Educação Financeira.

Além disso, cabe sublinhar os relatos que indicam em consonância com a teoria da Economia Comportamental, um padrão de economia doméstica nas famílias das pessoas negras que responderam ao questionário, em um sentido preponderantemente desestruturado. O que coloca evidência quanto aos prejuízos históricos que o processo de escravidão e as feridas de desigualdade sociais ainda presentes na sociedade brasileira, relegam sobre essa parcela da sociedade. Em último destaque, é notável a diferença percebida por parte das pessoas respondentes que acessam ou já acessaram conteúdo produzido sem o recorte específico de raça e classe, entre esse tipo de conteúdo e o pesquisado neste trabalho.

Assim, as evidências recolhidas no questionário caminham para uma sinalização da importância de se trabalhar Educação Financeira com um recorte que reconheça as desigualdades e particularidades que atravessam a população negra e majoritariamente pobre no Brasil.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Até o presente momento é possível visualizar o quanto as iniciativas de Educação Financeira no Brasil têm ainda uma lacuna bastante grande, considerando seu número, alcance e tamanho da população. A internet enquanto meio de democratização de acesso à informação aponta para caminhos possíveis de pluralização desse conhecimento tão caro à vivência e à sobrevivência na sociedade capitalista em que vivemos. De todo modo, cabe pensar nas disparidades existentes entre o tipo de conteúdo com a realidade da maior parte da população brasileira. Conteúdo este, produzido na maior parte das vezes por pessoas brancas sem um recorte específico de raça ou de classe.

As iniciativas de Educação Financeira feitas por mulheres negras, com foco na população negra e pobre se destacam enquanto criativas e potencialmente mais efetivas na aproximação de outras pessoas negras com esse tipo de conteúdo. Tendo sido focalizadas neste trabalho as iniciativas Nath Finanças, NoFront Empoderamento Financeiro e Grana Preta, a partir de questionários respondidos por pessoas negras que acessam esses conteúdos, foi possível perceber uma diferença efetiva no quanto essas iniciativas propiciam uma outra linha interpretativa de finanças que se torna mais democrática e acessível.

É possível pensar a partir desses dados, um diálogo com a Economia Comportamental, pensando a Educação Financeira enquanto um processo que vai além da educação pela educação e

confronta padrões nocivos de incentivo ao consumo, indicando também os limites entre escolhas racionais e escolhas guiadas por caminhos não racionais. A Educação Financeira como proposta nessas plataformas coloca à disposição também, um questionamento de padrões historicamente construídos enquanto norte da relação de pessoas negras e pobres com dinheiro.

Por meio das respostas recebidas nos questionários, foi possível registrar qualitativamente o impacto dessas redes de informação entre pessoas negras que acessam esse conteúdo. Percebendo que sim, é observável um cruzamento entre o impacto das políticas étnico-raciais especialmente no âmbito do acesso ao Ensino Superior, com a necessidade de mais informação sobre o gerenciamento de finanças de modo estratégico, dado um aumento nos níveis de renda entre essa população.

Assim, é possível concluir que essas redes têm um potencial de agregar transformações e demandas que tangenciam a população negra no momento, confluindo para um cenário onde a ideia de representatividade se torna uma base da busca por conteúdo. Entender que a realidade econômica se entrecorta pelas questões raciais e de classe passa também por um lugar de sensibilidade, que por ora, tem sido percebido especialmente na obra de mulheres negras como Nathália Rodrigues, Gabriela Chaves e Amanda Dias.

O específico se faz necessário, para que a população negra possa se ver enquanto parte do que consomem, percebendo uma

identificação e um recorte que contempla as vivências e particularidades de uma população que é maioria no Brasil, mas ainda assim enfrenta dificuldades na representação em epistemologias ou discursos dominantes. O que se observa no trabalho de Nath Finanças, NoFront Empoderamento Financeiro e Grana Preta é um exercício de tomada de discursos e narrativas outras acerca da população negra, que não são necessárias apenas na Educação Financeira, como também em todos os âmbitos da sociedade brasileira. Uma Educação Financeira entre pessoas negras se mostra um potencial a ser explorado e uma referência de possibilidades outras, que podem como propõe a Economia Comportamental chegar a outros lugares de percepção acerca de problemáticas históricas que recortam a vivência de pessoas negras econômica, educacional e socialmente.

REFERÊNCIAS

7 CANAIS no YouTube para quem quer saber de finanças. **Lendico**, 2017. Disponível em: <<https://www.lendico.com.br/blog/canais-no-youtube-financas/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

AEF - Associação de Educação Financeira do Brasil. Associação de Educação Financeira do Brasil. Página Inicial. Disponível em: <<https://www.aefbrasil.org.br/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

AEF - Associação de Educação Financeira do Brasil. **Mapeamento de iniciativas de Educação Financeira**. Abril, 2018. Disponível em: <https://www.vidaedinheiro.gov.br/wp-content/uploads/2018/05/Mapeamento_2018.pdf>. Acesso em: 15 jun.2020.

ANGÉLICA, Maria Coach. 15 canais no YouTube sobre Educação Financeira. **Canal do Ensino** [s/d.]. Disponível: <<https://canaldoensino.com.br/blog/15-canais-no-youtube-sobre-educacao-financeira>>. Acesso em: 15 jun.2020.

ÁVILA, F.; INCHAUSTI, G. Economia comportamental aplicada às finanças pessoais. **CFP Professional Magazine**, São Paulo, ed. 11, p. 20-28, 2011. Disponível em: http://www.economiacomportamental.org/wp-content/uploads/2017/07/CFPMag11_EconomiaComportamental.pdf. Acesso em:09 jul.2019. BARROS, Maria Beatriz dos Santos. Causando um tombamento: Karol Conká e uma negritude empoderada possível. In: **III Jornada Internacional GEMInIS (JIG 2018)** - São Paulo-SP, 2019.

CAMPOS, Celso Ribeiro; COUTINHO, Cileda de Queiroz e Silva; FIGUEIREDO, Auriluci Carvalho de. A vertente comportamental da Educação Financeira. **Revista Brasileira de Educação em Ciências e Educação Matemática**, v. 3, n.2, (2019). Disponível em: <<http://e-revista.unioeste.br/index.php/rebecem/article/view/22614>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

CORDEIRO, Nilton José Neves et al. Sites da Internet: uma possibilidade de recurso para o ensino de Educação Financeira . In: **Boletim Cearense de Educação e História da Matemática**, v. 5 n. 15 (2018).

DIAS, Amanda **Grana Preta**. Facebook: @pretagrana. Disponível em: <<https://www.facebook.com/pretagrana/>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

DIAS, Amanda **Grana Preta**. Instagram: @pretagrana. Disponível em: <<https://www.instagram.com/pretagrana/?hl=pt-br>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

DIAS, Amanda Oi gente nova no pedaço. **Grana Preta**. Instagram: @pretagrana Disponível em: <https://www.instagram.com/p/CA_j4s2lvpX/>. Acesso em: 09 jul. 2020.

DIAS, Amanda. **Grana Preta**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/channel/UCVs4LjIncMuolOIPPPx84wA>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

DOMINGUES, Petrônio. Ações afirmativas para negros no Brasil: o início de uma reparação histórica. **Rev. Bras. Educ.**, Rio de Janeiro, n. 29, p. 164-176, ago. 2005.

FINANÇAS no YouTube: conheça 13 canais para seguir . **FinanceOne**, 2019. Disponível em: <<https://financeone.com.br/13-canais-sobre-financas-no-youtube/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

EQUIPE ORGANIZZE. 8 youtubers que vão lhe ajudar a cuidar do seu dinheiro . **Organizze**, [s/d.]. Disponível em: <<https://financaspeessoais.organizze.com.br/8-youtubers-que-vaolhe-ajudar-a-cuidar-do-seu-dinheiro/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

GONZALEZ, Lélia. A categoria político-cultural de amefricanidade . **Tempo Brasileiro**, Rio de Janeiro, n. 92/93, p. 69-82, jan./jun. 1988a.

GERALDO, Nathália. Elas já passaram perrengue e hoje falam de grana para mulheres negras . **UOL Universa**, 2019. Disponível: <<https://www.uol.com.br/universa/noticias/redacao/2019/11/01/el-as-capacitam-mulheres-sobre-financas-de-forma-real.htm>>. Acesso em: 15 jun.2020.

HIPOLITO, Karyne da Silva. **Educação financeira e economia comportamental**: a importância da alfabetização financeira para crianças e adolescentes. 2018. 48 f. (Trabalho de Conclusão de Curso). Departamento de Ciências Econômicas, UFPR, Curitiba, 2018.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Desigualdade sociais por cor ou raça no Brasil**. Rio de Janeiro, 2019. Livreto, IBGE. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101681_informativo.pdf>. Acesso em: 15 jun.2020.

LEITE, Catalina. Meu trabalho é sobre a possibilidade de ter saúde financeira ganhando um salário mínimo , afirma criadora do Finanças com a Nath. **Portal Geledés**, 2020. Disponível em: <<https://www.geledes.org.br/meu-trabalho-e-sobre-a-possibilidade-de-ter-saude-financeira-ganhando-um-salario-minimo-afirma-criadora-do-financas-com-a-nath/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

MARTINELLI, Flávia. Economista ensina finanças para a periferia com músicas do Racionais MC's . **Portal Geledés**, 2019. Disponível: <<https://www.geledes.org.br/economista-ensina-financas-para-a-periferia-com-musicas-do-rationais-mcs/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

NASCIMENTO, Silvia. Guia para curtir a Feira Preta (tem até aplicativo para te ajudar). **Mundo Negro**, 2019. Disponível em: <<https://mundonegro.inf.br/guia-para-curtir-a-feira-preta-tem-ate-aplicativo-para-te-ajudar/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

NOFRONT - Empoderamento Financeiro. Quem Somos. **NOFRONT**. Disponível em: <<https://www.nofront.com.br/quem-somos>>. Acesso em: 15 jun. 2020.

NOFRONT - Empoderamento Financeiro. **NOFRONT – Empoderamento Financeiro**. Facebook: @NoFronEmpoderamentoFinanceiro. Disponível em: <<https://www.facebook.com/NoFrontEmpoderamentoFinanceiro/>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

NOFRONT - Empoderamento Financeiro. **NOFRONT – Empoderamento Financeiro**. Disponível em: <<https://www.facebook.com/groups/NoFrontEmpodera/>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

NOFRONT - Empoderamento Financeiro. **NOFRONT**. Instagram: @nofrontempoderamento. Disponível em: <<https://www.instagram.com/nofrontempoderamento/?hl=pt-br/>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

NOFRONT - Empoderamento Financeiro. **NOFRONT – Empoderamento Financeiro.** Disponível em: <<https://www.youtube.com/c/NoFrontEmpoderamentoFinanceiro/videos>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

OLIVEIRA, Yasmin. Cinco youtubers para seguir e aprender sobre mercado e Educação Financeira. **SpaceMoney**, 2020. Disponível em: <<https://spacemoney.com.br/youtubers-mercado-educacao-financeira/>>. Acesso em: 15 jun.2020.

POMBO, Cristiano Cipriano; REIS, Giovanna. De preto para preto: 9 negócios sociais que impactam a população negra . **Folha de São Paulo**, 2020. Disponível: <<https://www1.folha.uol.com.br/empreendedorsocial/2020/01/de-preto-para-preto-9-negocios-sociais-que-impactam-a-populacao-negra.shtml>>. Acesso em: 15 jun.2020.

PRADO, Matheus. 5 canais no YouTube para aprender sobre Educação Financeira. **Super Digital**, 2020. Disponível em: <<https://superdigital.com.br/blog/categorias/educacao-financeira/5-canais-no-youtube-para-aprender-sobre-educacao-financeira>>. Acesso em: 15 jun.2020.

RODRIGUES, Nathália. **Nath Finanças.** Instagram: @nathfinancas. Disponível em: <<https://www.instagram.com/nathfinancas/?hl=pt-br>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

RODRIGUES, Nathália. **Nath Finanças.** Facebook: @nathfinancas. Disponível em: <<https://www.facebook.com/nathfinancas/>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

RODRIGUES, Nathália. **Nath Finanças.** Twitter: @nathfinancas. Disponível em: <https://twitter.com/nathfinancas?ref_src=twsrc%5Egoogle%7Ctwcamp%5Eserp%7Ctwgr%5Eauthor>. Acesso em: 09 jul. 2020.

RODRIGUES, Nathália. **Nath Finanças**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/channel/UCmhzmQBdXP9TeRtpQ-iWSPg>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; SANTANA, Flávia de Angelis. Paradigmas da Educação Financeira no Brasil. **Rev. Adm. Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, Dez. 2007.

MUDANÇAS REGIMENTAIS NO RITO DE APRECIÇÃO CONGRESSIONAL DOS VETOS PRESIDENCIAIS

PEDRO HENRIQUE REIS PEREIRA²⁹

INTRODUÇÃO

O instrumento do veto presidencial é tomado pela literatura comparada de sistemas presidencialistas como um poder negativo do Executivo e uma característica de um Presidente forte ante um Poder Legislativo, por sua vez, fraco, refém daquele Poder (SHUGART; CAREY, 1992; CAMERON, 2000; GROSECLOSE; MCCARTY, 2001; PALANZA; SIN, 2013, 2014; GROHMANN, 2003; MOYA, 2005). Esses estudos focaram em uma direção unilateral – pela ótica do Presidente – e negativa: como os atores políticos podem contornar o uso do poder de veto presidencial, usado como um mecanismo de barganha, ou por que o Presidente reage a certas propostas legislativas mediante o poder de veto. Por conseguinte, está pressuposta nesses estudos uma relação conflitiva entre os Poderes: o Presidente reagia contra as ações do Poder Legislativo e os parlamentares existiam apenas como os atores

²⁹ Graduando em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo. Atualmente é assistente de pesquisa do Núcleo de Instituições Políticas e Eleições (NIPE - Cebrap) no projeto temático "Instituições Políticas, padrões de interação entre Executivo e Legislativo e Capacidade Governativa e é assistente de pesquisa no Núcleo de Estudos Comparados e Internacionais (NECI-USP).Contato: pedrohppereira98@usp.br

deflagradores dos vetos ou como os juízes do uso particular desse instrumento – seja para derrubá-lo ou mantê-lo.

No entanto, como Cheibub, Przeworski e Saiegh (2004) mostram, coalizões governamentais ou coalizões legislativas (isto é, quando partidos apoiam o governo sem fazerem parte dele) são formadas em presidencialismos. A separação entre os Poderes não implica na ausência de cooperação entre eles: os partidos políticos estão tanto no Poder Executivo quanto no Legislativo, desse modo, a agenda governamental é a mesma e é entendido que o princípio majoritário é necessário para legislar: mesmo com o presidente possuindo poderes constitucionais fortes, como a Medida Provisória, a maioria legislativa deve aprová-la para que esta vire lei (FIGUEIREDO ; LIMONGI, 1999). Para obter maiorias, é necessária cooperação e formação de coalizões (STROM, 1990).

Assim, a literatura recente acerca do Presidencialismo de Coalizão brasileiro (FREITAS, A., 2016; FREITAS, R., 2010; FIGUEIREDO ; LIMONGI, 1999, 2009) questiona os pressupostos do conflito entre os Poderes e entre agendas políticas distintas e, em contrapartida, aponta que a coalizão político-partidária equilibra os dois Poderes, ao mobilizarem uma agenda legislativa em comum e aprovarem majoritariamente. Principalmente, que o processo legislativo é composto de diversos *checkpoints* de alteração de políticas, poderes positivos que formulam a política consensual da coalizão governamental. O primeiro *checkpoint* são as Comissões Permanentes. O último

checkpoint, por sua vez, segundo Freitas (2016), é o veto presidencial: reflexo da preocupação dos partidos, e seus respectivos ministros – os quais emitem os vetos –, com a formulação de políticas consensuais. Como é derivado de Huber (1996), esses mecanismos de alteração de políticas, comissões permanentes e vetos presidenciais, não são instrumentos de conflito entre os Poderes – ao desviarem o rumo da política iniciada pelo Executivo ou pelo Legislativo –, mas de coordenação da agenda da maioria.

A literatura nacional sobre vetos presidenciais (GROHMANN, 2003; MOYA, 2005) oferece alicerces substantivos sobre o uso desse instrumento na relação entre os Poderes Executivo e Legislativo: Grohmann (2003) afirma que os vetos seriam emitidos com mais frequência quando as coalizões, assim como os partidos que as integram, fossem mais disciplinadas, pois a base parlamentar apoiaria os vetos emitidos pelo Presidente. Em contrapartida, uma base parlamentar indisciplinada significaria menor uso dos vetos, por conta da expectativa do Presidente sobre a derrubada dos vetos. Moya, por sua vez, descobre que variáveis institucionais, tais como formato original do projeto, saliência, tempo de tramitação, possuem efeitos substantivos sobre a incidência de vetos. Ademais, vê-se que projetos apresentados por parlamentares são os alvos preferenciais do Presidente, esse se utilizando principalmente de vetos totais. Deste modo, é sabido como e porque os presidentes se comportam em relação aos vetos.

Entretanto, essa literatura sofre de duas falhas fundamentais, teórica e empírica: 1) mediante o conhecimento do volume de vetos executivos lançados e, principalmente, as razões políticas e institucionais para sua emissão, essa literatura tem noção sobre como os poderes interagem em torno dos vetos, mas apenas em função das reações do Presidente – ou melhor, o Poder Executivo entendido como um ator unitário –, esquecendo-se assim dos empreendimentos realizados pelo Poder Legislativo em relação a esse instrumento. Ademais, 2) a literatura conta com um período limitado da nova democracia, de 1988 a 2000, logo as mudanças institucionais acontecidas anos depois desses trabalhos lançam uma demanda por novos dados sobre vetos executivos.

Em relação ao Poder Legislativo no caso brasileiro, deve-se notar que as instituições relacionadas à apreciação dos vetos mudaram a partir de julho de 2013. Até então, o Regimento Comum do Congresso Nacional de 1970 dificultava os congressistas de se reunirem para apreciar os frequentes vetos presidenciais: em suma, dependia da vontade do Presidente do Senado em convocar uma sessão conjunta para que o conjunto de deputados e senadores decidissem sobre um veto em particular. Destarte, havia uma barreira institucional bastante centralizada e discricionária, que desincentivava a participação parlamentar na apreciação dos vetos.

Entretanto, a abstenção parlamentar chega a um fim: o Regimento Interno sofre mudanças. Em julho de 2013, a Resolução

nº1 de 2013-CN estabeleceu importantes incentivos em prol da deliberação sobre os vetos: agora, o Congresso é obrigado a se reunir em dias específicos e deliberar sobre esses eventos, com o parecer da Comissão Mista, devido ao risco de sobrestar a pauta com o término do prazo. Dois anos depois, em março, a Resolução nº1 de 2015-CN elimina por completo o papel da Comissão Mista na apreciação, em contrapartida abre espaço no Plenário para a discussão extensa e regrada dos parlamentares sobre os vetos. Além disso, torna obrigatória a votação nominal por cédula aberta: até então, o voto era secreto, logo os parlamentares não eram constrangidos a votarem conforme seus partidos ditavam. Com esse dispositivo, formaliza-se a publicidade do voto no Regimento do Congresso Nacional, incentivando os parlamentares a agirem à luz do escrutínio partidário e da opinião pública; digitaliza e acelera o processo de votação dos vetos.

Cabe notar que as propostas de mudança no Regimento, apresentadas pelas Mesas do Senado e da Câmara, em conjunto com os demais líderes partidários, não foram aprovadas em seu formato original. Foram intensamente discutidas e modificadas ao longo do caminho de sua aprovação. Disputas entre Câmara e Senado, Maioria e Minoria, entre partidos e até entre parlamentares do mesmo partido. Esses projetos de resolução foram sustentados por consenso, mediante reuniões de líderes e alterações por emendas. Tomando o Poder Legislativo como um ator racional internamente diverso, pode-se dizer que as mudanças institucionais

no Regimento Interno não foram efetivadas pelo acaso e contra suas preferências, mas motivadas por incentivos sistemáticos e mobilizadas com respeito a determinados fins.

Contudo, mesmo após essas mudanças regimentais nenhum trabalho acadêmico subsequente buscou analisar, seja pela corrente do conflito entre os Poderes, seja pela literatura da formação do consenso pelas coalizões, o exercício do Poder Legislativo nas leituras dos vetos presidenciais, antes ou depois das mudanças – ora nas dinâmicas políticas envolvidas, ora nas razões que sustentaram as mudanças institucionais.

Por conseguinte, pergunto: qual a lógica das mudanças regimentais sobre o rito de apreciação dos vetos? Quem são os agentes e quais as razões dessas mudanças institucionais? Por que descentralizaram, e universalizaram, o poder de convocação parlamentar para a apreciação dos vetos presidenciais, em 2013? Por que, em 2015, tornaram as votações nominais sobre vetos abertas, excluíram a Comissão Mista de análise dos vetos, e estabeleceram regras partidárias proporcionais sobre o tempo de fala nas discussões em Plenário sobre vetos? É possível argumentar que, entendendo a coalizão governamental como a força motriz do Poder Legislativo, nesse movimento de fortalecimento do Poder Legislativo a mudança institucional do rito de apreciação dos vetos é também o processo de formação de um instrumento de favorecimento da coalizão, de coordenação das maiorias (HUBER, 1996). Mais sumariamente:

H1: A coalizão governamental é o ator principal, a força-motriz, das mudanças regimentais no Congresso Nacional.

H2: A necessidade de coordenar a agenda da maioria e manter o compromisso da coalizão levou às mudanças regimentais particulares.

Ademais, devemos ter noção dos possíveis incentivos gerados por essas novas regras, o que podem, em parte, ter feito parte do cálculo estratégico da coalizão durante os processos de mudança regimental, isto é, por exemplo, argumento que a descentralização e universalização do poder nos ritos de apreciação de vetos foi preferida, pois garantiria a coordenação da legislação entre os Poderes, e entre os partidos da coalizão governamental. Ademais, a abertura das votações nominais sobre vetos ofereceria mais ponto de coordenação dos líderes partidários para com seus colegas parlamentares, sinalização nítida de posições políticas, tanto para a opinião pública quanto para os outros parlamentares e o Poder Executivo.

Pretendo então, nesta pesquisa, entender as razões para essas mudanças no Regimento Interno do Congresso Nacional relacionadas à apreciação dos vetos presidenciais acontecerem, as relações políticas e os atores envolvidos nos processos de mudança. Não é disputada a importância dada aos efeitos das instituições internas sobre o comportamento legislativo e na tomada de decisões, mas pouco se fala sobre as causas das mudanças das

regras internas rumo à novos arranjos para a solução dos problemas de tomada de decisões e de interações entre atores institucionais, ou seja, as instituições como objeto de ação estratégica. Ressalta-se que, tomando o Poder Legislativo e a Coalizão governamental como atores racionais (internamente diversos), deduz-se que as mudanças institucionais no Regimento Interno não foram efetivadas pelo acaso e contra suas preferências, mas motivadas por incentivos sistemáticos e mobilizadas com respeito a determinados fins. Ademais, visto a relevância do veto presidencial, tanto pela ótica do Executivo quanto pela ótica do Legislativo, na produção de políticas e leis nacionais, a formação de novos blocos de controle do processo legislativo merece ser estudado.

2. DESENHO DE PESQUISA

O desenho de pesquisa, nessa etapa, acaba sendo multifacetado. Inicialmente, dados longitudinais (de 01/01/1989 à 31/12/2019) sobre emissão e apreciação (ou não-apreciação) dos vetos presidenciais, de modo a examinar o panorama geral dessa relação peculiar entre Executivo e Legislativo e os possíveis efeitos no comportamento legislativo entre um conjunto de regras internas (Regimento Interno do Congresso Nacional de 1970) e outro conjunto (Regimento Interno modificado pelas Resoluções 1/2013 e 1/2015). Para obter os dados longitudinais sobre emissão e apreciação (ou não-apreciação) dos vetos presidenciais, utilizo o Banco de Dados Legislativos do Cebrap para fornecer dados

longitudinais desagregados sobre vetos. O processo de agregação e análise é feito com a linguagem de programação R.

Posteriormente, os parlamentares e seus discursos, mais especificamente cada fala individual dos parlamentares oradores, das sessões do Congresso Nacional de deliberação sobre os Projetos de Resolução do Congresso Nacional (PRN) 1/2013 e 2/2015. de maneira que se identifique e caracterize os conceitos mobilizados e as disputas entre os grupos políticos (Câmara e Senado; Coalizão e Oposição; Maioria e Minoria; entre partidos) em torno das Resoluções em questão. Utilizarei análise quantitativa de conteúdo categorizar-se-á os atores individuais e institucionais envolvidos e as posições tomadas nas falas. Esses discursos estão contidos no Diário do Congresso Nacional, mais especificamente durante as Sessões Conjuntas referentes aos Projetos de Resolução em exame. Posteriormente, serão utilizadas as técnicas automatizadas de análise de conteúdo para grandes volumes de documentos através de modelos estatísticos avançados (GRIMMER ; STEWART, 2013) de modo a capturar e quantificar palavras ou frases mais usadas, e assim criar um dicionário/glossário para classificação dos discursos, complementando a análise qualitativa indispensável anterior.

Por fim, os dispositivos jurídicos dos textos originais dos Projetos de Resolução, as alterações subsequentes e os textos finais, para detectar as relações políticas envolvidas para a construção de Resoluções consensuais. Aqui, empreenderei análise

qualitativa de conteúdo aos dispositivos dos textos originais dos Projetos de Resolução, as alterações subsequentes e os textos finais de modo a fazer as comparações entre dispositivos e os projetos como um todo. Os Projetos de Resolução em questão, seus emendamentos e versões finais são encontradas tanto no Diário do Congresso Nacional, durante as Sessões Conjuntas respectivas, quanto no arquivo de documentos da página do Projeto de Resolução, no site do Congresso Nacional.

3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A bibliografia mobilizada é de duas ordens: i) sobre uma abordagem da escolha racional mais realista sobre mudanças institucionais, que critica premissas funcionalistas e combina *insights* do institucionalismo histórico; ii) sobre a organização endógena de legislaturas democráticas e os atores relevantes para a escolha institucional dessas legislaturas.

3.1. QUANDO E COMO AS INSTITUIÇÕES MUDAM: UM MODELO MAIS REALISTA PARA ENXERGAR AS MUDANÇAS REGIMENTAIS

Para o primeiro conjunto da literatura, Paul Pierson (2000) e Peter Hall (2010) são imprescindíveis para explicar quando e como as instituições mudam, quem são os atores da mudança e quais as suas motivações. Os dois autores propõem abordagens que usam os *insights* do institucionalismo histórico para aprimorar o

institucionalismo da escolha racional. Apesar dos modelos da escolha racional capturarem de forma parcimoniosa os atores envolvidos em uma arena institucional particular e seus conjuntos de estratégias naquele determinado momento, sofrem de algumas lacunas analíticas e deixam de capturar certos aspectos multifacetados essenciais da mudança institucional.

Pierson (2000), em particular, se atenta a análise de certas premissas do funcionalismo do modelo da escolha racional, as quais podem tornar as explicações de mudanças institucionais incompletas, distorcidas e implausíveis. Pois, uma coisa é demonstrar (ou especular) que uma instituição está fazendo algo para os atores sociais. Mas é outra coisa concluir que isso explica a presença da instituição. A lógica funcionalista precisa de um dos dois argumentos: ou instituições funcionais são produtos de desenho racional, ou elas emergem mediante mecanismos de aprimoramento institucional. O que Pierson contrapõe ao modelo funcionalista são os seguintes argumentos: atores podem não ser *instrumentais* no sentido dado por essa abordagem. Eles podem não ter uma perspectiva de *longo prazo*. Finalmente, os efeitos institucionais podem não ter sido *previstos*. Cada uma dessas dimensões expõe uma possível limitação na efetividade do desenho institucional, e, desse modo, é um tópico importante para maior investigação teórica e empírica.

Quanto ao argumento da instrumentalidade dos atores, Pierson diz que ao estruturarem arranjos institucionais, os atores

podem ser motivados mais pelas concepções do que acham apropriado, do que concepções sobre o que acham que seria mais efetivo. Se arranjos institucionais são adotados, é porque são percebidos como apropriados, não porque servem a uma instrumentalidade meios-fins, então tais arranjos podem até ser disfuncionais para o contexto local particular.

A questão dos horizontes temporais dos atores, por sua vez, constitui um problema central para os analistas de desenho institucional. Consequências institucionais de longo prazo podem ter efeitos adversos de ações tomadas por razões políticas de curto prazo. A evolução do sistema de comissões dos EUA é um bom exemplo. Nesse caso, o funcionamento de longo prazo do sistema não era o objetivo dos atores que o criaram. Atores políticos, especialmente políticos profissionais, estariam mais interessados nas consequências imediatas das suas ações – uma razão principal para isso é a lógica da política eleitoral: porque as decisões dos eleitores, o que determina sucesso político, são tomadas no curto prazo, representantes eleitos só prestariam atenção às consequências de longo prazo caso essas se tornassem politicamente salientes, ou quando há pouca razão para temer retribuição eleitoral imediata.

Por conta da dificuldade do horizonte de longo prazo, teóricos se voltaram a argumentos mais sutis de modo a estabelecer a relevância do horizonte longo para os tomadores de decisão. Envolve a adoção de mecanismos de “compromisso crível”: a

habilidade de se comprometer muitas vezes (mas nem sempre) expande o conjunto de oportunidades de um ator, enquanto a capacidade para exercer discricionariedade – o que inclui a ação de renegar ou agir oportunisticamente – reduz o conjunto (como o exemplo de Ulisses e as Sereias): atores podem fazer barganhas de longo prazo benéficas se eles puderem “atar suas mãos” (ou dos seus sucessores), aumentando a confiança dos outros participantes de que os acordos não serão explorados negativamente. Instituições podem ser desenhadas para barrar discricionariedades, tornando os compromissos mais críveis e assim expandindo os horizontes temporais para todos os envolvidos.

Além disso, deve-se pensar que, apesar de atores políticos “durarem pouco”, por conta do ciclo eleitoral, as organizações dentro das quais agem persistem por longos períodos, e são, assim, feitas de gerações sobrepostas de atores de curta duração. Logo, podemos imaginar que o partido político seria uma organização que transforma as perspectivas de curto prazo em longo prazo, por conta de sua continuidade institucional, podendo transformar a ambição pelo avanço dentro da instituição em constrangimento, deste modo gerando regularidades duradouras nas escolhas dos indivíduos.

Apesar de serem argumentos convincentes para o problema do horizonte de longo prazo, há boas razões para esperar que esforços para ampliar horizontes temporais tendem a ser menos efetivos na política do que na economia. Boa parte das vezes, há

cadeias causais longas e complexas conectando ações políticas a resultados políticos. É muito difícil medir o que está sendo trocado em mercados políticos e em consequência para reforçar acordos, o que torna as arenas políticas mais tendentes à ineficiência.

Por fim, quanto à contra-premissa de que efeitos institucionais podem não ser previstos, devemos ter em mente que instituições podem não ser funcionais pois os “designers” das novas instituições estão incertos sobre os efeitos das novas instituições, podendo até cometer erros. Enquanto o número de decisões tomadas e o número de atores envolvidos crescem, as relações de interdependência – entre atores, organizações e instituições – expande geometricamente e se complexifica. Atividades políticas mais complexas e prevalentes geram demandas crescentes nos tomadores de decisão; nesse contexto, constrangimentos temporais, escassez de informação, e a necessidade de delegar decisões podem promover efeitos não antecipados. Segundo, efeitos interativos podem crescer: a tendência de iniciativas a terem consequências importantes para arenas fora daquelas originalmente intencionadas.

As dificuldades são exacerbadas pelo fato de que habilidades individuais em inferir e julgar a partir das próprias experiências possuem vieses sistemáticos. Pois, seres humanos individuais não são estatísticos perfeitos. Assim, a atividade social – mesmo quando tomada por atores instrumentais que possuem horizontes

de longo prazo – deve rotineiramente dar espaço a efeitos não intencionados significativos.

O que Pierson propõe, a partir dessas críticas, é transformar as premissas funcionalistas do modelo da escolha racional (atores são instrumentais, têm horizontes de longo prazo, e os efeitos das novas instituições foram totalmente previstos) em hipóteses, ou seja, contrastar essas afirmações ao objeto de estudo, e depois comparar às contra-premissas, isto é, às raízes não funcionalistas das mudanças institucionais.

Hall (2010), por sua vez, em vista as lacunas mostradas por Pierson (2000), fornece um conjunto de extensões analiticamente gerenciáveis ao modelo da escolha racional de modo a torná-lo tanto mais realista quanto pragmaticamente realizável. Os passos que Hall sugere são:

1) Assumir que a pré-condição para mudança institucional é normalmente a agregação de uma coalizão, não a ação voluntária de indivíduos particulares.

2) Reconhecer que não apenas a incerteza sobre os efeitos de uma reforma é um pilar de estabilidade institucional, mas também o caráter das crenças instrumentais (como a experiência e familiaridade dos atores relevantes sobre os objetos da mudança) dominantes sobre tais efeitos, o que torna a mudança mais ou menos provável e condiciona a sua direção.

3) Entender que as organizações inseridas na arena política e as regras do jogo que circundam a mudança institucional

influenciam substantivamente na capacidade de agregação de coalizões para reformar o arranjo institucional alvo. Para exemplificar, no caso dos Projetos de Resolução analisados nesse projeto, quem abriu caminho para as mudanças regimentais e mobilizou os parlamentares foram a Mesa Diretora e os líderes partidários da época, não um parlamentar qualquer. Desse modo, a coalizão é importante para a mudança institucional, mas é preciso de certos atores institucionalmente privilegiados que sejam capazes de coordenar essa coalizão.

4) Entender que o pano de fundo sobre o qual as reformas são conduzidas é um onde as concepções convencionais de “justiça” e “equidade” são preeminentes. A coordenação se torna mais difícil quando os resultados não mais parecem ser “justos” quando examinados pelos padrões dominantes da arena – os seguidores não são apenas auto-interessados, mas também são motivados por um senso de distribuição justa dos ganhos.

5) Os efeitos da reforma institucional e as funções de preferência que os atores trazem para as propostas de reforma são multidimensionais. Desse modo, mesmo se o resultado relevante for orientado principalmente por considerações materiais, problemas de identidade podem ser determinantes importantes do resultado. Quando debates podem ser moldados para mobilizar algumas identidades mais profundamente que outras, atores podem ser induzidos a se juntarem a coalizões as quais não apoiariam de outra forma.

6) Os efeitos de qualquer novo arranjo de práticas institucionais proposto serão mediados pelas práticas institucionais existentes não diretamente atingidas pela reforma. Quando atores formam julgamentos sobre se apoiam uma nova prática institucional baseados em cálculos sobre como irá afetá-los, eles levam esses efeitos de interação em conta. Como resultado, o caráter das instituições existentes condiciona a recepção dos atores dadas as propostas de reforma.

3.2. ORGANIZAÇÃO DAS LEGISLATURAS E ATORES RELEVANTES NAS ESCOLHAS INSTITUCIONAIS: PARTIDOS, PARLAMENTARES E COALIZÕES

Para o segundo conjunto, mobilizo as literaturas de Cox (1987, 2009), Binder (2006), e Martin ; Vanberg (2011), de modo a entender os arranjos e dinâmicas institucionais particulares às arenas legislativas, para que os *insights* gerais sobre mudanças institucionais da seção anterior sejam complementados por estudos específicos sobre escolhas institucionais em instituições legislativas.

Cox (1987, 2009) afirma que as legislaturas atuais, seus cargos comissionados e privilegiados com poder de agenda (*offices*), tais como as Mesas Diretoras, e os partidos legislativos, são frutos de centralização institucional como resposta à escassez (baixa oferta) do tempo de plenário (altamente demandado pelos parlamentares para que este discutam e passem seus projetos de lei)

no “estado de natureza legislativo”, de modo a produzir legislação mais rapidamente – sem os atrasos típicos de *filibustering*, emendamentos e pedidos de destaques.

Os parlamentares precisam regular o tempo de plenário para que possam legislar. Essa necessidade de regulação de tempo leva à criação de cargos com poderes de agenda desiguais – a distribuição de poder na arena legislativa, a despeito do voto, é desigual. A iniciativa de criação desses cargos leva ao advento de partidos legislativos e coalizões – destarte, os partidos dominam a busca por cargos intra-legislativos.

O modelo de Westminster analisado por Cox (1987, 2009), em que um único partido consegue ter maioria legislativa, é a exceção dentre os demais sistemas políticos. Na verdade, governos multipartidários são muito mais frequentes, possuem taxas de produção legislativa consideráveis e têm combinações de instrumentos legislativos centralizados e descentralizados (CHEIBUB ; LIMONGI, 2010; STROM, 1990; HUBER, 1996). Logo, a descentralização não necessariamente desfavorece a formação de maiorias legislativas; fosse esse o caso, as maiorias não se mobilizariam para desenvolver arranjos institucionais desconcentrados – a descentralização também favorece a maioria, quando esta vê a necessidade. Desse modo, as mudanças incrementais de fortalecimento do Legislativo também podem ser deflagradas a partir de outras demandas específicas: descentralização ou centralização do arranjo institucional quando

os atores políticos virem a necessidade e tiverem para mudar as regras.

A explicação partidária de Cox sobre a organização institucional das legislaturas é verificada empiricamente para o caso americano, quando vemos o trabalho de Sarah Binder (2006). A autora compara duas explicações concorrentes sobre a acumulação e supressão de direitos procedimentais pelos partidos majoritários na US House: i) o campo partidário postula que os interesses e as capacidades dos partidos políticos promovem a mudança regimental que afeta o controle da agenda; ii) um campo alternativo, não partidário, volta-se à teoria do eleitor mediano para explicar as mudanças regimentais, isto é, se o parlamentar mediano se aproximar ideologicamente do partido minoritário, as reformas tendem a enfraquecer o controle da agenda pelo partido da maioria, e vice-versa.

Os resultados mostram que ambas as perspectivas são indistinguíveis quanto à explicação da criação de direitos procedimentais, pois ambas identificam coalizões pluripartidárias como o motor da criação de direitos - logo, os resultados empíricos para a criação de direitos minoritários ou descentralização do poder de agenda são equivalentes para ambas as perspectivas: na perspectiva partidária, coalizões pluripartidárias são mais prováveis de aparecer e demandar concessões do partido da maioria quando os partidos estão páreos em termos de força; e na perspectiva não partidária, a afinidade ideológica do eleitor

mediano às posições do partido da minoria torna coalizões pluripartidárias mais prováveis de aparecerem. Porém, quando a autora analisa a dinâmica de supressão de direitos minoritários, ou centralização do poder de agenda, vê-se uma predominância do modelo partidário para a explicação de escolhas institucionais a favor do partido majoritário.

Por fim, Binder (2006) traz um *insight* interessante sobre ambas as dinâmicas de escolhas institucionais de direitos procedimentais: há uma diferença entre “conjunto acumulado de regras” e “mudanças marginais sobre essas regras”. Isto é, é possível que a maioria legislativa perca batalhas políticas para a minoria, na margem, e ainda assim se beneficiar substancialmente das regras no todo. Pois assim que um conjunto de regras pró-maioria for estabelecido, maiorias subsequentes podem suportar mudanças marginais nas regras que realocaram alguns poderes ao partido da minoria. Isso tem algumas implicações importantes ao cálculo estratégico nas disputas entre maioria e minoria, ou coalizão e oposição: a maioria aceita conceder vitórias procedimentais à minoria se a) ao ceder, a maioria consegue um maior apoio legislativo às mudanças, o que as tornaria mais estáveis ao decorrer das legislaturas, e b) se, no total, a maioria sair institucionalmente vitoriosa, pois as mudanças da minoria forem apenas marginais.

Desse modo, os partidos importam na centralização do trabalho legislativo, mas não importam tanto na descentralização

institucional das legislaturas. Porém, as coalizões pluripartidárias importam nos dois casos de mudanças regimentais. Por isso, cabe entender como as coalizões buscam produzir legislação e como lidam com as regras do jogo que as circundam. Martin ; Vanberg (2011) fornecem os alicerces para entender a lógica de controle coalizacional. Como em governos multipartidários, os partidos da coalizão devem tanto colaborar entre si para produzir políticas efetivas quanto se diferenciar uns dos outros para capturarem votos na próxima eleição, há tensão inerente que faz com que a coalizão governamental-legislativa compita entre si quando é necessária a colaboração mútua. Como é uma tensão logicamente necessária em governos multipartidários, há conjuntos de instituições que podem atenuar a tensão e redesenhar o conflito interno: podem utilizar instituições executivas e legislativas para interagir no processo legislativo de maneira significativa.

Por conseguinte, o processo parlamentar cumpre um papel central em permitir que os partidos da coalizão “policiem (e alterem a *policy*) a barganha” que é o eixo do governo de coalizão. Assim, vê-se que as legislaturas são instituições de enorme significância para os resultados de *policy*: a importância das legislaturas se dá pelo impacto que a revisão legislativa (*legislative review*) tem nos relacionamentos, e no poder relativo, entre partidos governamentais. Logo, quando os ministros partidários despacham projetos que favoreçam significativamente seus próprios partidos em detrimento dos interesses dos partidos

parceiros da coalizão governamental, esses podem se utilizar de instituições apropriadas (por exemplo, Comissões Temáticas e Permanentes) para alterar os projetos ao longo da tramitação, de modo que ao final do processo esses projetos inicialmente divergentes satisfaçam os interesses comuns da coalizão pluripartidárias.

As instituições legislativas que cumprem esse papel de modificação substantiva e de obtenção de *expertise* às políticas públicas são as Comissões Permanentes, como afirmam tanto Martin ; Vanberg (2011) quanto Freitas (2016) para o caso brasileiro. Para esses autores, então, quanto for mais fácil para os partidos usarem o processo legislativo para obter informações e desenvolver políticas alternativas à proposta inicial, mais efetivamente os parlamentares da coalizão usarão o processo legislativo como um mecanismo de controle.

Dado que a coalizão governamental-legislativa utiliza as instituições existentes para controlar o processo legislativo, é possível estender essa intuição para os casos em que ela deseja um maior controle sobre políticas públicas, em pontos no processo legislativo onde há discricionariedade. Isto é, exemplificando com o caso estudado nesse projeto, os parlamentares brasileiros (coalizão, minoria etc.) reformaram as instituições sobre a apreciação dos vetos presidenciais, pois esses vetos são os momentos finais da discricionariedade ministerial sobre a legislação, enquanto a arena de apreciação de vetos é o momento

de controle legislativo e manutenção do compromisso mútuo da coalizão, da maioria.

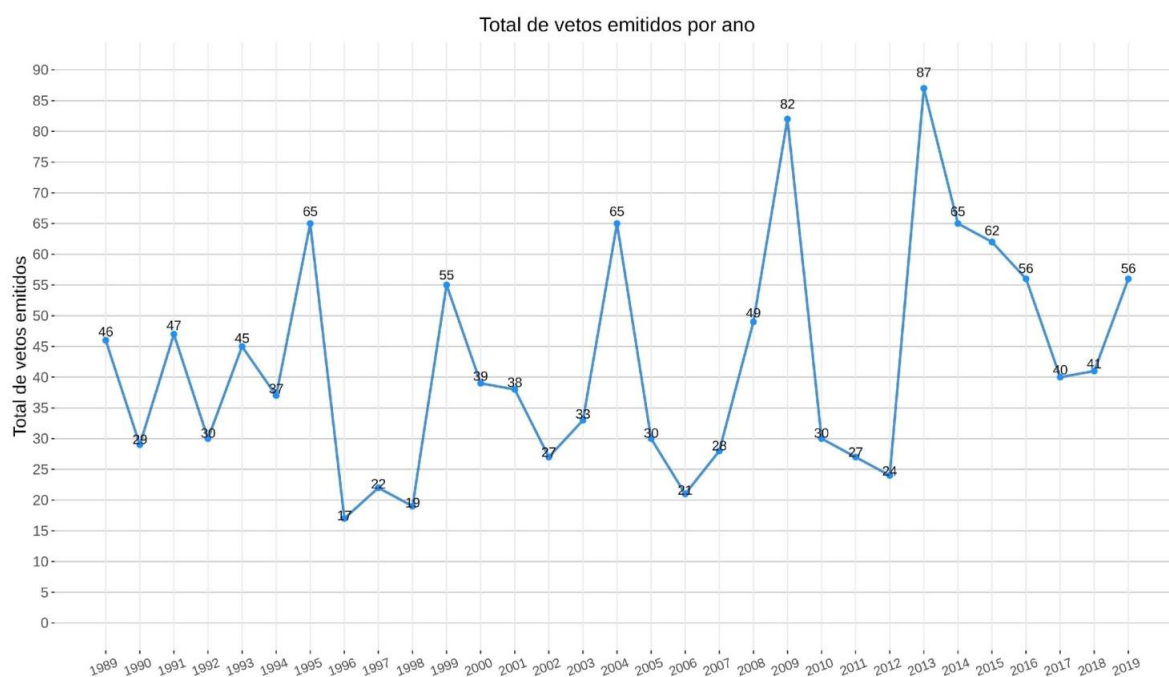
Em consonância aos achados de Binder (2006), Martin; Vanberg (2011) afirmam que novos arranjos institucionais desse tipo devem ser aceitos pelos atores relevantes: os partidos da coalizão e da minoria do momento. Pois, caso haja desacordo entre os atores sobre as novas regras internas, a próxima correlação de forças advinda da próxima eleição pode orientar por uma nova mudança institucional. Posso, então, hipotetizar que tanto a necessidade de compromisso quanto as pressões eleitorais podem ser os motivos os quais firmam a adesão dos atores conflitivos às novas regras internas: o fortalecimento do Poder Legislativo, então, tem razões de longo prazo, ou seja: a coalizão governamental, assumida como estável, sabe que tem um prazo de validade, isto é, ocorrerão novas eleições em breve.

Assim, os partidos que a compõem serão adversários no período eleitoral e a depender do resultado poderão ser adversários na arena legislativa; ou, até mesmo, a minoria pode se tornar o governo. Desse modo, o desenvolvimento do rito de apreciação parlamentar do veto executivo também é o desenvolvimento de um novo *ponto de veto* o qual controlará as iniciativas das coalizões futuras de distintas composições partidárias e, quiçá, ideológicas.

4. DADOS PRELIMINARES

Até o momento, quanto aos achados empíricos, realizei a compilação dos dados longitudinais sobre emissão e apreciação de vetos presidenciais, de 1989 a 2019. Primeiramente, pela Tabela 1 presente no anexo, deve ser destacado que: no período analisado, o Poder Executivo emitiu 1312 vetos, com uma média de $42,3 \pm 18,2$ vetos por ano. Conjuntamente com a Figura 1 anexada, vê-se que o ano com menos vetos emitidos foi 1996, com 17 vetos; em contrapartida, o ano com mais vetos foi 2014, com 87 vetos.

Ao segmentar essa série temporal pelos tipos de veto (parcial e total), ilustrado pela Figura 2 no anexo, destaca-se até 2012 padrões de comportamento estáveis: enquanto os vetos parciais emitidos mantêm uma sinuosidade sem tendência aparente, a série de vetos totais possui picos drásticos dentro de diversos mandatos (1995 com FHC I; 1999, FHC II; 2004, Lula I; 2009, Lula II) - cabe saber o porquê do comportamento das respectivas séries. A partir de 2013, as séries de vetos possuem trajetórias relativamente caóticas.

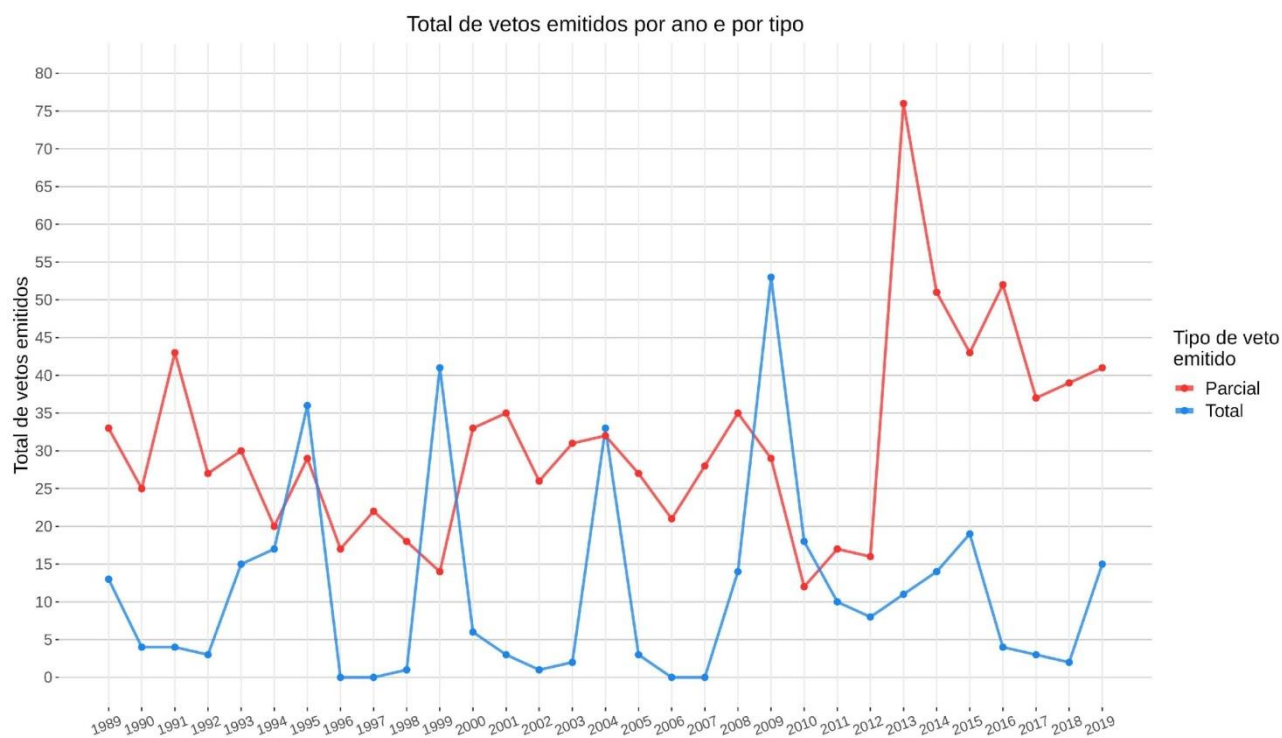
Figura 1 – Total de vetos emitidos por ano

Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

A Figura 2, apresentada a seguir, segmenta mais uma vez a série anterior, acrescentando informação essencial ao trabalho: a decisão ou não decisão parlamentar sobre os vetos. Há diversos pontos a serem destacados sobre essa figura: os picos evidenciados na figura anterior se referem a vetos mantidos pela maioria legislativa, destarte o Congresso aquiesceu à anulação total desses projetos de lei. Ademais, quase a totalidade dos vetos parciais são aceitos pelos parlamentares. Além disso, poucos vetos são rejeitados; não obstante há uma trajetória crescente estável de vetos parciais e totais rejeitados a partir de 2015, depois da segunda mudança regimental referente à apreciação dos vetos. Por fim, a instabilidade das séries aqui já se verifica a partir de 2009, com

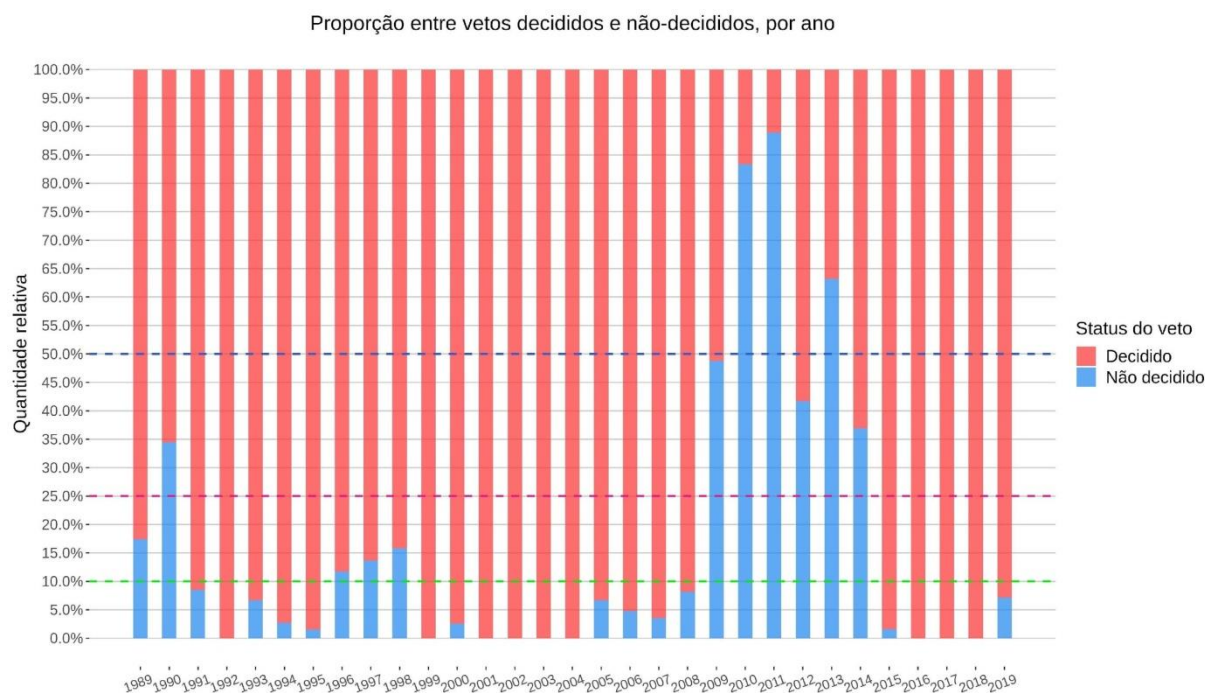
aumentos das quantidades de vetos parciais e totais sem decisão, cessando apenas em 2015.

Figura 2 – Total de vetos emitidos por ano e por tipo



Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Essas quantidades de vetos sem decisão parlamentar devem ser analisadas mais cuidadosamente: conforme ilustrado pela Figura 4, apresentada a seguir, 2009 é o ano em que a não decisão dos vetos ganha espaço, com quase 50% dos vetos deixados sem deliberação congressional. Os anos de 2010, 2011 e 2013 têm quantidades de vetos não decididos passando significativamente a casa dos 50% - 2011 com quase 90% dos seus vetos desconsiderados pela maioria legislativa. Essa omissão congressional acaba de fato em 2015.

Figura 4 – Proporção entre vetos decididos e não-decididos, por ano

Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Apesar dos dados até então já mostrarem importantes dinâmicas sobre a emissão executiva de vetos, ao controlar por mandato (se o veto e o projeto vetado pertencem ao mesmo mandato, ou não) obtemos mais informações sobre as dinâmicas de vetos presidenciais. As Figuras 5, 6 e 7 mostram padrões distintos de emissão de vetos entre mandatos diferentes e mandatos iguais: os picos de emissão de vetos descritos nas figuras anteriores se tratam majoritariamente de vetos totais sobre projetos de mandatos diferentes. Ou seja, vemos que se trata de governos anulando políticas de governos anteriores (Lula II anulando políticas de Lula I, FHC II, FHC I etc.; Lula I anulando políticas de FHC II, FHC I etc; e assim sucessivamente). Enquanto há uma predominância de

vetos totais quando se controla por mandatos distintos, há uma predominância de vetos parciais quando se controla por mandatos iguais: por conseguinte, conclui-se que, enquanto se usa vetos totais para anular políticas de governos ideologicamente divergentes, os vetos parciais são usados para realizar mudanças relativamente marginais em suas próprias políticas governamentais. Devemos ressaltar, no entanto, que o comportamento previsível da emissão de vetos totais e parciais se desestabiliza após o fim do governo Lula II, como já vimos nas figuras anteriores as quais não controlam por mandato.

As figuras 8 e 9 acrescentam o elemento da decisão ou não decisão sobre os vetos, controlando por mandato. Vê-se que, para projetos do mesmo mandato, os vetos parciais são mantidos quase que na sua totalidade, indicando uma aquiescência entre os poderes tratando-se das suas próprias políticas -- isto é, o controle da legislação é mutuamente acordado. Para os projetos de mandatos diferentes, vemos que os picos de vetos totais já identificados anteriormente foram integralmente mantidos pelas maiorias parlamentares, o que implica em uma coesão entre os poderes para anular políticas ideologicamente divergentes.

As figuras 10 e 11, por fim, exibem as proporções de vetos decididos e não decididos, por ano, controlando por mandatos iguais ou mandatos diferentes, respectivamente. Em relação aos períodos de acúmulo substantivo de vetos não decididos (2009 a 2013, para projetos do mesmo mandato; 2009 a 2014, para projetos

de mandatos diferentes), não há diferenças aparentes entre as proporções, comparando os dois gráficos. O que podemos notar é que, para projetos do mesmo mandato, o volume relativo de vetos não-decididos é substantivamente maior: por exemplo, em 2009, o volume de vetos não decididos a projetos do mesmo mandato passa de 90%; em 2011, chega a 100%. Nesses mesmos anos, o volume de vetos não decididos a projetos de mandatos diferentes é de 30% e 86%, respectivamente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Até então, as conclusões quantitativas preliminares do projeto são: I) as mudanças regimentais ocorreram durante um período de volumes significativos de vetos não resolvidos e, após as mudanças procedimentais, o número de vetos não resolvidos anuais chegou a zero. II) Posteriormente às mudanças no regimento, o número de emissão de vetos totais e parciais mudou drasticamente.

O que se pode especular a partir do modelo estruturado na pesquisa é que uma das duas causas principais para a reforma institucional específica foi o rearranjo de parte do processo decisório em torno de um jogo mais justo: as instituições são tomadas como estáveis; se não fossem, elas seriam reformadas a todo o momento e nenhuma das regras seria respeitada. Foi então necessário chegar a um arranjo que satisfizesse todos os atores de forma praticamente unânime, de modo que nenhum visse razão para reformar novamente as regras. Foi encontrado um equilíbrio

institucional, e isso se deu pela força-motriz de um ‘senso de justiça interessado’: isto é, na próxima eleição, a maioria pode se tornar minoria, coalizão pode se tornar oposição, o melhor a se fazer então é desenvolver instituições para que a maioria e minoria legislativa possam ter voz e controlar mais o processo de produção de leis. O arranjo satisfaz a todas as necessidades e não há razão para seguir uma alternativa.

É preciso, no entanto, explorar mais essas hipóteses e sua sustentação empírica: é necessário ver os discursos parlamentares e testar as hipóteses com o conteúdo específico dessas falas: quem está buscando a mudança e por quais razões. Ademais, deve-se testar as hipóteses com o conteúdo do projeto em si e seus dispositivos jurídicos, para ver se realmente há a busca por um jogo parlamentar e interinstitucional mais equilibrado e não um arranjo mais desigual do que o original. O que o presente trabalho de pesquisa buscou realizar foi formar bases para um modelo a priori da mudança institucional de apreciação de vetos.

A partir disso, explorarei mais as literaturas de mudança institucional e do institucionalismo histórico, para qualificar melhor o objeto de estudo e o modelo analítico que pretendo testar, incorporando variáveis como sistemas de crença e capacitando o modelo em compreender os processos políticos de mudança institucional estudados nesta pesquisa.

Simultaneamente, pretendo analisar quantitativamente e qualitativamente os discursos referentes às sessões do Congresso

Nacional de deliberação sobre os Projetos de Resolução do Congresso Nacional (PRN) 1/2013 e 2/2015, de modo a identificar e caracterizar os conceitos mobilizados e as disputas entre os grupos políticos (Câmara e Senado; Coalizão e Oposição; Maioria e Minoria; entre partidos) em torno das Resoluções em questão.

Também pretendo empreender uma análise qualitativa dos dispositivos dos textos originais dos Projetos de Resolução, as alterações subsequentes e os textos finais, identificando quais foram os propositores dos textos e alterações, de modo a detectar as relações políticas envolvidas para a construção de Resoluções consensuais, orientando-se pelas literaturas mobilizadas acima.

REFERÊNCIAS

BINDER, Sarah. Parties and Institutional Choice Revisited. **Legislative Studies Quarterly**, XXXI, 4, 2006.

CAMERON, Charles. **Veto Bargaining: Presidents and the Politics of Negative Power**. Cambridge University Press, 2000.

CHEIBUB, José. LIMONGI, Fernando. From Conflict to Coordination: Perspectives on the Study of Executive-Legislative Relations. **RIEL**, Belo Horizonte, n.1, 2010.

CHEIBUB, José. PRZEWORSKI, Adam. SAIEGH, Sebastian. **Government Coalitions and Legislative Success Under Presidentialism and Parliamentarism**. Cambridge University Press, 2004.

COX, Gary. The organization of democratic legislatures. *In*: WEINGAST, Barry. WITTMAN, Donald (orgs.). **The Oxford Handbook of Political Economy**. Oxford University Press, 2009.

_____. **The Efficient Secret: The Cabinet and the Development of Political Parties in Victorian England.** Cambridge University Press. 1987.

FIGUEIREDO, Argelina. LIMONGI, Fernando. **Executivo e legislativo na nova ordem constitucional.** São Paulo: FGV. 1999.

_____. “Poder de agenda e políticas substantivas”. In RENNÓ, L. MAGDA, I. (orgs.). **Legislativo Brasileiro em Perspectiva Comparada.** Belo Horizonte: Editora UFMG, 2009.

FREITAS, Andréa. **O presidencialismo da coalizão.** Fundação Konrad Adenauer. 2016.

FREITAS, Rafael. **Poder de agenda e participação legislativa no presidencialismo de coalizão brasileiro.** Dissertação de Mestrado, USP. 2010.

GRIMMER, Justin. STEWART, Brandon. Text as data: the promise and pitfalls of automatic content analysis methods for political texts. **Political Analysis**, vol. 21, 3: 267-297, 2013.

GROHMANN, Luis Gustavo Mello. **O veto presidencial no Brasil: 1946-1964 e 1990-2000.** Tese de Doutorado, IUPERJ. 2003.

GROSECLOSE, Tim. MCCARTY, Nolan. The Politics of Blame: Bargaining before an Audience. **American Journal of Political Science**, vol. 45, nº. 1, jan. 2001.

HALL, Peter. Historical Institutionalism in Rationalist and Sociological Perspective. In: MAHONEY, James. THELEN, Kathleen. (orgs.). **Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power.** Cambridge University Press, 2010.

HUBER, John. **Rationalizing Parliament: Legislative Institutions and the Politics of France.** Cambridge University Press, 1996.

MARTIN, Lanny. VANBERG, Georg. **Parliaments and Coalitions: The Role of Legislative Institutions in Multiparty Governance.** Oxford University Press. 2011.

MOYA, Mauricio. **Executivo versus Legislativo: os vetos presidenciais no Brasil (1988-2000)**. Tese de Doutorado, USP. 2005.

PALANZA, Valeria. SIN, Gisela. Item Vetoes and Attempts to Override Them in Multiparty Legislatures. **Journal of Politics in Latin America**, 5, 1, 37-66. 2013.

_____. Veto Bargaining and the Legislative Process in Multiparty Presidential Systems. **Comparative Political Studies** v. 47, n. 5, p. 766–792, 2014.

PIERSON, Paul. The Limits of Design - Explaining Institutional Origins and Change. **Governance: An Institutional Journal of Policy and Administration**, Vol. 13, No. 4, pp. 475-499, 2000.

SHUGART, Matthew. CAREY, John. **Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamics**. Cambridge University Press. 1992.

STROM, Kaare. **Minority Government and Majority Rule**. Cambridge University Press, 1990.

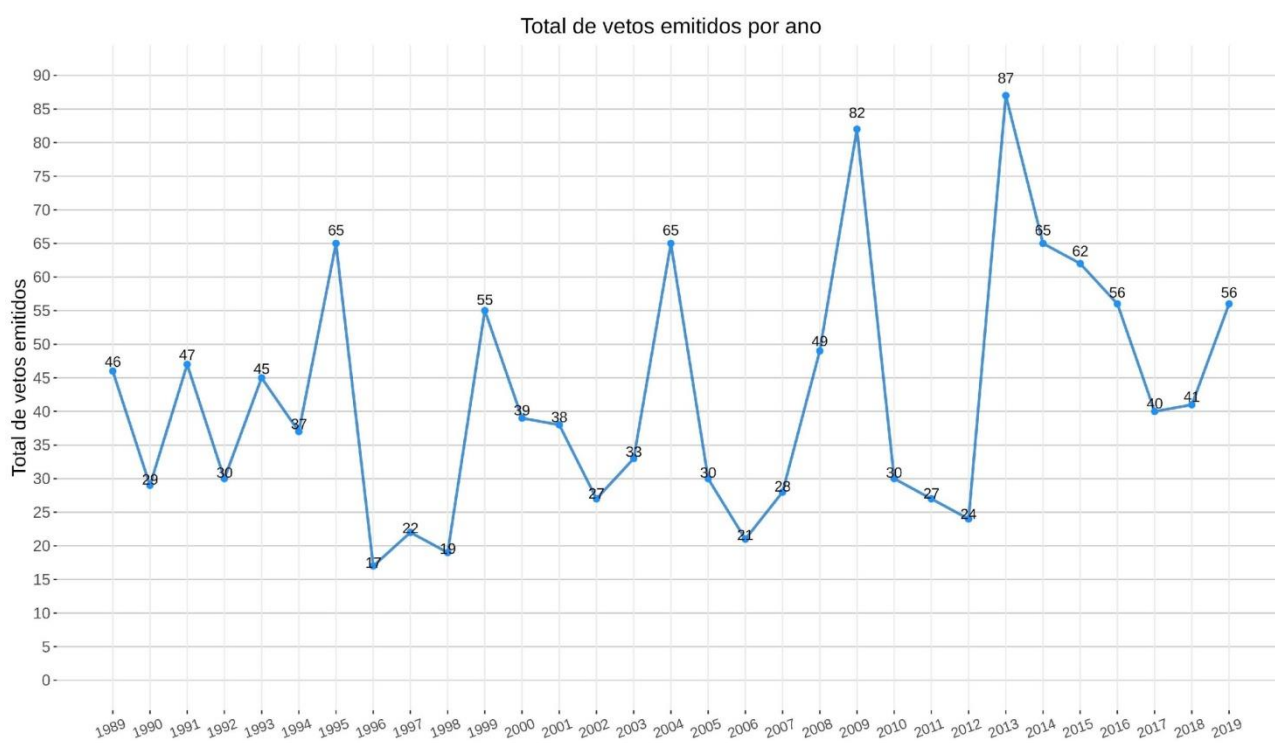
ANEXOS

Tabela 1 – Estatística descritiva dos vetos emitidos por ano

Estatística descritiva: vetos emitidos por ano	
Média	42,3
Mediana	39
Desvio-padrão	18,2
Mínimo	17
Máximo	87
n = 1312	

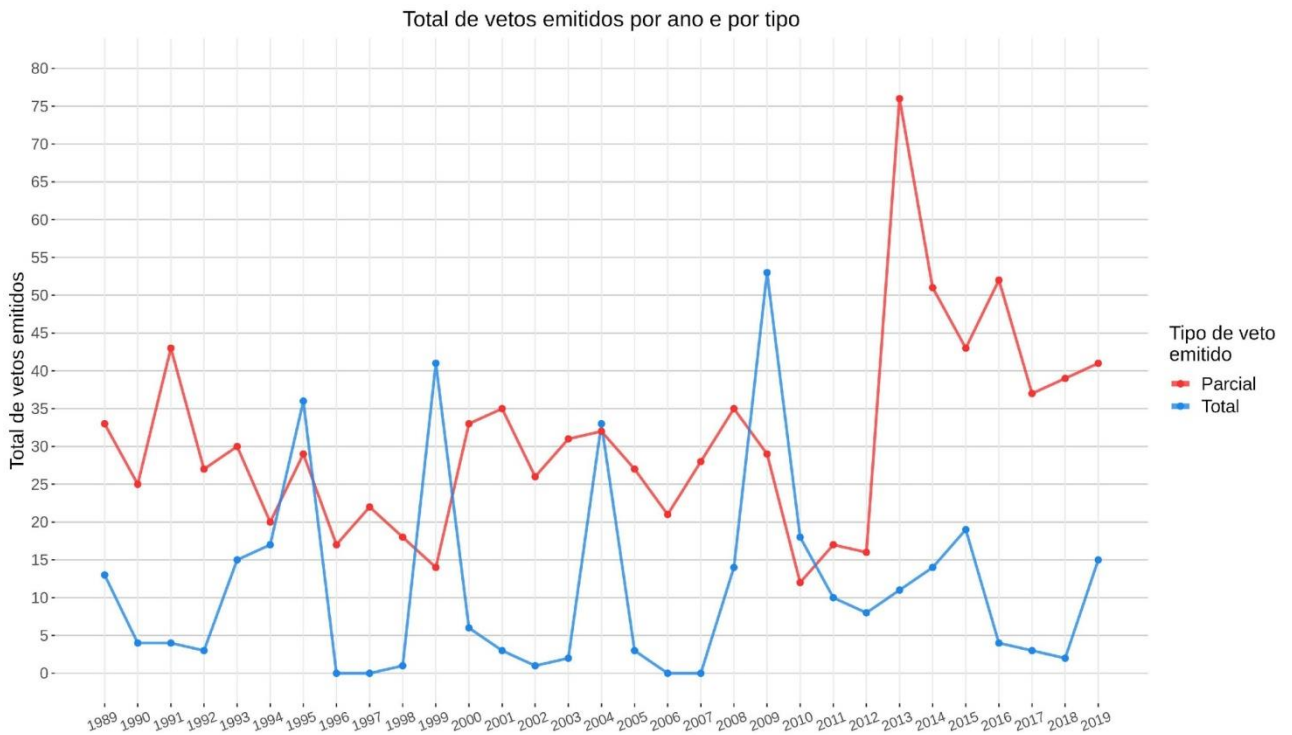
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 1 – Total de vetos emitidos por ano



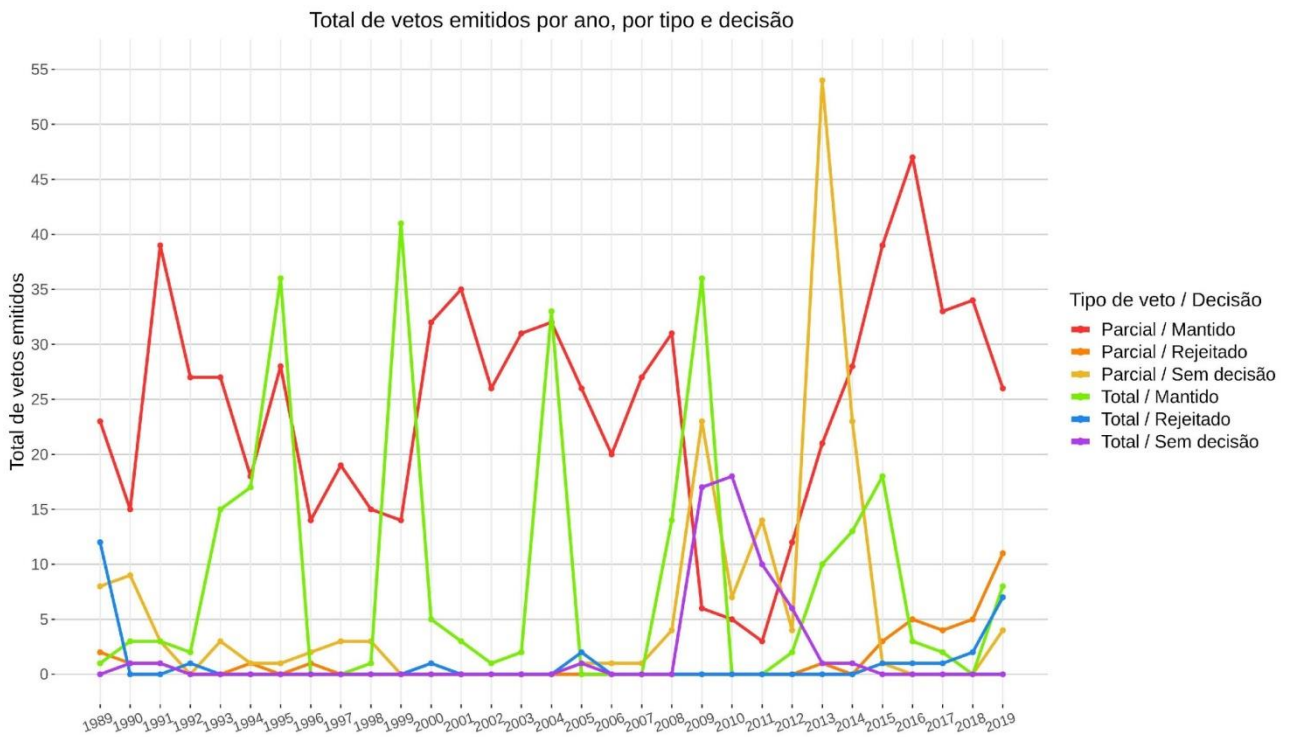
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 2 – Total de vetos emitidos por ano e por tipo



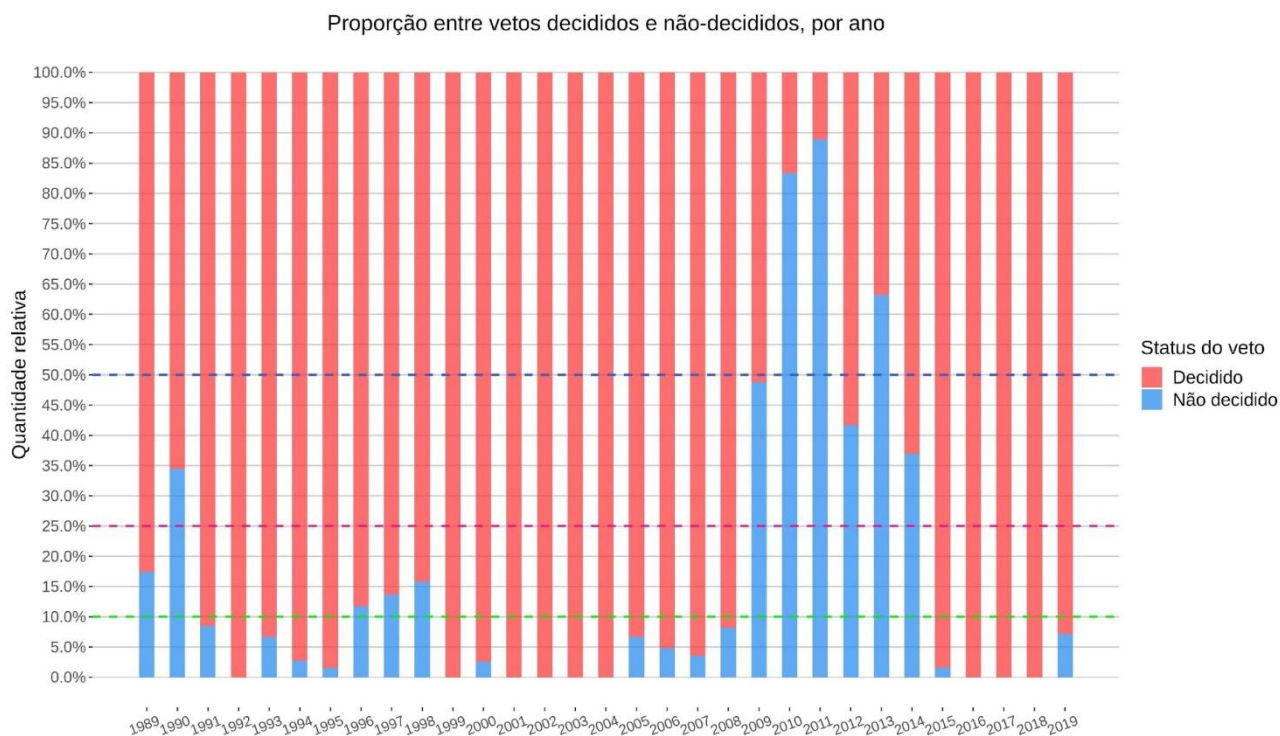
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 3 – Total de vetos emitidos por ano, por tipo e decisão parlamentar



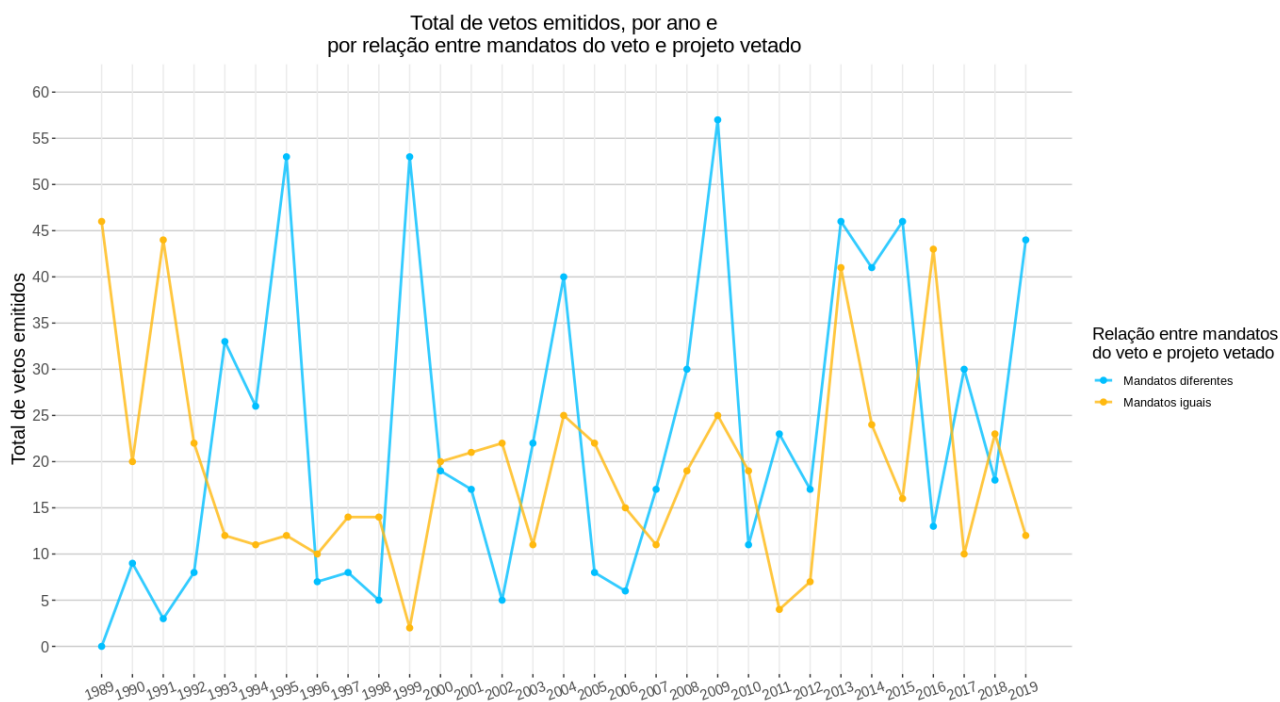
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 4 – Proporção entre vetos decididos e não-decididos, por ano



Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 5 – Total de vetos emitidos, por ano e por relação entre mandatos do veto e projeto vetado



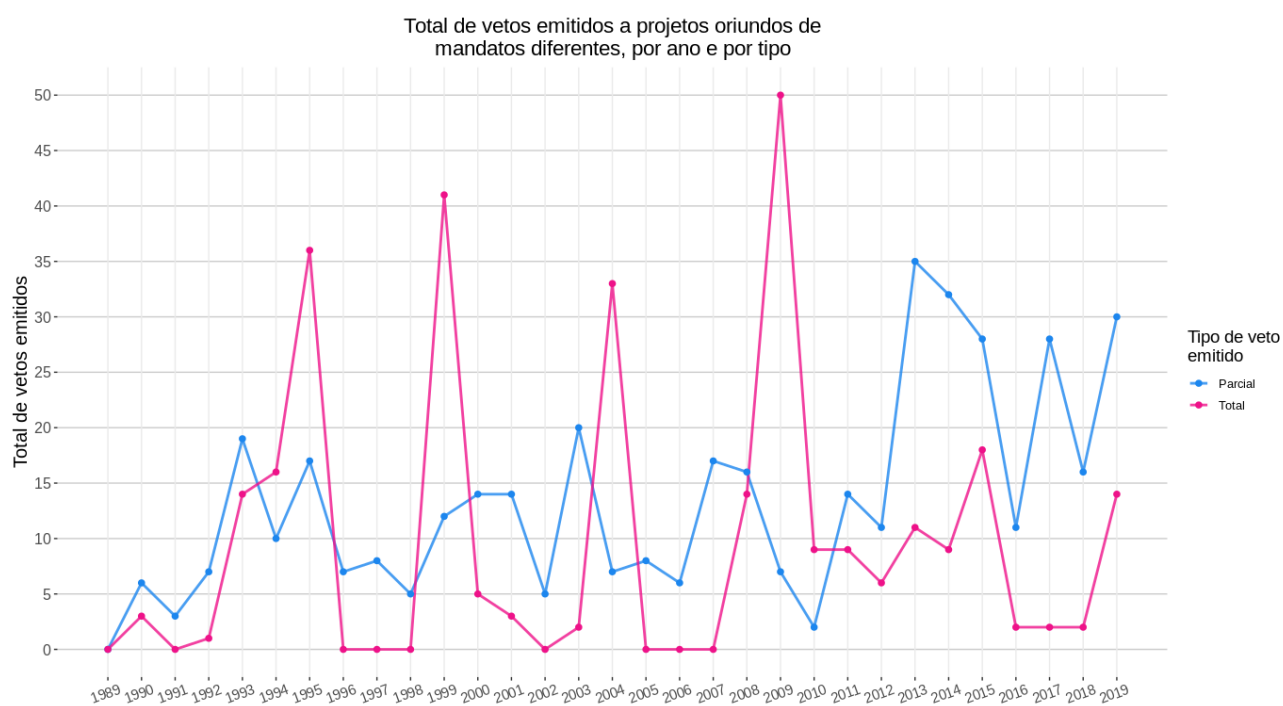
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 6 – Total de vetos emitidos a projetos oriundos do mesmo mandato, por ano e por tipo



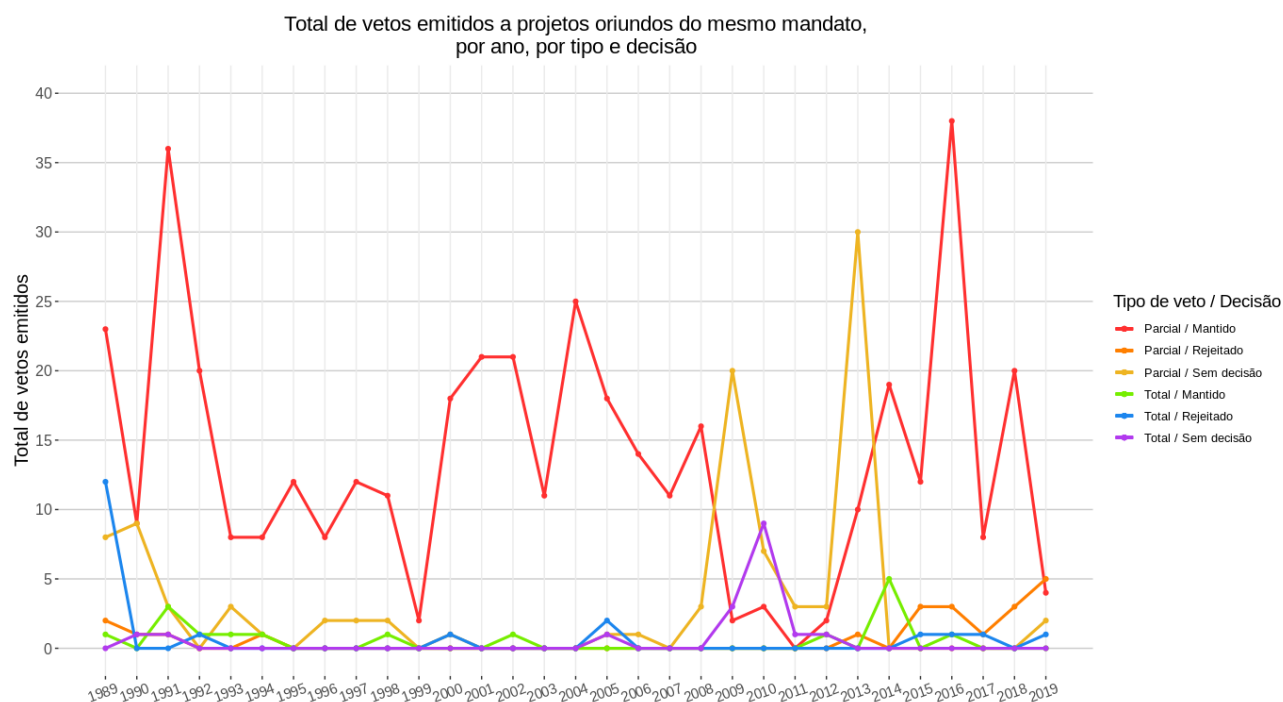
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 7 – Total de vetos emitidos a projetos oriundos de mandatos diferentes, por ano e por tipo



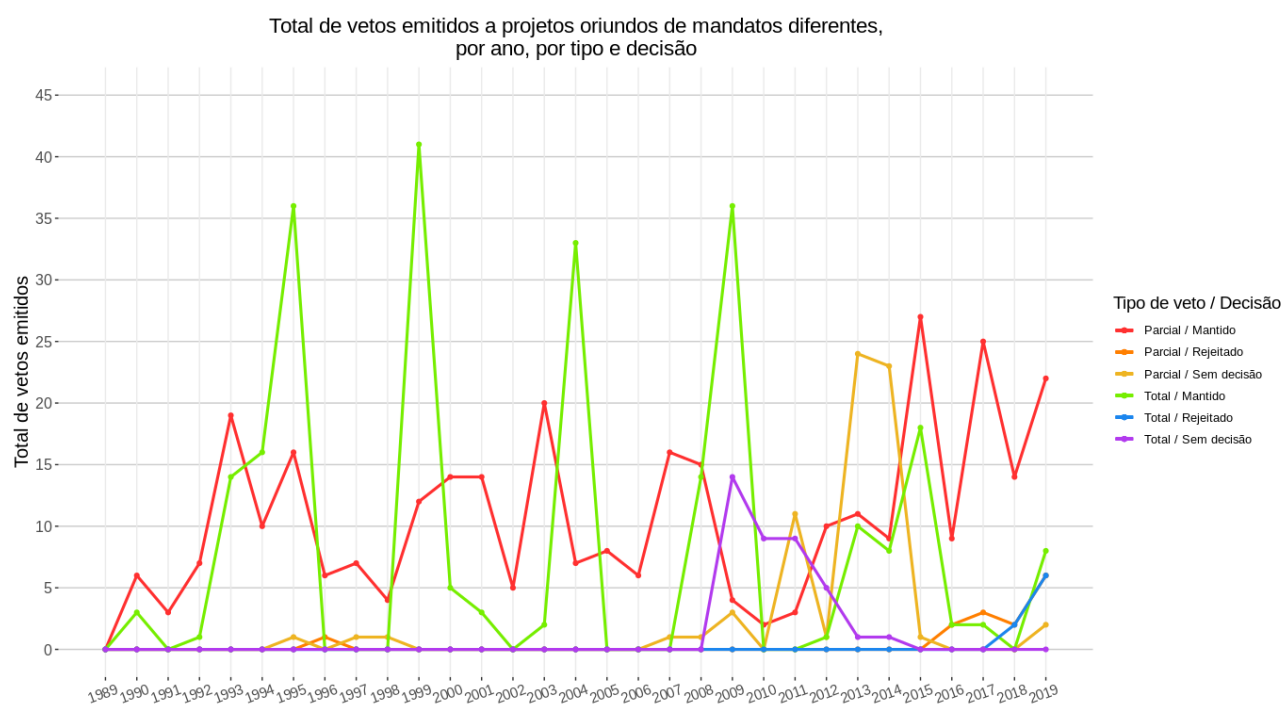
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 8 – Total de vetos emitidos a projetos oriundos do mesmo mandato, por ano, por tipo e decisão



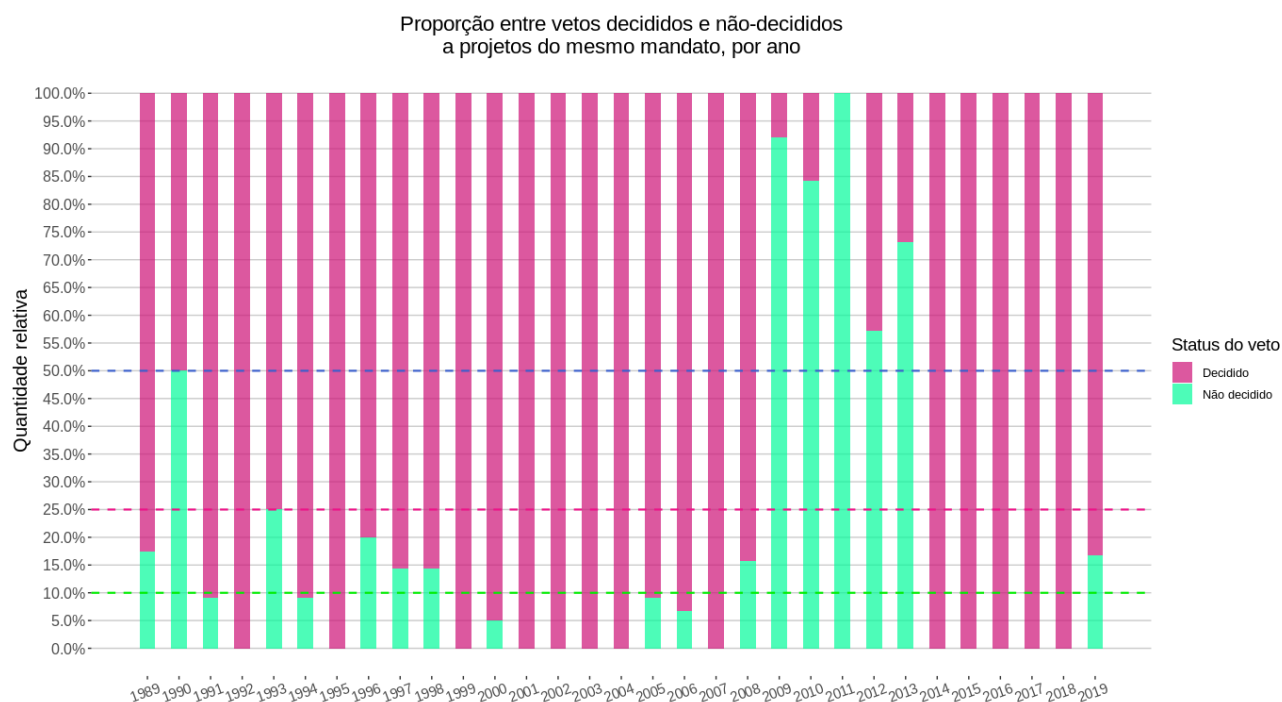
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 9 – Total de vetos emitidos a projetos oriundos de mandatos diferentes, por ano, por tipo e decisão



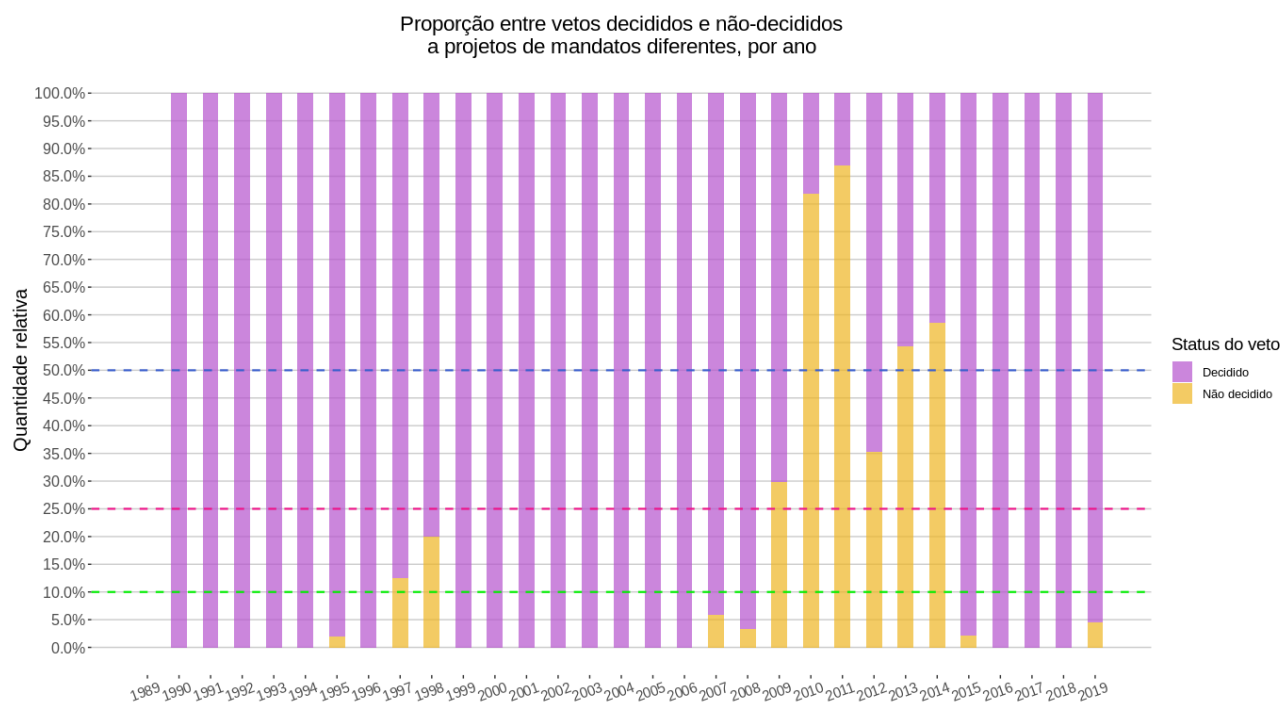
Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 10 – Proporção entre vetos decididos e não-decididos a projetos do mesmo mandato, por ano



Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

Figura 11 – Proporção entre vetos decididos e não-decididos a projetos de mandatos diferentes, por ano



Fonte: Banco de Dados Legislativos do Cebrap

QUESTÕES DA ECONOMIA ENQUANTO CIÊNCIA SOCIAL: UMA ABORDAGEM CRÍTICA À ESCOLHA RACIONAL E SUA PRETENSÃO DE UNIVERSALIDADE

PEDRO HENRIQUE ZERO ARAÚJO³⁰

INTRODUÇÃO - INFLUÊNCIAS DA TEORIA ECONÔMICA ATUAL

Com certeza há uma complexidade ímpar ao se tratar do fenômeno humano. A multiplicidade de arranjos sociais, relações estabelecidas e, principalmente, a compreensão de mundo própria de cada cultura podem minimamente exemplificar tal afirmação. Fato é que a diversidade, cultural, histórica e particular, faz do homem algo altamente mutável, dificilmente inteligível, indubitavelmente não generalizável. O problema surge justamente quando algumas correntes intelectuais ou mesmo campos inteiros de conhecimento se fundamentam no postulado da universalidade humana.

Talvez esse seja o caso da Economia. Atualmente, é notável a proeminência dessa área tanto nos meios acadêmicos quanto na vida prática das pessoas, visto que vem ganhando cada vez mais funções, em cada vez mais espaços sociais. Palavra de ordem da mídia tradicional - inclusive contando com seção dedicada em sites

³⁰ Formação: graduando em Ciências Sociais/FFLCH/USP. - Vinculação acadêmica: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. Contato: pedro.hza@usp.br

de notícias e jornais impressos - e até da alternativa - contando com uma explosão de canais sobre a disciplina no Youtube, por exemplo -, a economia emerge para o indivíduo médio como a quantificação objetiva das interações entre as pessoas; é a referência maior para as mudanças de humor do mercado, isto é, das mudanças de preferência das próprias pessoas.

Nesse sentido, firma-se e se reafirma com base nas escolhas individuais, tomadas a partir da ideia de escassez dos recursos naturais e não naturais que se apresentam às pessoas. Para Alfred Marshall (1890), um dos principais nomes da corrente neoclássica de economia, esta se define por ser “o estudo da humanidade em sua vida rotineira”. Já para Paul Samuelson (1947), primeiro economista americano a receber o Nobel de Economia e autor da *Síntese Neoclássica*, a economia é “o estudo de como os homens e a sociedade escolhem, com ou sem o uso de dinheiro, empregar recursos produtivos escassos que poderiam ter usos alternativos...”

Sob a ótica histórica do pensamento econômico, é possível visualizar as contribuições neoclássicas - com destaque para a introdução e utilização das leis de oferta e demanda como forças potencialmente geradoras de um equilíbrio, responsável por sua vez pela maximização dos interesses gerais - como a base da teoria econômica atual, por sua vez largamente espalhadas por manuais, livros de referência e até mesmo como pano de fundo de discussões nesse campo. A teoria neoclássica tem âncoras fortes no pensamento atual de sociedades capitalistas.

Como aponta Prado (2001), a corrente neoclássica só pode ser caracterizada em comparação direta à clássica, sobre a qual tece críticas e propõe novos entendimentos. Nesse processo, torna-se evidente a ideia principal da corrente crítica, qual seja a tentativa de desvincular os lucros e suas origens do movimento de acumulação do capital:

Assim, todas as versões da teoria neoclássica partiram da suposição de que a economia é formada por um conjunto de agentes econômicos, e que estes são possuidores, de um lado, de preferências ou escalas de utilidade e, do outro, de dotações de fatores, dentre as quais se incluem determinadas "quantidades de capital". A tarefa, então, de todas elas foi a de mostrar como o "mecanismo de mercado", por meio da produção, da circulação e da repartição, faz um casamento ótimo ou quase ótimo entre o emprego dos fatores e a satisfação dos consumidores (PRADO, 2001, p.3).

É dessa maneira que a economia pode ser situada e, com isso, compreendida. É fruto de uma evolução de ideias originárias do pensamento neoclássico, o qual não é apenas não é único como ainda deve ser situado, em suas origens, em um tempo e em um espaço particulares. Isso nos leva a perceber que, por mais inovadora e abrangente que a teoria tenha sido - e aqui não pretendo realizar uma avaliação de seus méritos e falhas -, ela desenvolve-se no seio da sociedade capitalista do século XIX, a partir do objetivo claro de afastar a acumulação desmedida de capital do campo de questionamentos basilares que envolvem o campo da economia.

2 O DEBATE ENTRE FORMALISTAS E SUBSTANCIALISTAS

Nesse sentido, convém situar essas reflexões em um debate mais amplo que ganhou maior proeminência nos anos 1950 e 1960: o dos substancialistas contra os formalistas. O “confronto” se deu no campo da Antropologia Econômica e opôs, de um lado, aqueles que acreditavam que a economia era um meio de interação entre o homem e a natureza, de modo que esta forneceria os elementos necessários à subsistência daquele; estes eram os substancialistas. Do outro, estavam os que entendiam a economia como um estudo de certas relações sociais universais existentes, que envolveriam em grande medida a tomada de decisões tendo em vista a escassez de recursos; estes eram os formalistas.

Encabeçada por Karl Polanyi, a corrente substancialista identificava esses dois significados conferidos à economia da seguinte maneira: o substancialismo seria o reconhecimento da necessidade de se garantir a sobrevivência através da natureza; o formalismo por sua vez teria origem em uma operação lógica entre meios e fins, qual seja a do emprego de diferentes usos possíveis dos meios dada a sua escassez. Para Polanyi, os dois conceitos seriam independentes um do outro, já que a subsistência humana não envolveria necessariamente a escolha e, ainda que envolvesse, ela não teria de ser necessariamente forçada pela escassez (Polanyi, 1968a, p. 140).

Ainda na visão de Polanyi, segundo Humphreys (1969, p. 196), o paradigma formalista estava fundamentado justamente no pensamento econômico neoclássico, e seria apenas aplicável às modernas economias capitalistas, nas quais as definições formalista e substancialista coincidiriam:

Ligar a satisfação das necessidades materiais à escassez e ao ato economizador, fundindo-os em um único conceito, pode parecer justificável e razoável sob um sistema de mercado, onde e quando prevalece. Aceitar, contudo, esse conceito composto de “meios materiais escassos e de economização” como um genericamente válido aumenta a dificuldade em se conseguir desalojar a falácia economicista (economistic fallacy) da posição estratégica que ainda ocupa no pensamento contemporâneo (Polanyi, 1977b, p. 20).

Dessa maneira, torna-se perceptível a ligação entre o padrão neoclássico de economia e o formalismo, o qual exerce a função de estender para o campo da Antropologia as ideias econômicas neoclássicas. Nelas, portanto, a escolha em ambiente escasso é a condição inerentemente do humano em seu contato com a natureza; o cálculo faz parte da sua vida como um todo, já que permite racionalizar as escolhas disponíveis, sempre tendo em vista os benefícios e os custos envolvidos em cada decisão.

3 PRINCÍPIOS GERAIS DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL

Essa atitude racionalizante, própria dos homens em situação de escolha, é a característica fundamental atestada, igualmente, pela Teoria da Escolha Racional. Segundo ela, a atitude calculista

é o pressuposto do pensamento humano, assim como no formalismo e no pensamento neoclássico; mas, para além disso, essa teoria afirma uma orientação precisa para as escolhas humanas, qual seja a da maximização dos benefícios (ou diminuição dos custos). Além disso, a maximização é sempre referente aos interesses do homem em sua particularidade, entendido como unidade consciente capaz de formular suas próprias vontades e expô-las de modo a melhor garantir que sejam atendidas. É exatamente esse o sentido dado para as ações humanas na teoria econômica neoclássica.

Nesse sentido, há a construção de estratégias por parte dos atores, nas quais são mobilizadas, segundo Carvalho (2007), normas e valores apenas na medida em que contribuem para o objetivo destes, isto é, para se alcançar certo bem ou serviço. Assim, as interações também são igualmente apreendidas como situações-meio para a obtenção de benefícios individuais, nas quais as estratégias individuais se fazem valer mediante a utilização de normas e valores circunstanciais - até mesmo a confiança, como argumenta Carvalho (2007), está relacionada ao cálculo de custos e benefícios, já que sempre se interage, por um lado, para obter benefícios e, por outro, sacrificando-se através de custos com o intuito de se promover interações futuras.

É importante ressaltar que no paradigma da escolha racional - e para os economistas que dela se valem -, o efeito do cálculo auto interessado tende ao equilíbrio de interesses, já que a busca pela

maximização das situações individuais autorregularia as interações, principalmente graças às normas envolvidas nessa troca. Estas contribuiriam para a formação de consensos entre os atores, produzindo ganhos em ambas as partes, o que garante portanto a funcionalidade do sistema.

Um exemplo prático disso seria o “mercado de externalidades”, no qual certas remunerações (inclusive em dinheiro) poderiam compensar um dano causado a um terceiro. Como apresentado em Mankiw (2009, p.210), em uma situação em que o dono de um cachorro que late demasiadamente e incomoda uma vizinha se sentiria constrangido a ter de se livrar do animal, o “mercado de externalidades” possibilitaria que uma compensação pelo incômodo fosse paga à vizinha, que permitiria que o dono mantivesse o cachorro.

Essa atitude racional, presente nas situações de escolha, contudo, não se restringe aos paradigmas formalista e neoclássico, isto é, aos campos antropológico e econômico. A Teoria da Escolha Racional é tão geral quanto o próprio homem das sociedades modernas capitalistas, imerso por um conjunto de saberes fragmentados a partir da divisão social do trabalho. Nessas sociedades, como argumenta Goode (1997, p. 25), a Psicologia, Sociologia, Ciência Política, Sociobiologia, Paleontologia, Ecologia e a própria Economia - seja em sua vertente ‘mainstream’ ou em alternativas -, assim como todas as outras áreas do

conhecimento, utilizam do mecanismo racionalizante da teoria, uma vez que:

De fato, se observamos o que parece ser um comportamento caótico, seja entre seres humanos sob estresse ou entre um conjunto de células sendo atacadas por um vírus, é provável que chamemos isso de algum tipo de patologia - e depois busquemos por sua justificativa racional (GOODE, 1997, p.25).

Nesse sentido, o esforço de racionalização constante das ações configura-se como a maneira humana, em sociedades capitalistas, de encontrar funcionalidade nos aspectos mais variados do conhecimento. O que argumenta Goode é que, na realidade, a Teoria da Escolha Racional é utilizada em todas as áreas do conhecimento - e até mesmo por aqueles que a criticam - porque o sistema cognitivo humano tende a tal racionalização inelutavelmente. Utilizando das concepções de Kant, Godel e Garfinkel, Goode (1997, detalhes nas p.23-24) chega à conclusão de que o pensamento racional (científico) age através de categorias - como espaço, tempo, causalidade - já estabelecidas no próprio pensamento humano, isto é, que fazem parte de seu sistema cognitivo. A causalidade, atributo essencial da racionalidade, estaria, portanto, 'enraizada' no próprio sistema de pensamento.

Essa afirmação é de inestimado valor, já que permite reconhecer certos entraves ao se tentar 'escapar' da prática mais que natural de nosso pensamento que é a racionalização de ideias. Entretanto, apesar de Goode (1997) não delimitar a extensão de tal concepção, buscarei expor nesta presente investigação de pesquisa

que, na verdade, esse ímpeto ao cálculo e à lógica causal só estão presentes nas sociedades em que questões desse gênero são apresentadas, isto é, nas quais as condições existentes levaram a esse tipo de formulação. Torna-se, portanto, desconcordante buscar incluir sociedades nas quais as condições existentes, material e intelectualmente, são demasiadamente distintas das quais tais formulações foram constituídas.

4 CRÍTICA À UNIVERSALIDADE DA TEORIA DA ESCOLHA RACIONAL

Isso posto, faz-se necessário estabelecer a crítica mais geral à escolha racional, a qual apresenta-se relacionada à base universalista sobre a qual a teoria simultaneamente se apoia e reforça. É preciso destacar que as **normas** engajadas pelos indivíduos em suas estratégias de ganho pessoal, apesar de aparentemente gerais, são, por um lado, reflexos de uma cultura e um tempo específicos; por outro, produzem efeitos metodológicos equivocados para a teoria na medida em que generalizam para todo o gênero humano o que observam apenas em uma sociedade.

No que se refere às origens dos elementos normativos, argumento aqui que, sendo eles manipulados conforme as estratégias individuais e tendo sido igualmente produzidos por homens, de um tempo e um local específicos, é preciso situá-las. São frutos desses homens particulares, e não de esquemas gerais normativos. Nesse sentido, torna-se possível esclarecer que o

processo de utilização valorativa se localiza no tempo e no espaço, não em elaborações dedutivas, as quais são impensáveis para o contexto circunstancial.

Do outro lado, postular como princípio norteador o cálculo quase matemático de benefícios e custos, orientados rumo ao auto interesse, pode produzir efeitos equivocados na construção do conhecimento científico. Segundo argumenta Carvalho (2007; p.830), as normas e valores são, na teoria de escolha racional, utilizadas instrumentalmente e orientadas para a maximização do ganho individual. Isso indica que, ao invés de serem concebidos pelas óticas do tempo e do espaço - isto é, entendê-las como parte de um movimento maior de construção social, próprio da evolução de cada cultura humana -, são tomadas circunstancialmente, como elementos que poderiam simplesmente ser utilizados ou descartados conforme a situação e o objetivo de cada indivíduo. Em suma, as normas seriam essencialmente dependentes do indivíduo e de sua situação contingente.

Para Bresser (2009; p.166), seria necessário que se dividisse as ciências em dois métodos: o hipotético-dedutivo, que deveria ser atribuído às ciências metodológicas, como a estatística, a econometria, a matemática, a teoria dos jogos -, e o histórico-dedutivo, destinado às “ciências substantivas”, como as ciências naturais e as sociais. A esse respeito, diz:

(..) o método histórico-dedutivo não parte de simples pressupostos, mas da observação de uma realidade complexa e em mudança. Ambos são dedutivos, mas

enquanto um é hipotético – partindo de um pressuposto – o outro é histórico – partindo de sequências observadas de fatos e mantendo-se próximo a eles durante o processo dedutivo (BRESSER; 2009; p.166).

Em ambos os critérios (na avaliação das origens da utilização normativa ou nos seus efeitos metodológicos), faz-se evidente que opera, como pano de fundo da teoria, a suposição do homem universal - que no campo econômico traduz-se por *homo economicus*. O grande problema dessa pressuposição é que ela não leva em consideração justamente o desenvolvimento do sistema de pensamento humano, dado histórica e culturalmente. A teoria faz do homem das sociedades capitalistas pós-industrializadas não apenas o centro como o modelo do único sistema cognitivo possível.

O que busco argumentar aqui é que, graças à incompatibilidade da justificativa estritamente racional do modelo de Teoria da Escolha Racional perante outros tipos de entendimento provenientes de outros tipos de sociedade, o conhecimento sobre o processo de tomada de decisão e da própria ação humanas limita-se e se confunde, já que sua base de fundamentação está igualmente limitada e confusa. E, se há algo de universal na Economia, com certeza é a interação humana com a natureza, da qual ela também faz parte. O que difere, isto é, o sistema de cognição, é justamente o que a Teoria da Escolha Racional, alojada no pensamento neoclássico e trazida ao formalismo antropológico, fixa como universal.

5 O CAMINHO PARA A CONSTRUÇÃO OBJETIVA DO CONHECIMENTO

De modo mais geral, o mecanismo do qual o pensamento racional abdica em suas considerações é o da significação própria de outras culturas. Como já atestado por inúmeras correntes do pensamento antropológico, cada comunidade mobiliza determinadas categorias de pensamento de modo a produzir significados para as ações. É importante atestar que, ainda que não seja possível delinear neste trabalho, esses processos de atribuição de significado mantêm fortes relações com as condições existentes materialmente naquele povo. Marx chega a elaborar tal questão em mais detalhes em *Ideologia Alemã* (2010), no qual assegura a necessidade da revolução comunista, a qual conseguiria de uma só vez alterar simultaneamente as consciências e as condições dos indivíduos.

De todo modo, essa relação é facilmente verificável nos relatos etnográficos, a partir dos quais os antropólogos não apenas descrevem o que veem, mas interpretam e dão, igualmente, sentido para os acontecimentos. Com esse esforço interpretativo, torna-se evidente o quanto a organização social, por exemplo, depende das categorias mobilizadas pelos indivíduos, uma vez que é a partir delas que enxergam o mundo à sua volta. De acordo com Ruth Benedict: “A cultura é como uma lente através da qual o homem vê o mundo” (BENEDICT, 2019, p.19).

Essa lente usada para enxergar o mundo naturalmente não é a mesma em toda parte e nem a todo o tempo; segue o curso da história em cada região, evolui. Em cada caso é diferente, e em cada caso produz efeitos sobre a estrutura geral de arranjo entre os homens. Por isso, por mais semelhantes que algumas práticas sejam em conteúdo ou em forma, elas apenas fazem sentido se colocadas em relação a um sistema maior, ditado em última instância pelo sistema cognitivo ali construído.

Convém aqui explicitar uma outra divergência do modelo de conhecimento proposto aqui e o do cálculo racional. Para este, as práticas e pensamentos, tomados como universais, o são não apenas por generalizarem o homem típico das sociedades pós-industriais, mas por elevarem ao nível mais extremo a mutabilidade cultural e histórica, de modo a tornar o nível macro no mais atomizado possível, a nível do próprio homem como consciência individual. Isto é, o homem que antes poderia ser compreendido em seus pensamentos e práticas por meio de estruturas sociais - como o fazem grande parte dos cientistas sociais -, com a Teoria da Escolha Racional mantém-se enclausurado em sua própria agência.

Em outros termos, a diversidade cultural e histórica é elevada ao nível de tudo ser mutável e contingente, não havendo mais estruturas possíveis de explicar o fenômeno humano e sua consciência racional. É um pouco da Dialética do Ser e do Nada, apresentada por Hegel em *A Ciência da Lógica* (1995), na qual o Nada, definido como ausente de determinação e conteúdo,

apresenta-se semelhante ao Ser, que em seu grau de mais alta pureza, é também indeterminado. Assim, o Ser puro é o Nada.

O problema dessa concepção é que não prevê qualquer possibilidade de cristalização estrutural das ações e ideias. As normas são praticamente destituídas de seu estatuto de normas, como aponta Carvalho (2007; p.853), já que o foco se mantém na agência individual das estratégias pertinentes para se atingir certos objetivos; assim, as convenções sociais cedem lugar para, por exemplo, as informações.

Estas desempenham papel fundamental na teoria, já que permitem aos indivíduos situar-se em cada circunstância e saber o que esperar do mundo que o cerca, sobretudo com relação a outros indivíduos. Nesse sentido, facilita interações, na medida em que dá o controle da situação para os agentes, que nada mais tem de fazer a não ser perceber o sentido mobilizado pelo(s) outro(s) ator(es) e calcularem bem como chegar a seus objetivos.

A consequência dessa deterioração da dimensão estrutural a partir da atomização extrema do indivíduo e as ideias que o cercam é a impossibilidade de apreensão de qualquer fenômeno, que se torna vazio de qualquer esforço inteligível quando abdica de sua generalização e se torna o tipo-ideal individual. Mas a racionalidade e a causalidade, lembremos, são o próprio pressuposto do pensamento nas sociedades capitalistas, estão penetrados e firmados em toda e qualquer construção lógica, moral, conceitual.

Assim, para aqueles que defendem e para aqueles que criticam a Teoria da Escolha Racional, para todos os presentes nas sociedades capitalistas, a solução epistemológica é uma só. A única forma de tornar um fenômeno inteligível é descobrir o que ele tem de universal, já que características comuns são o que permite a comparabilidade. Desse modo, não apenas buscaram elementos mais abstratos para fazer do pensamento humano algo apreensível, mas fizeram do próprio pensamento o elemento universal. O esforço epistemológico é, em si mesmo, a própria tentativa de elaboração racional do mundo.

Não é preciso retomar a já supracitada discussão acerca da impossibilidade de concepção geral da cognição humana. Mas é preciso destacar que, a fim de entenderem os efeitos da racionalidade sobre o mundo, teóricos e não teóricos, todos aqueles que de alguma maneira pensavam e buscavam estabelecer ligações lógicas entre fenômenos, fizeram de seu próprio pensamento o elemento fundamentalmente universal, capaz de unificar a todos os homens em todas as partes e em todos os tempos.

Na Economia, não é preciso dizer que o paradigma se fez valer, com ou sem a teoria neoclássica. Mas, como afirma Goode (1997, p.26), a “economia “mainstream” é o único campo das ciências sociais que proclama orgulhosamente sua total fidelidade à Teoria da Escolha Racional”. Fato é que, de qualquer forma, a tentativa de estabelecer funcionalidade - entenda-se o termo a partir

da corrente funcionalista - aos acontecimentos persiste independentemente de sua proclamação explícita ou não.

Com isso, é importante que as ciências e, sobretudo a Economia, levem tais considerações a sério. É preciso que, antes de tudo, situem-se com relação aos seus princípios fundadores e à sua abrangência enquanto campos do conhecimento, ou seja, formadores de um saber rigorosamente comprovado e não apenas testados em uma porção de lugares. Para isso, as abordagens histórica e cultural são imprescindíveis, dado que permitem, por um lado, colocar sob perspectiva o que se tem por certo e, por outro, indicar novos caminhos pelos quais um conhecimento mais abstrato seja possível.

Entretanto, o perspectivismo não deve ser tomado apenas como meio para se chegar a novos pontos de vista, mas também como fim a ser almejado. Isso porque a incorporação de perspectivas distintas é parte do processo de construção do conhecimento. Somente a partir de sua compreensão e posterior incorporação à análise é que será possível, então, vislumbrar as ideias mais gerais.

Nesse processo, a Antropologia pode oferecer grandes contribuições. É por excelência o campo do conhecimento responsável por introduzir os novos pontos de vista, próprios de culturas diferentes. Ainda, apresenta como método geral - à parte das diferenças entre escolas de pensamento - a descrição e a interpretação, etapas sequencialmente estipuladas na tentativa de

se estabelecer uma linha explicativa que una os diferentes elementos de um sistema de pensamento distinto. Mas cabe lembrar que, ainda nesse campo, operam os princípios lógicos do pensamento racionalizante. A posição de Stanfield bem resume a proposta aqui defendida:

A estreiteza da teoria econômica moderna – com a noção prevalecente de um comportamento econômico calculista e orientado para o ganho generalizável - pode ser superada apenas por meio da disponibilidade de uma base empírica mais alargada, mediante a integração da antropologia, história e sistemas econômicos comparados em uma história econômica geral ou universal bastante compreensiva. (STANFIELD, 1986, p. 32-33).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A abordagem histórica agrega ao conhecimento na medida em que, além de colocar sob perspectiva determinadas práticas, ideias e valores, apresenta um aprofundamento por suas origens e efeitos. O efeito temporal esclarece que todas as coisas têm causa e efeito, toda situação é tudo e, ao mesmo tempo, nada; faz da mutabilidade a regra prática do jogo e da perenidade apenas construção delimitativa do entendimento humano. Entretanto, ainda que se assuma o movimento duradouro das coisas, é preciso pensar que em alguma medida elas também se cristalizam em certos padrões, aos quais conhecemos por estruturas sociais.

Portanto, entender historicamente passa por complexidades ímpares do fazer científico, fazer este que precisa permanentemente se situar e se entender enquanto parte de uma

situação, isto é, pertencente a uma realidade sui generis. Mas, ao mesmo tempo, reconhecer que há simultaneamente processos de produção de convenções em construção; processos de construção das normas propriamente - não como são entendidas pela escolha racional.

Nesse ponto, Sahlins (2008), importante pensador do que se pode chamar estruturalismo histórico, fez grandes contribuições. Seu entendimento sobre o fazer etnográfico buscava explicitar para o leitor e para o próprio trabalho de pesquisa etnográfica que a posição histórica ocupada pelos atores não pode ser desprezada, dado que este é um elemento fundamental para a compreensão do sistema de pensamento próprio de uma comunidade. Para ele, a estrutura se reproduz e se transforma mediante a história.

Aqui busco estender um pouco tal concepção. Compreender a posição de um ator deve ser preconizado e defendido não apenas em relatos etnográficos, mas também no fazer científico em geral. O pensamento econômico atual, além de não se atentar para isso, comete sérios equívocos por se basear em um modelo que toma por pressuposto o pensamento geral humano, o qual não encontra correspondente na realidade factual.

A ciência deve sim contar com critérios sólidos e claros, todavia não deve abdicar da coerência e da análise rigorosa dos fatos. Nesse sentido, proponho que, na tentativa de atingir um conhecimento mais universal, a incorporação de perspectivas aos campos do conhecimento bem como sua comparabilidade é

fundamental. Produzir esforços descritivos e interpretativos configura-se, assim, como uma alternativa possível para a construção de entendimentos mais extensos e retos.

O foco passa a ser, portanto, as organizações econômicas não capitalistas e suas maneiras de responder ao problema essencial da ação humana, qual seja o do emprego dos recursos naturais e não naturais. Descrever é um passo essencial, mas teorizar, a ponto de construir esquemas mais gerais de compreensão, figura-se o objetivo essencial nesse tema. De qualquer forma, faz-se necessário abdicar da simplicidade das generalizações e buscar, ainda que por caminhos tortuosos e laboriosos, tomar a diversidade como regra, bem como também como meio para qualquer pretensão de conhecimento universal.

REFERÊNCIAS

ACOSTA, Alberto. **O bem viver**: uma oportunidade para imaginar outros mundos. Elefante, 2016.

BENEDICT, Ruth. **O crisântemo e a espada**: padrões da cultura japonesa. Editora Vozes, 2019.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica. **Rev. Econ. Polit.**, São Paulo, v. 29, n. 2, p. 163-190, June 2009 .

CARVALHO, Bruno Sciberras de. As condições sociais da ação instrumental: problemas na concepção sociológica da teoria da escolha racional. **Dados**, Rio de Janeiro, v. 50, n. 4, p. 827-862, 2007.

ENGELS, Friedrich; MARX, Karl. **A ideologia alemã**. São Paulo: Boitempo, 2010.

GOODE, William J. Rational choice theory. **The American Sociologist**, v. 28, n. 2, p. 22-41, 1997.

HEGEL, George Wilhelm Friedrich. **Enciclopédia das ciências filosóficas I-A ciência da lógica**. São Paulo: Edições Loyola, 1995.

HUMPHREYS, S. C. History, economics, and anthropology: the work of Karl Polanyi. **History and Theory**, v. 8, n. 2, p. 165-212, 1969.

MACHADO, Nuno Miguel Cardoso. Karl Polanyi e o "Grande Debate" entre substantivistas e formalistas na antropologia econômica. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. 1, p. 165-195, 2012.

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Cengage Learning, 2009.

PRADO, Eleutério F. S. A ortodoxia neoclássica. **Estud. av.**, São Paulo, v. 15, n. 41, p. 9-20, Apr. 2001.

SAHLINS, Marshall. **Metáforas históricas e realidades míticas: estrutura nos primórdios da história do reino das ilhas Sandwich**. São Paulo: Editora Schwarcz-Companhia das Letras, 2008.

O IMPACTO DA PANDEMIA DE COVID-19 NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO

RICARDO DA SILVA DOMINGOS³¹

INTRODUÇÃO

Profissionais da Astrologia e ciências sociais aplicadas, como a Economia, divergiram em opinião sobre o ano de 2020. Enquanto a espiritualidade já dava sinais de que o universo traria grandes transformações nas estruturas humanas no presente ano devido ao posicionamento atípico de determinados planetas (ASTROLINK, 2019), a ciência econômica dificilmente poderia prever que uma pandemia de alto impacto pudesse afetar com tamanha magnitude as relações sociais e econômicas em todo o mundo. Diferenças à parte, o fato é que a atual conjuntura nos obriga a repensar antigos paradigmas.

Por conseguinte, diante dos recentes acontecimentos, pretendo investigar o impacto da pandemia do atual coronavírus na indústria do vestuário, discutindo sobretudo a questão das cadeias globais de mercadorias. Para tanto, meu recorte de estudo não será uma marca específica inserida nesse processo, apenas apontamentos gerais sobre o tema, pois as informações disponíveis

³¹ Bacharel em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Já atuou na Fundação Sistema Estadual de Análises de Dados e no Escritório de Desenvolvimento de Carreiras da USP. Possui como interesse de pesquisa as minorias de uma forma geral, especialmente a intersecção dos marcadores sociais da diferença gênero e classe social. Contato: ricardo.domingos@usp.br

nos canais de comunicação de empresas desse setor não são transparentes.

Recentemente, as empresas que possuem como núcleo de seus negócios a política de responsabilidade social e/ou ambiental têm inspirado organizações tradicionais a repensarem a forma como tratam o capital humano bem como os recursos escassos da natureza. Por essa razão, em todo o mundo esse tema está sendo cada vez mais valorizado nas corporações. Pensando nisso, a Organização Não Governamental *Fashion Revolution*, de abrangência internacional, iniciou em 2016 a elaboração de relatórios anuais sobre transparência no setor da moda como tentativa de conscientizar as marcas a divulgarem detalhes de suas cadeias de valor. Prova da importância desse rastreamento, o documento de 2018 mostra que a média de pontuação do índice de transparência elaborado pela referida ONG foi de apenas 52 pontos, em uma escala de 0 a 250, ao pesquisar 150 marcas e varejistas globais (BARBOSA, 2018).

Existem cerca de 40 milhões de pessoas trabalhando nas cadeias globais de suprimentos na indústria do vestuário no mundo. E, devido a COVID-19, confecções de roupas em Bangladesh, Camboja, Vietnã e outros países estão com os negócios quase paralisados, uma vez que dependem de matérias-primas da China, o epicentro da pandemia em 2019, afetando não apenas a produção nas fábricas asiáticas, mas também o consumo de roupas no ocidente (KELLY, 2020).

Sobre esse tema também existe uma questão de gênero, pois a base produtiva da indústria do vestuário é composta majoritariamente por mulheres. Tanto peças femininas, masculinas ou andróginas, principalmente os detalhes mais delicados, são feitos por mão de obra feminina. Mas não se trata de qualquer mão de obra feminina, pois se está abordando uma exploração sem tamanho de meninas e mulheres em situação de miséria em partes da Ásia, uma das regiões mais desiguais do ponto de vista socioeconômico no mundo (RATCLIFFE, 2019).

Diante da falta de informações verídicas sobre as cadeias globais de mercadorias na indústria do vestuário, o objetivo deste trabalho é mostrar que o modelo produtivo preponderante hoje (o da acumulação flexível) é resultado de uma ruptura com o modelo anterior (o fordismo). E com base nessa mudança de referência no âmbito da sociologia do trabalho, aliado com teorias econômicas sobre comércio internacional, analisar possibilidades de interpretação nesse segmento econômico em um mundo pós-pandemia.

2. DAVID HARVEY E O FORDISMO

No início do século XX, Henry Ford inaugura uma metodologia de trabalho inspirada na obra “Princípios da Administração Científica” de Frederick Winslow Taylor. Este texto se refere à tentativa do autor em buscar a melhor forma de racionalizar o processo de trabalho. Uma de suas intenções era

estabelecer um controle rígido do tempo. Entretanto, Henry Ford foi além dessa pretensão ao implantar a jornada de 8 horas diárias por \$5. A intenção na época era criar um sistema de produção e consumo em massa. Ou seja, tudo aquilo que fosse produzido na fábrica seria, em grande parte, consumida pelos próprios trabalhadores da indústria. Desse modo, o fordismo - a partir de um complemento das teorias de Taylor - tentou criar um tipo de sociedade capitalista ocidental (HARVEY, 1994).

E deu certo, sobretudo entre 1945 até 1973. Isso ocorreu porque desde o período entre guerras, uma variedade de indústrias passou a ser fomentadas, como a automobilística, petroquímica, eletrodomésticos, entre outras, não somente nos Estados Unidos, pois incluiu expansão industrial na Alemanha, Grã-Bretanha e Japão (HARVEY, 1994).

Contudo, nem toda as pessoas foram contempladas com os supostos benefícios que o fordismo defendia proporcionar. Pelo fato de que não foram todos os tipos de indústria que tiveram aumento de produtividade, como resultado havia desigualdades no interior da classe trabalhadora. Essa questão também pode ser explicada pelos marcadores sociais da diferença como gênero e raça, na medida em que os homens brancos permaneciam em uma situação de privilégio quando comparados com as mulheres e pessoas negras. Sem contar o crescente levante popular oriundo dos países da periferia do capitalismo contestando essa política

internacional na segunda metade do século anterior (HARVEY, 1994).

Dados da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico revelaram a progressiva retração da economia no fordismo ao longo dos anos. Analisando a série histórica de alguns países centrais de 1960 a 1985, constatou-se que nos Estados Unidos houve diminuição de 1,9% do seu crescimento econômico nesse intervalo de tempo; enquanto na Alemanha Ocidental o valor da queda foi de 2,8% considerando o mesmo período; já a Inglaterra teve uma desvalorização de 1,9% durante essas décadas; além do Japão, que teve a maior redução verificada neste estudo: 6,5% durante esses anos (HARVEY, 1994).

A crise do modelo fordista de produção no âmbito global pode ser explicada, entre outras teorizações, pelo fato de que houve um embate mais acentuado em relação ao aspecto geográfico e, além disso, uma crise também de superacumulação desencadeando o endividamento das empresas (HARVEY, 1994).

Nesse sentido, notou-se a ruptura da hegemonia norte-americana no cenário capitalista global. Ao passo que conjuntos de países começam a despertar o interesse das indústrias, como a América Latina (Brasil e México) e o Sudeste Asiático (Hong Kong, Singapura, Taiwan e Coreia do Sul) (HARVEY, 1994).

Houve instabilidade não apenas no sentido político ou financeiro, mas principalmente uma mudança de paradigma no ocidente. Uma série de transformações culminaram com a

passagem da modernidade para a pós-modernidade, cujo aspecto mais relevante é o encurtamento do espaço e do tempo nas relações sociais (HARVEY, 1994).

Desde a crise do petróleo, em 1973, e a consequente crise econômica nos Estados Unidos e em vários outros países do mundo, o mercado de trabalho aproveitou a crescente onda de desestabilizações de conquistas sociais características do período fordista como previsibilidade de empregos/salários, o fortalecimento sindical e o recrutamento quase completo da mão de obra excedente para utilizar, em vez de tudo isso, a flexibilidade do trabalho. A partir de então, ganha força regimes de admissão parcial, temporária e subcontratada (HARVEY, 1994).

A efemeridade não se tornou regra apenas para as pessoas, uma vez que os produtos também se tornaram alvo de um novo regime de trabalho, o da acumulação flexível. Sendo assim, a meia vida das mercadorias se tornou, da mesma forma, fugaz (HARVEY, 1994).

Por essa razão, o poder da indústria do vestuário no contexto atual não surpreende, pois o que está em jogo não é apenas a transformação dos produtos atuais em modelos do pós-modernismo. Trata-se também de uma estratégia econômica para as empresas do setor sobreviverem no mercado global. Ao contrário do que defendia o fordismo, o consumo de massa entrou em declínio para oferecer espaço ao personalizado.

3 GARY GEREFFI E MIGUEL KORZENIEWICZ: O MODELO DE ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL

Esses autores têm como objeto de estudo as cadeias globais de mercadorias. Na fábrica inserida no contexto globalizado atual, a produção de um elemento comumente envolve simultâneos países. Elas são constituídas por redes interorganizações, as quais se ajuntam em torno de um produto, ligando famílias, empresas e Estados uns aos outros na economia mundial. Somado a isso, os processos específicos dentro delas podem ser representados como nós, vinculados em redes. Cada nó sucessivo abarca aquisição e/ou organização de insumos, bem como força de trabalho, transporte, distribuição e o consumo (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994).

As cadeias globais de mercadorias precisam da competição e inovação para obter êxito econômico. As pressões competitivas são mais presentes nos países periféricos, enquanto a inovação se acentua nos países centrais. Além da competição e inovação, o tempo e espaço estão interligados na nova divisão internacional do trabalho. Para as empresas aumentarem os seus lucros, precisam buscar equilíbrio entre subcontratação no interior do próprio país, mesclada com produção no exterior e, conjuntamente, adotar uma fabricação racionalizada. Por esse motivo, o sucesso de uma firma se explica pela interdependência entre competitividade entre elas, inovação para superar as expectativas de clientes, velocidade na entrega das compras e disponibilidade de uma infraestrutura que

atenda às necessidades de manufatura (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994).

As cadeias globais de mercadorias podem ser direcionadas ao produtor bem como ao consumidor. A primeira possibilidade caracteriza empresas, geralmente transnacionais, que desempenham um papel central na coordenação de redes de produção. Este é o atributo de capitais e tecnologias, como automóveis, aeronaves, semicondutores e máquinas elétricas. Por outro lado, a segunda alternativa descreve grandes varejistas, comerciantes de marca e empresas comerciais que executam função de destaque na formação de redes produtivas descentralizadas em uma variedade de países, frequentemente localizados na periferia. Esse padrão de industrialização é típico em bens de consumo relativamente trabalhosos, como roupas. A análise de cadeias de mercadorias inclui o seu comprimento, a densidade das interações sociais em um segmento específico e a profundidade ou número de níveis que ocorrem em diferentes estágios (GEREFFI; KORZENIEWICZ, 1994).

4 A PANDEMIA DE 2020 COLOCA EM XEQUE FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Com base em seus fundamentos, a Economia é considerada a ciência que estuda a administração/gestão dos recursos escassos existentes nas sociedades. Nela, uma série de princípios econômicos são discutidos, como o conceito de *trade-off*: para

alocar da melhor forma possível o que está em falta no mercado, escolhas devem ser feitas, sendo que um conjunto de pessoas ganham e outro grupo perde. E nessa interação existe conflito de interesse. No caso da indústria do vestuário, claramente existe um *trade-off* entre eficiência e equidade, a depender da responsabilidade política de determinado país sobre a classe trabalhadora local (MANKIW, 2009).

Na indústria do vestuário os itens para a fabricação das peças são bens produzidos por países hoje conhecidos por serem notadamente exportadores devido a oferta de mão de obra mais barata, tais como China e Índia. Em uma interpretação imediata pode-se acreditar que o comércio entre países sempre é benéfico para todas as partes envolvidas. Entretanto, ao analisar os detalhes desse tipo de interação econômica verifica-se, na realidade, a existência de desigualdades entre produção e consumo no comércio internacional (MANKIW, 2009).

As mercadorias estão submetidas a um preço mundial e os países agem como tomadores de preços: ou se submete a esse valor majoritário na economia internacional para serem exportadores ou simplesmente se tornam importadores. De acordo com a teoria econômica, o livre comércio promove bem-estar para um país exportador no sentido de que por mais que o consumo interno seja prejudicado (já que ele estará alinhado com o preço mundial), no balanço final, segundo o princípio de que o comércio é benéfico para todas as partes envolvidas, tem-se o excedente da produção

para exportação superando o excedente do consumo interno. Isso acontece porque o que se vende supera aquilo que supostamente se perde nessa relação (MANKIW, 2009). Trata-se de uma decisão política, um *trade-off*, na qual cabe aos países que aderem a esse modelo pensar formas de redistribuição da riqueza obtida com o comércio global. Entretanto, é patente que a realidade desses países exportadores, sobretudo oriundos da Ásia, é bastante hostil à classe trabalhadora, especialmente as mulheres.

Países desenvolvidos e países em desenvolvimento compartilham princípios econômicos, onde seus agentes precisam fazer escolhas as quais nem sempre vão de encontro com o benefício da maioria da população. Entretanto, se pode especular se tais padrões econômicos continuarão sendo replicáveis nos próximos anos, à medida que a pandemia de coronavírus surgiu em 2019 como consequência de se viver em uma sociedade em rede. Ela colocou em discussão a atual dependência de fornecedores chineses e indianos, por exemplo, expondo talvez a necessidade de explorar, além das cadeias globais, as cadeias nacionais ou regionais. O comércio internacional, com suas mazelas sociais, continuará vigorando nos moldes atuais ou haverá a defesa de movimentos desglobalizantes (LOPES, 2020) ao redor do mundo incluindo pautas de defesa da classe trabalhadora, especialmente da mão de obra feminina? São questionamentos que, no momento, permanecem sem resposta imediata.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista toda essa discussão, uma medida poderia ser adotada: a responsabilização de varejistas pelo trabalho de semisservidão na indústria do vestuário. Existe uma dificuldade de rastreamento desse tipo de desigualdade, tendo em vista que com a produção industrial seguindo o modelo da acumulação flexível, a classe trabalhadora, no geral, se torna pulverizada, fato constatado pelo enfraquecimento ou até mesmo a inexistência de sindicatos no setor da confecção. Por conseguinte, essas mulheres se veem desprovidas de amparo no que tange a direitos trabalhistas. A relação desigual entre tais trabalhadoras, a indústria e o varejo se tornou explícita no período de quarentena. Em termos econômicos, há, portanto, um *trade-off* entre crescimento e equidade, fato a ser constantemente refletido pelos países, sobretudo os em desenvolvimento.

REFERÊNCIAS

ASTROLINK. Previsões para 2020 na Astrologia. Alguns dos eventos mais importantes do ano. Reportagem publicada em 12 dez 2019 no site **Astrolink**. Disponível em: <<https://www.astrolink.com.br/artigo/astrologia-2020>>>. Acesso em 14 jun 2020.

BARBOSA, Vanessa. Quem faz sua roupa? Nasce o 1º índice de transparência da moda no Brasil. Reportagem publicada em 11 out 2018 na revista **Exame on line**. Disponível em: <<https://exame.com/negocios/quem-faz-sua-roupa-nasce-1o-indice-sobre-transparencia-da-moda-no-brasil/>>>. Acesso em 14 jun 2020.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel. **Commodity chains and global capitalism**. Westport/Conn.: Praeger, 1994.

HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Editora Loyola, 1994.

KELLY, Annie. Garment workers face destitution as Covid-19 closes factories. Reportagem publicada em 19 mar 2020 no jornal **The Guardian on line**. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/global-development/2020/mar/19/garment-workers-face-destitution-as-covid-19-closes-factories>>>. Acesso em 24 mai.2020.

LOPES, Rodrigo. Como a pandemia pode acentuar o processo de "desglobalização". Reportagem publicada em 14 mai 2020 no jornal **Zero Hora on line**. Disponível em: <<https://gauchazh.clicrbs.com.br/mundo/noticia/2020/05/como-a-pandemia-pode-acentuar-o-processo-de-desglobalizacao-cka6vezqs002c015nbgd8izrd.html>>>. Acesso em 14 mai 2020.

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução Allan Vidigal Hastings. São Paulo. Cengage Learning, 2009.

RATCLIFFE, Rebecca. Major western brands pay Indian garment workers 11p an hour. Reportagem publicada em 01 fev. 2019 no jornal **The Guardian on line**. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/global-development/2019/feb/01/major-western-brands-pay-indian-garment-workers-11p-an-hour>>. Acesso em 24 mai.2020.

ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS EDUCACIONAIS NO BRASIL

SARA MARTIN XAVIER³²

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, os educadores frequentemente têm se preocupado e investigado a interferência dos interesses econômicos na formulação das políticas públicas no setor educacional no Brasil, principalmente no que se refere ao processo de privatização da educação. Este trabalho busca identificar quais são os princípios econômicos que orientam as políticas educacionais brasileiras.

Dado que as pressões exercidas pelos agentes econômicos sobre as decisões das políticas educacionais normalmente se revestem de uma aparência de neutralidade científica, é relevante investigar quais são os princípios econômicos que estão por trás das disputas políticas na formulação dessas políticas públicas educacionais.

Trata-se, aqui, de uma pesquisa bibliográfica que se mune das análises de uma série de autores sobre as relações entre a economia e seus atores econômicos e determinadas políticas públicas educacionais e reformas educacionais no Brasil, que tratam principalmente dos fenômenos de privatização, mercantilização e

³² Graduanda de Bacharelado e Licenciatura em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). E-mail: saramartinxavier@usp.br.

transnacionalização da educação. Dentre esses autores, dois formam a base teórica principal deste trabalho: Lúcia Bruno (2011) e Roger Dale (2004).

2 LÚCIA BRUNO E O MAIS-VALOR DE MARX

Lúcia Bruno, doutora em Sociologia pela USP, no texto *Educação e desenvolvimento econômico no Brasil* (BRUNO, 2011), relaciona a educação e as formulações de Marx sobre a produção de mais-valor, fornecendo uma perspectiva teórica sólida para a análise e o entendimento das políticas públicas educacionais no Brasil.

A autora defende que a educação passou a ser controlada pelo capital quando os trabalhadores conquistaram a redução da jornada de trabalho, deixando um considerável tempo livre fora da fábrica que poderia ser aproveitado pelos capitalistas como trabalho produtivo utilizado para a reprodução da força de trabalho. O capital passou a controlar a escolarização por meio do Estado, já que, na sua perspectiva, a escolarização significava a produção da capacidade de trabalho. Bruno explicita, então, que a educação pública respondia às necessidades específicas da produção capitalista, das novas tecnologias e da disciplina que a produção de mais-valor subentende, não objetivava o desenvolvimento de capacidades críticas e intelectuais.

O mais-valor é o valor produzido pelo trabalhador no tempo de mais-trabalho, trabalho excedente, ou seja, naquele tempo da

jornada de trabalho em que o trabalhador já produziu o equivalente do valor da sua força de trabalho - o equivalente do valor dos seus meios de subsistência - e agora produz valor gratuitamente para o capitalista (MARX, 2013). Há dois tipos de mais-valor estabelecidos por Marx (2013): o mais-valor absoluto, no qual o aumento do tempo de trabalho excedente é produto do aumento da jornada de trabalho; e o mais-valor relativo, no qual esse aumento se dá pela inovação tecnológica e conseqüente aumento da produtividade - o aumento da produtividade significa um menor tempo de trabalho que é necessário à reprodução do trabalhador, à produção dos bens e serviços consumidos por ele, deixando mais tempo da jornada de trabalho disponível ao mais-trabalho.

Partindo dessa diferenciação entre os tipos de mais-valor, Bruno (2011) argumenta que nos países nos quais domina o mais-valor relativo, a produção capitalista exige trabalhadores qualificados aptos a controlar tecnologias mais complexas, desenvolvendo uma escolarização mais completa que forneça esses trabalhadores qualificados ao mercado de trabalho. Já nos países nos quais o aumento do tempo de mais-trabalho se dá pelo simples aumento da jornada de trabalho, há estagnação da economia e precarização dos sistemas educativos, porque os trabalhos simples com tecnologias menos complexas não exigem o aumento da qualificação do trabalhador.

O domínio do mais-valor absoluto é típico dos países subdesenvolvidos, que funcionam, dentro da divisão de trabalho

internacional, como produtores de matérias-primas e fornecedores de mão-de-obra barata para a execução de trabalhos menos complexos. No Brasil, desde a ditadura militar, há uma tentativa de tornar a economia brasileira mais tecnológica e competitiva, aumentando o mais-valor relativo. Esse é o esforço típico dos países em desenvolvimento: aprimorar suas tecnologias e situar-se como sociedade do conhecimento.

Desde a década de 1960, a educação brasileira é dominada pela racionalidade técnica e pela concepção produtivista, incentivada pela teoria do capital humano, segundo a qual a escolarização é um investimento do indivíduo para o aumento das suas oportunidades individuais e da produtividade das empresas (SAVIANI, 2010, apud FAVARO; TUMOLO, 2016). Isso explica o apoio do empresariado à universalização da educação básica, que permitiria a modernização tecnológica, o aumento da produtividade industrial e a adaptação do Brasil à sociedade do conhecimento.

Bruno (2011, p. 553) afirma que: “A pedagogia das competências é a forma contemporânea de subordinar a aprendizagem às novas necessidades do capital”. As reformas educacionais dos últimos anos objetivam a instrumentalização do conhecimento para o mercado de trabalho, o comportamento disciplinado, as capacidades de comunicação, de cooperação em equipe e de resolução de problemas, e a competição. A educação voltada às capacidades críticas e investigativas é sacrificada pela

lógica utilitária do capital, segundo a qual qualificação é sinônimo de posse de capacidades que possam ser utilizadas na produção de mais-valor (BRUNO, 2011).

O valor da força de trabalho é determinado pelo tempo de trabalho socialmente necessário para a produção e reprodução da força de trabalho (MARX, 2013). Disso se segue que quanto menos produtiva a educação escolar for, maior será o tempo necessário à formação da força de trabalho, maior será a parcela de tempo da jornada de trabalho destinada à produção do equivalente do valor da força de trabalho e menor será o mais-valor obtido. Isso explica o interesse dos capitalistas pelo aumento da produtividade e aceleração da formação escolar: trata-se da tentativa de baratear a mão-de-obra. O uso de tecnologias, a padronização do currículo, o sistema de avaliação do rendimento, a produção em massa de professores, o aumento e intensificação da jornada de trabalho do professor e a redução dos salários dos profissionais da educação fazem parte desse intento (BRUNO, 2011). Ainda sobre a inserção da lógica capitalista de produtividade no ambiente escolar e nos procedimentos formativos, Marx afirma:

A produção capitalista não é apenas produção de mercadoria, mas essencialmente produção de mais-valor. O trabalhador produz não para si, mas para o capital. Não basta, por isso, que ele produza em geral. Ele tem de produzir mais-valor. Só é produtivo o trabalhador que produz mais-valor para o capitalista ou serve à autovalorização do capital. Se nos for permitido escolher um exemplo fora da esfera da produção material, diremos que um mestre-escola é um trabalhador produtivo se não se limita a trabalhar a

cabeça das crianças, mas exige trabalho de si mesmo até o esgotamento, a fim de enriquecer o patrão. Que este último tenha investido seu capital numa fábrica de ensino, em vez de numa fábrica de salsichas, é algo que não altera em nada a relação. Assim, o conceito de trabalhador produtivo não implica de modo nenhum apenas uma relação entre atividade e efeito útil, entre trabalhador e produto do trabalho, mas também uma relação de produção especificamente social, surgida historicamente e que cola no trabalhador o rótulo de meio direto de valorização do capital. Ser trabalhador produtivo não é, portanto, uma sorte, mas um azar. (MARX, 2013, p. 527)

Lúcia Bruno (2011) adverte o seu leitor, entretanto, contra a ilusão de que a busca incessante por aumentar a produtividade na educação significaria uma diminuição das desigualdades educacionais: pelo contrário, a desigualdade é intrínseca à produtividade capitalista e, tendo em vista que diferentes trabalhos exigem diferentes graus de qualificação, seria desperdício formar todos os jovens no mesmo grau de complexidade. A grande massa dos jovens é empregada em trabalhos simples e recebe, portanto, uma educação precária suficiente apenas à alfabetização e ao disciplinamento.

3 ROGER DALE: GLOBALIZAÇÃO E EDUCAÇÃO

Nesse contexto das relações entre os princípios econômicos e as políticas educacionais, no qual Lúcia Bruno chamou atenção para a educação como formação das competências necessárias à produção de mais-valor e cuja produtividade é útil ao barateamento da força de trabalho, Roger Dale (2004) coopera inserindo o fator

da globalização. No que se refere à relação entre a globalização e a educação, ele refuta a ideia da existência de uma cultura educacional mundial comum que explicaria as semelhanças entre as políticas educacionais ao redor do mundo. Ele defende que existe, na verdade, uma agenda globalmente estruturada para a educação e forças econômicas que atuam além das fronteiras nacionais.

Dale (2004) entende que as políticas nacionais são afetadas por forças supranacionais e que a adesão dos estados aos princípios da globalização se dá pela pressão econômica e por novas formas de governança e autoridade supranacionais. O autor argumenta que os quadros regulatórios nacionais são determinados por forças nacionais e supranacionais e que a globalização afeta os sistemas educativos nacionais por meio da influência sobre o modo de regulação dos Estados. Os sistemas educativos dos países periféricos sofrem uma espécie de colonialismo cultural (DALE, 2004; AZEVEDO, 2015a), sendo pressionados a ceder parte da sua autonomia nacional para serem reconhecidos como Estados legítimos e civilizados e para cumprir requisitos obrigatórios de ajudas internacionais.

A ideia de cultura educacional mundial comum subentende a existência de um conjunto universal de ideologias e valores que modelam os Estados e suas políticas (DALE, 2004), ignorando os Estados-nação como atores decisivos no desenvolvimento da cultura mundial, ocultando o fato de que as organizações

internacionais mais proeminentes são criações diretas dos Estados, como é o caso das Nações Unidas, construída em favor dos Estados capitalistas centrais. A política mundial é construída pelos Estados, não são os Estados que são determinados por uma cultura mundial abstrata. A defesa da existência dessas normas e valores universais oculta as relações de dominação e o impacto das organizações internacionais não governamentais sobre a distribuição de poder, colocando ênfase apenas na sua racionalidade técnica, como se seus cientistas fossem meros veículos de uma cultura universal neutra (DALE, 2004; AZEVEDO, 2015b).

Ou seja, os interesses econômicos e políticos das autoridades científicas e das agências multilaterais são ocultos por uma aparente neutralidade científica e uma suposta cultura universal ocidental. Jason Beech (2009) exemplifica isso na sua análise das reformas educativas que ocorreram na América Latina nas décadas de 1980 e 1990. Ele mostra que todas essas reformas seguiram princípios comuns: descentralização/autonomia escolar, profissionalização docente, currículo centralizado baseado em competências voltadas ao mercado de trabalho (comunicação, criatividade, flexibilidade, trabalho em equipe, resolução de problemas) e sistemas centralizados de avaliação de rendimento.

Essas reformas, que revolucionaram totalmente os sistemas educativos e substituíram a educação enciclopédica pelo currículo de competências, devem suas semelhanças à submissão da América Latina ao modelo universal de educação criado pela Organização

das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), pelo Banco Mundial e pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), agências multilaterais que se apresentam como as autoridades científicas mais capacitadas para adaptar a educação à era da informação e da tecnologia (BEECH, 2009). Essas agências negligenciam as especificidades históricas e culturais dos Estados-nação e ameaçam sua autonomia com a imposição de políticas que devem ser executadas descentralizadamente - para permitir a adaptação local das suas determinações demasiadamente abstratas, genéricas e vagas - e controladas e avaliadas pelo governo central.

O Banco Mundial, composto por representantes dos países capitalistas desenvolvidos, não faz apenas recomendações aos países devedores, mas também exigências institucionais para a obtenção de empréstimos: ele avalia constantemente a capacidade do devedor de pagar a dívida e fiscaliza o uso dos recursos, pressionando os países a usarem os recursos de acordo com os seus interesses (SILVA, 2003). Por meio dos empréstimos, o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI) submetem os governos devedores e exigem vantagens para o capital. Silva (2003) mostra como as organizações econômicas internacionais pressionam os Estados a reduzir os investimentos na área social, inclusive na educação, visando à garantia do pagamento da dívida externa. O Banco Mundial exige dos seus devedores a restrição orçamentária para a educação superior, a privatização desse serviço

e a adoção de indicadores de desempenho que considerem a produtividade (SILVA, 2003; MAUÉS; SOUZA, 2015).

O uso, nos discursos oficiais, dessa linguagem vaga, generalizada e aparentemente universal oculta oportunamente os interesses econômicos e políticos representados por essas organizações internacionais e agências multilaterais. Marx evidencia a importância da ilusão de universalidade no exercício do poder:

As ideias da classe dominante são, em cada época, as ideias dominantes, isto é, a classe que é a força material dominante da sociedade é, ao mesmo tempo, sua força espiritual dominante. [...] as ideias que dominam são cada vez mais abstratas, isto é, ideias que assumem cada vez mais a forma da universalidade. Realmente, toda nova classe que toma o lugar de outra que dominava anteriormente é obrigada, para atingir seus fins, a apresentar seu interesse como o interesse comum de todos os membros da sociedade, quer dizer, expresso de forma ideal: é obrigada a dar às suas ideias a forma da universalidade, a apresentá-las como as únicas racionais, universalmente válidas. (MARX, 2007, p. 47)

Só em nome dos interesses universais da sociedade é que uma classe particular pode reivindicar o domínio universal. [...] Nenhuma classe da sociedade civil pode desempenhar esse papel sem despertar, em si e nas massas, um momento de entusiasmo em que ela se confraternize e misture com a sociedade em geral, confunda-se com ela, seja sentida e reconhecida como sua representante universal; um momento em que suas exigências e direitos sejam, na verdade, exigências e direitos da sociedade, em que ela seja efetivamente o cérebro e o coração sociais. (MARX, 2010, p. 185)

4 PRIVATIZAÇÃO E MERCANTILIZAÇÃO DA EDUCAÇÃO

O Sistema da Organização das Nações Unidas (ONU), O Banco Mundial, o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), o FMI e a Unesco foram criados em contexto de reestruturação do capitalismo diante das crises causadas principalmente pela Grande Depressão de 1929 e pela Segunda Guerra Mundial (LARA; SOUZA, 2013). Essas agências consolidaram a hegemonia estadunidense na reorganização política e econômica internacional, que buscava abrir os mercados estrangeiros ao capital e instaurar o livre comércio, em um momento no qual a educação passou a ser vista como estratégia para o desenvolvimento econômico e diminuição das desigualdades sociais e da pobreza nos países periféricos, que impactavam negativamente na economia dos países centrais (LARA; SOUZA, 2013). O fenômeno da transnacionalização acontece quando os países ultrapassam as fronteiras nacionais com fins econômicos, políticos e jurídicos (MAUÉS; SOUZA, 2018), fenômeno relacionado à globalização e ao estado neoliberal que míngua a autonomia do Estado-nação.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) catalogou a educação como um serviço e a OCDE considerou a educação superior como uma mercadoria relevante à competitividade econômica em um contexto de economia mundial na qual a riqueza depende cada vez mais de pesquisas e conhecimentos e menos da

abundância de recursos naturais (MAUÉS; SOUZA. 2018). A educação superior deve, então, contribuir para a formação de capital humano que garanta produtividade e lucratividade à sociedade do conhecimento.

Lara e Souza (2013) demonstram que as agências multilaterais e os bancos internacionais interferem supranacionalmente sobre a agenda de reformas educacionais dos países devedores, países periféricos, impondo aos Estados a intervenção mínima no financiamento da educação, devendo abrir espaço ao financiamento da iniciativa privada, à reorientação dos gastos públicos e à desregulamentação da economia. O Banco Mundial, a UNESCO e a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) pressionam os estados a assumir um papel compensador, financiando apenas a educação básica e priorizando os grupos socialmente vulneráveis, privatizando o restante da educação e fornecendo um conhecimento mínimo aos mais pobres que permita a sua responsabilização pela própria ascensão social.

O Programa Universidade para Todos (PROUNI) e o Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior (FIES) foram políticas educacionais brasileiras nas quais o governo federal se responsabilizou pela oferta do ensino superior aos mais pobres, contra a orientação das agências multilaterais, mas o fez nos moldes da privatização e da promoção da iniciativa privada. O PROUNI oferece isenção tributária às instituições privadas de

ensino superior em troca do oferecimento de bolsas de estudo parciais e integrais a estudantes de baixa renda. O programa funciona como um mecanismo de transferência indireta de recursos públicos às instituições privadas, fortalecendo o setor privado, e a renúncia fiscal protege essas empresas dos riscos de crises e falências devido ao excesso de vagas ociosas, causadas pelas limitações aquisitivas da sua clientela assalariada, pela diminuição da renda e pelo desemprego (CARVALHO, 2005; AZEVEDO, 2015b; MANCEBO, 2018).

Carvalho (2005) estabelece uma relação entre a renúncia fiscal presente no PROUNI e aquela presente na Reforma Universitária de 1968, reforma que objetivava resolver o problema da insuficiência de mão de obra qualificada para a formação de capital humano necessário ao projeto militar de desenvolvimento. Nas décadas de 1960 e 1970, os gastos públicos priorizaram o setor da infraestrutura, pelo esforço do crescimento econômico, e a renúncia fiscal se tornou o principal mecanismo de financiamento do ensino superior privado: a escolaridade foi prioritária na ditadura militar como caminho para o desenvolvimento econômico, mas isso não significou um aumento no investimento público na educação, e sim um estímulo à iniciativa privada.

Tanto no caso do PROUNI quanto da Reforma Universitária de 1968, os recursos públicos serviram para proteger as empresas privadas e tornar o ensino superior um negócio mais próspero e lucrativo (CARVALHO, 2005). A política de renúncia fiscal é uma

das maiores responsáveis pela expansão das matrículas privadas de ensino superior. Carvalho (2005) mostra que o PROUNI atende ao acordo do Brasil com o FMI, que envolve a exigência do FMI de elevação do superávit primário para a confiabilidade e sustentabilidade da dívida, implicando em uma política de cortes de gastos públicos.

O PROUNI é o primeiro caso de aplicação da parceria público-privada na educação superior. As PPPs foram instituídas pela Lei nº 11.079/2004, que delega atribuições do Estado à iniciativa privada até mesmo na prestação de serviço educacional, mercantilizando-o, em alinhamento às orientações do Banco Mundial e do FMI para a redução do papel do Estado na assistência pública e para a utilização de recursos públicos por entidades privadas (MANCEBO, 2018). Também em 2004, a Lei de Inovação Tecnológica, Lei nº 10.973, incentivou parcerias entre universidades, institutos de pesquisa e empresas para a transferência de tecnologias para a indústria. A pesquisa, assim, se tornou um negócio lucrativo voltado à produção de tecnologias que atendessem aos interesses das políticas industrial e tecnológica (MANCEBO, 2018). Ambas as leis exemplificam a forma pela qual a educação é transformada em um catalisador da lucratividade empresarial.

Alguns estudos demonstram, ainda, que as instituições privadas são beneficiadas pelo FIES e algumas inclusive incentivam seus alunos bolsistas a entrarem no programa -

aumentando seu rendimento por aluno - porque ele garante o pagamento sem atraso ou inadimplência, diretamente para as instituições (TOLEDO; SALDAÑA; BURGARELLI, 2015, *apud* AZEVEDO, 2015a). Dessa forma, as empresas têm seus pagamentos garantidos, o estudante se responsabiliza pela dívida e o governo assume o risco dos pagamentos.

É por meio dessas e outras políticas que a educação vem se tornando um dos mercados mais prósperos e lucrativos do século XXI. A educação se tornou uma mercadoria que não é explorada em um livre mercado sem interferência do Estado, mas um mercado dependente, protegido e financiado pelo Estado. Azevedo (2015b) argumenta que a venda dos serviços educacionais não se dá em um mercado equilibrado entre oferta e demanda pelo ensino, na qual os estudantes têm livre escolha, e sim em uma situação de oferta insuficiente, elitista e excludente do serviço pelo Estado. Contraditoriamente, o setor privado de ensino superior se alimenta da escassez de provisionamento de vagas públicas de graduação, tendo como clientela as classes mais vulneráveis, excluídas pelos processos de seleção para entrada nas universidades públicas, que acabam por serem atendidas pelos programas federais de parcerias público-privadas, como o PROUNI e o FIES.

Mediante esses e outros programas que os recursos públicos financiam o que Azevedo (2015b) chama de “capitalismo acadêmico sem riscos”, sem riscos justamente porque as empresas que oferecem o serviço privado de educação não concorrem em um

livre mercado, mas são constantemente protegidas pelos programas federais. O setor do ensino superior privado teve um crescimento comparável apenas ao setor de serviços de telecomunicações (AZEVEDO; 2015b). Em 2014, a Kroton Anhanguera foi a empresa que mais recebeu pagamentos do governo federal, mais de dois bilhões de reais, o dobro do que a Embraer e a Odebrecht (TOLEDO; SALDAÑA; BURGARELLI, 2015 apud AZEVEDO, 2015b).

O setor educacional privado se organiza em oligopólios, como o da Kroton, que inclui Anhanguera, Unopar, Fama, Pitágoras e Uniderp. Em 2017, a Kroton tentou comprar a Estácio, que por sua vez inclui Uniseb, mas a compra foi negada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), do Ministério da Justiça. Se a compra tivesse sido autorizada, a Kroton concentraria aproximadamente 20% do mercado de serviço de ensino superior e uma receita líquida superior a oito milhões de reais (WIZIACK, 2017).

Stephen Ball (2004) situa a privatização da educação dentro de um processo de transformação do Estado, que passou de Estado provedor, Estado do bem-estar social, a Estado regulador que estabelece as condições de operação do mercado e avalia os resultados, desresponsabilizando-se da prestação direta dos serviços sociais, transformados em mercados em expansão. O incessante desenvolvimento do capital busca romper os limites da esfera do não-mercado, estabelecidos pela regulamentação do

Estado, para transformar os cidadãos em consumidores ativos, não mais dependentes do Estado do bem-estar. Ball alerta para o fato de que as relações binárias entre Estado e instituições privadas, tão defendidas pelo Banco Mundial, dissolvem as fronteiras entre os campos sociais e econômicos e, no que se refere especificamente à educação, as instituições privadas submetem a educação às prescrições normativas, à moral utilitária e aos princípios da economia, negligenciando os valores éticos e a interação humana em benefício de métodos padronizados de mensuração e de controle.

A transnacionalização da educação ocorre mediante a oferta transfronteiriça de ensino e essa oferta parte das organizações transnacionais que prestam serviços educacionais com fins lucrativos e pela performance de organizações internacionais sobre as políticas educacionais nacionais, além da cotação de ações das instituições de ensino superior privadas em bolsas de valores, fazendo com que essas instituições tenham participação de capital estrangeiro (AZEVEDO, 2015a; AZEVEDO, 2015b).

Uma das estratégias da OCDE para a transnacionalização da educação é a atração de talentos: os países industrializados atraem os cérebros dos países periféricos e se responsabilizam pelos custos dos estudos (MAUÉS; SOUZA, 2018). Assim, os países centrais que recebem esses estudantes os comprometem a colaborar com o seu desenvolvimento econômico, tecnológico e industrial, enquanto os países periféricos de origem dos estudantes sofrem

com a fuga dos seus profissionais, que são atraídos pelas melhores oportunidades e qualidade de vida dos países desenvolvidos.

A transnacionalização da educação coopera, então, para que os países desenvolvidos continuem enriquecendo às custas da pobreza e do subdesenvolvimento dos países periféricos, evidenciando que o imperialismo se adapta a novos formatos neoliberais. Segundo o *Institute of International Education* (OPENDOORS, 2014, apud AZEVEDO, 2015a), 75% dos estudantes estrangeiros estão matriculados em instituições de educação superior de um país da OCDE e os Estados Unidos é o país que mais atrai estudantes estrangeiros.

É possível fazer uma associação entre essa crescente perda da autonomia da educação brasileira pelo efeito da transnacionalização e da sua submissão às relações políticas e econômicas entre o Brasil e os países desenvolvidos com as formulações de Marx (2007, p. 40) sobre o intercâmbio entre diferentes nações. Ele argumenta que o intercâmbio internacional gerou naturalmente uma divisão internacional do trabalho, dando fim ao isolamento primitivo das nacionalidades singulares e causando a expansão da atividade humana em atividade histórico-mundial, o que fez com que os indivíduos se tornassem cada vez mais submetidos a um poder que lhes é estranho: o mercado mundial.

Essa ideia de submissão dos indivíduos ao mercado mundial se relaciona não somente com o imperialismo exercido pelos países

capitalistas desenvolvidos sobre os jovens dos países periféricos, por meio da transnacionalização da educação, mas também com o já constatado ocultamento dos princípios econômicos que regem esse processo de dominação, uma vez que, como evidenciado por Marx (2007), o mercado mundial é um poder estranho e externo aos indivíduos, alienado deles.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Demonstra-se, assim, que por trás das políticas educacionais brasileiras se ocultam alguns dos principais interesses e princípios da economia. A privatização e mercadorização da educação respondem aos impulsos de expansão e acumulação do capital. Os serviços educacionais deixam progressivamente e aceleradamente de ser provisionados pelo Estado, assim como os outros serviços sociais, e passam a fazer parte do mercado, transformando-se em uma próspera fonte de lucros. A educação é arrastada pela tendência geral do neoliberalismo de minimizar a ação do Estado, que deixa de ser provedor e passa a cumprir funções compensadoras, de controle e de avaliação.

É de forte interesse do capital controlar as políticas educacionais não só para garantir a abertura desse setor ao mercado, mas também para tornar a formação dos trabalhadores mais produtiva, mais rápida e menos dispendiosa, fazendo juz aos princípios econômicos de racionalidade, eficiência e produtividade. Assim, a intervenção dos interesses econômicos nas

decisões das políticas educacionais faz com que as desigualdades estruturais de educação e oportunidades no Brasil se reproduzam. As classes mais vulneráveis recebem um mínimo de formação, apenas o suficiente para cumprir as tarefas menos complexas e mais mal remuneradas da divisão social do trabalho. Enquanto isso, as classes mais abastadas recebem formações de maior qualidade e mais completas para qualificar trabalhadores intelectuais que forneçam as tecnologias e os conhecimentos necessários à inovação das empresas e ao desenvolvimento industrial.

A transnacionalização da educação e a privatização são incentivadas por agências multilaterais e organizações internacionais não governamentais que se travestem de autoridades científicas neutras, livres de interesses políticos e econômicos, mas que, na realidade, trabalham pela liberalização comercial, pela flexibilização das fronteiras, pela desregulamentação da economia e pela ampliação do âmbito do mercado.

A transnacionalização é usada como ferramenta para a dominação dos países centrais sobre os países periféricos. As agências multilaterais representam os interesses desses países capitalistas centrais e da expansão do capital na privatização dos serviços sociais dos países em desenvolvimento e na padronização e aumento da eficiência utilitária da educação - voltada ao desenvolvimento das competências que são demandadas/exigidas pelo mercado de trabalho na sociedade do conhecimento. A ideia de sociedade do conhecimento e a teoria do capital humano são

ideologias capitalistas usadas para impulsionar o desenvolvimento econômico e responsabilizar o indivíduo pelo seu sucesso pessoal, estimulando os valores meritocráticos e a competição entre os trabalhadores.

Os modelos de educação propostos pelos empresários e pelas agências multilaterais estão bastante distantes dos sonhos ‘paulo freirianos’. Trata-se de uma educação que não respeita o ritmo da socialização e da interação humana, devendo ser realizada o mais rápido possível para barateamento do processo e para aumento da eficiência, buscada por meio dos sistemas centralizados de avaliação e bonificação de rendimento e pela padronização do currículo. Essa educação não é uma educação enciclopédica, mas tampouco crítica ou libertária, é uma educação voltada ao disciplinamento e à modelagem dos estudantes nos parâmetros ideais à reprodução do capital e à produção lucrativa, prezando por competências utilitárias, não por valores éticos. Ou seja, a educação que o empresariado e as organizações argumentam ser a educação propícia ao desenvolvimento econômico e à sociedade do conhecimento, é, na verdade, um processo mais próximo da alienação do que da efetiva educação. A escolarização se submete, assim, à lógica da racionalidade técnica, da eficiência e da moral utilitária, enquanto o setor privado a transforma em uma mercadoria bem-sucedida.

Esta pesquisa aponta algumas intersecções entre os princípios econômicos e a formulação de políticas educacionais no Brasil,

chamando atenção para as influências dos atores econômicos sobre os processos de privatização, mercantilização e transnacionalização da educação. Cabe ressaltar que se trata de um vasto tema que deve ser pesquisado e acompanhado de forma mais sistemática e aprofundada do que foi feito neste trabalho, que busca apenas traçar de forma superficial as conexões e contribuições de alguns autores sobre o assunto. A performance dos princípios e interesses econômicos ocultos por trás das políticas educacionais é um objeto de extrema relevância, que deve ser revelado de forma mais atenta e investigativa, dado que esses fatores influem significativamente no desenvolvimento do país.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, M. L. N. de. Internacionalização ou transnacionalização da educação superior: entre a formação de um campo social global e um mercado de ensino mundializado. **Crítica Educativa**, Sorocaba/SP, v. 1, n. 1, p. 56-79, jan./jun. 2015a.

AZEVEDO, M. L. N. de. Transnacionalização e mercadorização da educação superior: examinando alguns efeitos colaterais do capitalismo acadêmico (sem riscos) no Brasil – A expansão privado-mercantil. **Revista Internacional de Educação Superior**, Campinas/SP, v. 1, n. 1, p. 86-102, jul./set. 2015b.

BALL, S. J. Performatividade, privatização e o pós-Estado do Bem-Estar. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 25, n. 89, p. 1105-1126, dez. 2004.

BEECH, J. A internacionalização das políticas educativas na América Latina. **Currículo sem Fronteiras**, v. 9, n. 2, p. 32-50, jul./dez. 2009.

BRUNO, L. Educação e desenvolvimento econômico no Brasil. **Rev. Bras. Educ.**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 48, p. 545-562, dez. 2011.

CARVALHO, C. H. A. Política de ensino superior e renúncia fiscal: da reforma universitária de 1968 ao Prouni. **28ª Reunião anual da ANPEd**, 2005, Caxambu. Disponível em: <<http://28reuniao.anped.org.br/textos/gt11/gt11532int.rtf>>. Acesso em: 13 mai 2020.

DALE, R. Globalização e educação: demonstrando a existência de uma "Cultura Educacional Mundial Comum" ou localizando uma "Agenda Globalmente Estruturada para a Educação"? **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 25, n. 87, p. 423-460, maio/ago. 2004.

FAVARO, N. de A. L. G.; TUMOLO, P. S. A relação entre educação e desenvolvimento econômico no capitalismo: elementos para um debate. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 37, n. 135, p. 557-571, jun. 2016.

MANCEBO, D. Reforma da Educação Superior no Brasil: análises sobre a transnacionalização e privatização. **Revista Espaço Pedagógico**, v. 13, n. 3, p. 47-65, 6 ago. 2018.

MARX, Karl. **A ideologia alemã**: crítica da mais recente filosofia alemã em seus representantes Feuerbach, B. Bauer e Stirner, e do socialismo alemão em seus diferentes profetas (1845-1846). Tradução de Rubens Enderle, Nélio Schneider e Luciano Cavini Martorano. São Paulo: Boitempo, 2007.

MARX, K. **Crítica da filosofia do direito de Hegel**. Tradução de Rubens Enderle e Leonardo de Deus. 2ª ed. São Paulo: Boitempo, 2010 [1843].

MARX, K. **O capital**: crítica da economia política (Livro 1). Tradução de Rubens Enderle. São Paulo: Boitempo, 2013.

MAUÉS, O. C.; SOUZA, M. B. DE. A transnacionalização e a expansão da educação superior. **Revista Educação em Questão**, v. 56, n. 47, p. 151-173, 12 abr. 2018.

SILVA, M. A. da. Do projeto político do Banco Mundial ao projeto político-pedagógico da escola pública brasileira. **Caderno Cedes**, Campinas, v. 23, n. 61, p.283-301, dez. 2003.

SOUZA, T. G.; BARROS LARA, A. M. O papel do Estado em documentos de política educacional: a visão de agências multilaterais. **Roteiro**, v. 38, n. 1, p. 151-168, 22 abr. 2013.

WIZIACK, J. Cade reprova compra da rede de ensino superior Estácio pela Kroton. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 28 jun. 2017.

O PROBLEMA DA RACIONALIDADE NO HOMO ECONOMICUS À LUZ DO HOMO SOCIOLOGICUS

THIAGO MENDONÇA DA SILVA³³

INTRODUÇÃO

Analisa-se, neste trabalho de pesquisa, um dos principais aspectos pelos quais a teoria econômica trata os indivíduos em sociedade, a racionalidade utilitária, ou, como chamaremos, a razão econômica, que é atribuída aos agentes econômicos. Trata-se de uma revisão bibliográfica para se apresentar os limites dessa razão, que é empregada no Homo da economia (*Homo Economicus*), e como a sociologia e a constituição de seu *Homo Sociologicus* podem ajudar a pensar nesse agente econômico. Não se tratará, propriamente, da Escola da Teoria Racional ou da Teoria dos Jogos, visto que o enfoque aqui é tratar da teoria econômica neoclássica, que ainda persiste em certos tipos de tratamentos teóricos.

O presente trabalho é dividido em seis partes. Na primeira parte, se apresentará o que chamamos aqui de razão econômica e quais são os problemas metodológicos implicados ao se utilizar esse tipo de racionalidade na era contemporânea, já que apresenta sérias limitações ao desenvolver teórico.

³³ Estudante de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo, cursando, no primeiro semestre de 2021, o 7º semestre. Contato: thiagocs2018@usp.br

Na segunda parte, descreve-se a gênese histórica do *Homo Sociologicus*, colocando em ênfase que a constituição desse Homo é, em parte, uma reação ao Homo da economia e ao imperialismo econômico aos diversos campos científicos.

Por conseguinte, na terceira parte, traz-se Durkheim e Weber para se discutir as primeiras contribuições teóricas que estes dois pensadores clássicos trazem à metodologia econômica, deixando explícita as diferenças de abordagem entre agência e estrutura. Tal ambivalência está atualizada, na quarta parte, com contribuições teóricas contemporâneas e como estas avançam na complexificação do tratamento do agente econômico pelo Homo da sociologia.

Por fim, apresenta-se a quinta parte, em que se propõe fazer um estudo de caso teórico, colocando em perspectiva a razão econômica e como ela não se enquadra na análise precisa da realidade, já que as questões sociais se apresentam mais complexas do que essa forma de se abordar a racionalidade do agente. Termina-se com as considerações finais a respeito do presente trabalho de pesquisa.

2 A RAZÃO ECONÔMICA E SEUS PROBLEMAS METODOLÓGICOS

Antes de começarmos propriamente a discussão da racionalidade no *Homo Economicus*, temos de definir aqui a qual racionalidade estamos nos referindo. Como bem sabemos, as

reflexões sobre a racionalidade já vêm sendo desenvolvidas há tempos, mas aqui apontaremos as contribuições de Weber para exemplificar que a racionalidade não implica somente no cálculo metódico, utilitário e poupador, que normalmente são atribuídos aos agentes racionais.

Weber deixa explícito em sua teoria da ação social que há ações racionais que não são propriamente as utilitárias (ação social racional com relação a fins), mas também ações que são orientadas com relação a princípios, sejam eles religiosos, éticos, entre outros (WEBER. 2015). Conseguimos, a partir disso, exemplificar que a ação racional não é direcionada apenas a um único objetivo propriamente economicista, mas pode ser usada para realizar outros fins que não são beneficiários de um sentido econômico, mas, muitas vezes, social.

O que iremos nos atentar é sobre a racionalidade com fins puramente econômicos, em que a racionalidade é aplicada a minimização dos esforços e maximização dos ganhos, como posto por Elisa P. Reis (1989, s/p.) “homo economicus é, por excelência, maximizador de utilidades.” Uma razão que visa apenas um aspecto da racionalidade humana, que nasce, propriamente, com a ascensão da burguesia, da razão utilitária de caráter econômico, em que os esforços são direcionados a este propósito, não levando em conta as outras facetas da razão, ou ainda desconsiderando os efeitos subjetivos da ação e das influências sociais a que os agentes estão sujeitos. A essa razão, apropriada pela economia e constituída

no *Homo Economicus* para a análise econômica, chamaremos de razão econômica.

Como conceito teórico para se tratar cientificamente a multifacetada realidade social, a razão econômica apresenta limitações à metodologia da economia e, por consequência, no tratamento do indivíduo. Podemos apontar, a a-subjetivação do sujeito, uma vez que esse é orientado pelo cálculo racional estritamente individualista. A abstração aqui se limita a maximização de interesses e o indivíduo se apresenta como genérico.

O economicismo que impregna todo o nosso raciocínio impõe a abstração do homo economicus como referencial para as mais diversas disciplinas. Todas elas teriam indivíduos maximizantes, variando apenas a natureza do objetivo maximizado. Ou seja, o homem arquetípico seria o mesmo: o indivíduo possessivo e egoísta que, no afã de realizar suas paixões, age de forma utilitária. Mesmo quando a ação aparece disciplinada e regulamentada por cláusulas contratuais, o contrato aparece apenas como instrumento da vontade calculista e soberana do indivíduo (REIS, 1989, s/p.).

Outras questões que são passíveis de serem apontadas são: o tratamento do indivíduo como a-histórico e desconectado de seu contexto social, já que o *Homo Economicus* se apresenta em uma realidade dada onde a lei de ação é orientada pela lógica de produção, ou, em outros termos, se segue a racionalidade de produtividade capitalista.

É de fato a lógica da passagem da economia pré-capitalista à economia capitalista e a assimilação das categorias de pensamento que lhe são solidárias que mobilizam as atenções dos autores e suscitam a análise

das condições necessárias para que o cálculo racional e, logo, o espírito de previsão e de cálculo possam ser aplicados pelos agentes (GARCIA-PARPET, 2006, p.342).

Essa limitação se mostra como uma das mais graves a análise econômica, visto que apaga o contexto social da estrutura argumentativa:

Os agentes econômicos não são atores genéricos, intercambiáveis, mas mulheres e homens de uma certa idade, situados no espaço social, portadores de uma história individual e coletiva (GARCIA-PARPET, 2006, p.341).

Chega-se a uma discussão mais abrangente que se encontra na história, inclusive, da disciplina de sociologia, entre estrutura e agência. Como se percebe pela negação da historicidade e do contexto, o agente econômico é tratado como agente puro de ação, onde não existe estrutura que o influencie ou crie constrangimentos a sua ação utilitária, o deixando livre de barreiras ou percepções coletivas.

3 GÊNESE HISTÓRICA DO HOMO SOCIOLOGICUS

Antes de se entrar propriamente na lógica do *Homo Sociologicus*, é importante ressaltar as origens da sociologia que levaram a construção desse Homo. A sociologia surge das mudanças do século XVIII e XIX, (REIS, Elisa P. 1989) advindas, principalmente, da revolução industrial, que alterara profundamente a forma de se organizar a vida em sociedade com o estabelecimento de novas relações de produção.

Essa nova fase do capitalismo está imbuída também de um fatal economicismo, trazida pelos intelectuais da economia, que se pretendia universal na forma de se pensar o indivíduo social, tendo assim uma espécie de imperialismo metodológico sobre outros campos científicos.

O economicismo que impregna todo o nosso raciocínio impõe a abstração do *homo economicus* como referencial para as mais diversas disciplinas. Todas elas teriam indivíduos maximizantes, variando apenas a natureza do objetivo maximizado. (REIS, 1989, s/p.).

A sociologia surge então nesse meio, tanto como uma oposição ao indivíduo maximizador da economia, como também uma nova forma de se analisar a nova sociedade capitalista ali emergindo, junto com os seus desdobramentos possíveis. O *Homo Sociologicus* provê, então, um novo arcabouço analítico, que coloca em evidência tanto o meio social quanto a significação do indivíduo para a sua ação, já que este se encontra imerso em um momento histórico e em uma cultura específica.

Contra a lógica férrea do comportamento individual maximizante, ela afirma a existência de um referente coletivo que é inseparável do próprio indivíduo. A ideia básica é a existência de algo além das puras motivações individuais, algo que conforma e dá sentido a essas motivações. (REIS, 1989, s/p.).

Sendo o campo sociológico uma área científica que permite a diversidade de interpretações, dependendo de seu enfoque teórico, temos uma construção do *Homo Sociologicus* diversificado, pelo menos no início da disciplina, com Weber e Durkheim, principalmente, e que é passível de ser construído em uma

ambivalência entre agência e estrutura. Para relatar as contribuições sociológicas à ciência econômica, se analisará também a evolução desse *Homo Sociologicus* ao longo da exposição, começando-se com Durkheim e, posteriormente Weber, abrangendo-se até as correntes mais contemporâneas do pensar sociológico.

4 DURKHEIM E WEBER: PRIMEIRAS CONTRIBUIÇÕES CRÍTICAS A METODOLOGIA ECONÔMICA

Um dos primeiros a constituir um *Homo Sociologicus* foi Émile Durkheim, e podemos observar isso em seu *Da Divisão do Trabalho Social*. Neste livro, Durkheim, além de desenvolver os tipos de solidariedade que mantém a coesão social, como a solidariedade mecânica e a solidariedade orgânica, também deixa explícito que estes tipos de solidariedade só podem ser desenvolvidos a partir do desenvolvimento social de cada sociedade. A sociedade impõe sua organização ao indivíduo, “A própria autopercepção do indivíduo enquanto tal é uma resultante histórica da evolução da sociedade.” (REIS, 1989, s/p.).

Durkheim argumenta que a nova divisão do trabalho gera também um novo tipo de sociabilidade aos indivíduos e essa crescente especialização contribui para um certo tipo de individualismo (até utilitarismo) do agente. Com a ocorrência dessa crescente divisão social do trabalho, a coesão social é mantida pela especialização, que garante a interdependência.

Seu problema não é negar a dimensão egoísta e utilitária do indivíduo, mas demonstrar a precedência lógica e moral da dimensão coletiva e solidária. A sociedade é um universo moral, uma realidade distinta e superior ao mero somatório dos indivíduos que a compõem. (REIS, 1989, s/p.).

Assim sendo, Durkheim nos evidencia que o homem social não é um produto de si mesmo, como apenas auto construtor de sua consciência, mas é influenciado pela organização social. Sua maior contribuição ao estudo econômico é localizar o indivíduo historicamente e coletivamente, já que um tipo de individualidade não pode ser construído do nada, é preciso uma ‘oportunidade histórica’ que é imposta pela sociedade ao agente. Isso nos ajuda a situar o indivíduo como mutável, dependendo do momento histórico, e que reage com o coletivo, tirando a agência pura do *Homo Economicus*.

A questão de Durkheim é provar que existe uma realidade sui generis, o social, que não pode ser reduzida a fundamentos psicológicos sociais ou individuais. É a sociedade que cria os indivíduos, os "homens econômicos", os quais nem sempre existiram mas são o resultado do próprio desenvolvimento da vida em sociedade. (REIS, 1989, s/p.).

Passemos agora a outro constituidor do *Homo Sociologicus*, Max Weber. Grande proponente do individualismo metodológico, Weber, ao contrário de Durkheim, dota o agente de uma grande força individual, onde a estrutura não é dominante, mas o agente tem sua liberdade de escolha, ou seja, de ação. Em livros como *Economia e sociedade*, Weber nos explicita que a função da sociologia é estudar os aspectos das ações sociais, mas, mesmo essa ação social não é totalmente descolada do coletivo, já que “o

comportamento interno só é ação social quando se orienta pelas ações de outros.” (WEBER, 2015, p.14). Weber se coloca na função de estudar o significado das ações dos indivíduos, já que estes não o fazem apenas pelo cálculo utilitário, mas incluem diversas racionalidades para a suas ações.

O homo sociologicus weberiano é, na verdade, análogo ao homo economicus. Ele é um dos recortes analíticos possíveis do indivíduo atomizado, gerado pelo mesmo movimento de racionalização que dá origem à ciência moderna, ao capitalismo, à tipificação do indivíduo racional etc. O que o singulariza é o fato de que suas ações e decisões se pautam pelo sentido que ele atribui a elas e também às ações dos outros, por sua capacidade mesma de empatia e atribuição de sentido. O homem social é dotado de comportamento significativo. (REIS, 1989, s/p.).

Pode-se dar como exemplo de outro tipo de racionalidade, que não apenas a utilitária relacionada a fins, como a diferença entre as ações de tipo afetiva e ação racional relacionada a valores, como diz Weber “A ação afetiva e a ação racional referente a valores distinguem-se entre si pela **elaboração consciente** dos alvos últimos da ação e pela orientação consequente e **planejada** com referência a estes, no caso da última” (WEBER, 2015, p.15).

Mostra-se assim que o agente, além de levar em conta o outro para a sua ação, também atribui um significado específico a mesma, o que a ciência econômica utente da razão econômica não faz, já que não dota a ação individual de significação para além do maximizador de utilidades; Também nos mostra que o indivíduo apresenta uma racionalidade que vai além da esfera econômica,

quando realiza as suas ações, como a ação relacionada a valores descrita por Weber.

5 AGÊNCIA E ESTRUTURA: CONTRIBUIÇÕES CONTEMPORÂNEAS A METODOLOGIA ECONÔMICA

Dentro do campo sociológico, há uma ambivalência entre agência e estrutura, como se pode perceber com Durkheim (estrutura) e Weber (agência), cada um enfocando a sua análise onde a interpretação acerca do social lhe parecia mais cabível. Com o evoluir da disciplina, a corrente da agência deu lugar à Microsociologia, campo sociológico que, em poucas palavras, trata do indivíduo no seu arredor de interações.

Como representante da microsociologia temos Erving Goffman, sociólogo que em seu livro *A representação do Eu na vida cotidiana*, traz reflexões importantes que podem servir à ciência econômica. Como ponto principal temos que o agente sustenta uma identidade perante seus interlocutores (valor social positivo autoatribuído ou fachada), assim, assume-se um papel que será mantido a fim de se manter a interação. Quebrando-se esse papel, a interação pode ser prejudicada.

Goffman postula que os atores buscarão sustentar a interação. A ordem interativa deve ser mantida, para que os atores possam respeitar-se mutuamente e manter os padrões recíprocos de deferência. Isso não significa, no entanto, que as interações são sempre livres de dificuldades. Pelo contrário, Goffman (1967) mostra que nem sempre os atores sociais são capazes de controle emocional suficiente para manter a interação. Quando isso ocorre há perda da face: fica evidente para

os envolvidos que o ator não é capaz de sustentar o desempenho. Nessas situações, sugere Goffman, os atores envolvidos em uma interação se esforçarão para salvar a face daquele que não pode sustentar o seu desempenho. Esse esforço surge como tentativa de restabelecer a ordem interativa. (KIRSCHBAUM; IWAI, 2011, p. 148)

Pode-se colocar a importância da microssociologia para a crítica do *Homo Economicus* e sua contribuição no sentido em que, como o agente econômico dota sua ação de significado, como vimos em Weber, mesmo que seja uma ação visando maximizar seus interesses, o ator (ou agente) deve se atentar para não quebrar a sua interação. Quebrar a interação coloca em risco os seus interesses imediatos e futuros, dando um campo de análise à economia sobre as interações individuais e seus possíveis riscos.

Ainda dentro da microssociologia temos Herbert Blumer, que, apesar de focar na agência do sujeito, defendendo a flexibilidade do agente, explica como é possível se haver um entendimento comum sobre algumas situações dentro do meio social:

Habitualmente, a maioria das situações diante das quais se veem os indivíduos, numa sociedade dada, são definidas ou “estruturadas” de igual maneira. Mercê de uma prévia interação, eles desenvolvem ou adquirem uma compreensão semelhante da mesma situação. Essas compreensões comuns permitem que os indivíduos ajam de forma idêntica” (BLUMER, 1977, p.39).

Sendo assim, mesmo com a agência reflexiva, ainda se podem formar situações de mútua compreensão. A metodologia econômica, focalizando em excesso no indivíduo, pode se esquecer de que situações podem ser estruturadas de tal maneira que os

envolvidos acabam por interpretá-la de igual forma, porém, é possível afirmar que isso se aplica a situações em certos locais como, igrejas, por exemplo. Esta questão complexifica ainda mais as interações do agente pensado pela economia, porque, agora, é preciso levar em conta as instituições ou grupos a que o indivíduo está associado, já que pode existir um entendimento diferenciado acerca de certa questão, pela influência desses grupos no qual o agente está envolvido, complicando assim o entendimento e a previsão de suas ações.

Passando-se para outro campo, temos sociólogos que tentam argumentar uma conexão mais explícita entre a agência e a estrutura, como é o caso de Pierre Bourdieu. Este autor, com a elaboração teórica do *Habitus* e do Campo, articula a junção entre agência e estrutura, já que há um *Habitus* (que podemos descrever como um sistema de disposições incorporadas) apreendido pelo indivíduo e que é reproduzido, ganha performance e fluidez com o Campo (exemplos: campo científico, campo artístico, entre outros) em que se encontra.

Las disposiciones económicas más fundamentales, necesidades, preferencias, propensiones, no son exógenas, esto es, dependientes de una naturaleza humana universal, sino endógenas y dependientes de una historia, que es la misma del cosmos económico en que se exigen y recompensan. Vale decir que, contra la distinción canónica entre los fines y los medios, el campo impone a todos, pero en grados diversos según su posición y sus capacidades económicas, no sólo los medios "razonables", sino los fines-a saber, el enriquecimiento individual- de la acción económica. (BOURDIEU, Pierre. 2002. p.22)

Bourdieu complementa a questão da historicidade dada por Durkheim e complementa a subjetividade do agente em uma concepção com o Campo econômico que é posto para o indivíduo. Assim como não basta apenas situar o agente historicamente, também é preciso incorporar a sua subjetividade ao Campo em que ele está circunscrito, já que a subjetividade da ação, apesar de Weber defini-la em tipos, é muito mais abrangente e passível de ser modificada em diferentes culturas e contextos culturais.

6 ANÁLISE TEÓRICA DE CASO: SOCIEDADE DO CONSUMO E A RAZÃO ECONÔMICA

Se analisará agora um caso em que a razão econômica se encontra prejudicada em fazer uma investigação acurada sobre a realidade social. Vive-se em uma sociedade do consumo, onde as pessoas são induzidas a consumir a todo momento e em todos os aspectos da vida, ou, como descrito por Bauman:

A “sociedade de consumidores”, em outras palavras, representa o tipo de sociedade que promove, encoraja, ou reforça a escolha de um estilo de vida e uma estratégia existencial consumista, e rejeita todas as opções culturais alternativas (BAUMAN, 2005, p.71).

Há, portanto, a existência de estímulos que nos orientam ao consumo, como propagandas dos mais variados tipos.

Além disso, nesta sociedade do consumo, sabe-se que muitas coisas que se compram não são por sua utilidade ou eficiência, mas porque elas transferem para o seu possuidor um certo status social,

que é imprimido pelo valor econômico ou social do objeto, como bem aponta Veblen em seu *A Teoria da Classe Ociosa*:

Independe da sua utilidade a outros respeitos, esses objetos são belos e tem utilidade como tais: são valiosos nesse particular, se podem ser monopolizados ou ter sua posse reservada; são, portanto, cobiçados como possessões valiosas, e o seu gozo exclusivo lisonjeia o sentido de superioridade pecuniária do dono ao mesmo tempo que a contemplação dos mesmos satisfaz o seu sentido do belo. (VEBLEN, 1983, p.61).

Frente a esses estímulos, como agiria um *Homo Economicus* clássico entre um item de valor consideravelmente maior só que com menor benefício de potência (ou eficiência) relacionado ao desempenho, mas garantindo considerável status social, e um item mais barato, porém mais eficiente, só que com menores capacidades de atribuir ao seu usuário/consumidor um status diferenciado? (Tendo em consideração que este agente possui informação disponível sobre as duas mercadorias.)

Pondo-se em questão que este é um maximizador de utilidades, em busca da maior eficiência, pela máxima de seus interesses e orientado pelo cálculo racional, o *Homo Economicus* clássico certamente optaria pelo item mais barato e com maior benefício potencial, “Um tomador de decisões racional executa uma ação se e somente se o benefício marginal da ação ultrapassa o custo marginal” (MANKIWI, 2009, p.6.). Isso seria um cálculo básico ao Homo em questão, já que sairia com o dobro do ganho, um item mais barato e de maior capacidade. Mas, não é isso que ocorre quando transpomos o caso para a realidade.

Como, teoricamente, vimos, as mercadorias são objetos marcadores de status, e como estamos imbuídos em uma sociedade de valores consumistas, buscamos os objetos com maior agregador de status do que por eficiência. Aproveitando-se disso, as grandes empresas com noção do seu poder de mercado, aumentam os valores de seus produtos lançando mercadorias com menos poder comparado, só que com maior agregador de status ao seu usuário.

Marx nos ajuda a pensar essa questão, inovando nos estudos sobre consumo quando em seu Grundrisse debate sobre produção:

O objeto de arte – como qualquer outro produto – cria um público capaz de apreciar a arte e de sentir prazer com a beleza. A produção, por conseguinte, produz não somente um objeto para o sujeito, mas também um sujeito para o objeto. Logo, a produção produz o consumo, na medida em que 1) cria o material para o consumo; 2) determina o modo do consumo; 3) gera como necessidade no consumidor os produtos por ela própria postos primeiramente como objetos. Produz, assim, o objeto do consumo, o modo do consumo e o impulso do consumo. Da mesma forma, o consumo produz a disposição do produtor, na medida em que o solicita como necessidade que determina a finalidade. (MARX, 2011, p.66).

Nisso, Marx observa, talvez não tendo a intenção original, que os grandes capitalistas sabem do seu poder de mercado e criam ‘nichos’ de consumidores e ditam necessidades, ou como dito ‘impulso do consumo’, para a aquisição de certos bens. Essas mercadorias não apenas geram seus consumidores, como também geram agregadores de status, não tendo o *Homo Economicus* clássico respaldo na realidade observada. Mostra-se assim, com

essa análise teórica de caso, as limitações impostas pela racionalidade clássica ao tratamento do agente econômico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após a apresentação desta revisão bibliográfica, pode-se perceber que a razão econômica traz sérias complicações e limitações ao estudo do agente econômico. A razão econômica não aborda a historicidade do agente, muito menos a sua inserção no coletivo, de maneira macro, e não analisa as influências do micro quando se abordam as relações interpessoais ou da significação das ações para o agente, que influenciam nas dinâmicas de comportamento do agente social.

Por último, quando se analisa o estudo de caso teórico, fica ainda mais em evidência a incapacidade do *Homo Economicus* clássico de lidar com os desafios analíticos da contemporaneidade, uma vez que descarta outras facetas da interação social, do capitalismo e sua sociedade do consumo. A par disso, o *Homo Sociologicus* traz, com suas reflexões teóricas sobre agência e estrutura, novas perspectivas para se pensar a metodologia econômica e seu agente.

REFERÊNCIAS

BAERT, Patrick. Algumas limitações das explicações da escolha racional na Ciência Política e na Sociologia. **Rev. bras. Ci. Soc.**, São Paulo, v. 12, n. 35, p., out.1997. Disponível em<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext;pid=S0102-69091997000300005;lng=en;nrm=iso>. Acesso em: 13 jun.2020. <https://doi.org/10.1590/S0102-69091997000300005>.

BAUMAN, Zygmunt. **A vida para consumo**: a transformação das pessoas em mercadoria. Tradução de Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.

BIRNBAUM, Pierre. CHAZEL, François. **Teoria Sociológica**. Tradução de Gisela Stock de Souza e Hélio de Souza. São Paulo: HUCITEC-EDUSP, 1977.

BOURDIEU, Pierre. **Las Estructuras Sociales de la Economía**. Tradução de Horacio Pons. 2 ed. Buenos Aires: Ediciones Manantial, 2002.

GARCIA-PARPET, Marie-France. A gênese social do homo-economicus: a Argélia e a sociologia da economia em Pierre Bourdieu. **Mana**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 2, p. 333-357, out. 2006. Disponível em<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext;pid=S0104-93132006000200004;lng=en;nrm=iso>. Acesso em 13 jun.2020. <https://doi.org/10.1590/S0104-93132006000200004>.

KIRSCHBAUM, Charles; IWAI, Tatiana. Teoria dos jogos e microssociologia: avenidas de colaboração. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba, v. 15, n. 1, p. 138-157, fev. 2011. Disponível em<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext;pid=S1415-65552011000100009;lng=en;nrm=iso>. Acesso em 13 jun.2020. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552011000100009>.

MARX, Karl. **Grundrisse**: manuscritos econômicos de 1857-1858: esboços da crítica da economia política. São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2011.

MANKIW, N Gregory. **Introdução à economia**. Tradução de Allan Vidigal. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2009.

REIS, Elisa P. Reflexões sobre o Homo Sociologicus. **Rev. bras. Ci. Soc.**, v.4, n.11, Rio de Janeiro, out. 1989.

VEBLEN, Thorstein Bunde. **A Teoria da Classe Ociosa**: um estudo econômico das instituições. Tradução de Olivia Krahenbuhl. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

WEBER, Max. **Economia e Sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. Tradução de Regis Barbosa e Karen Elsabe Barbosa. 4ª edição. Brasília: UNB, 2015.

Sobre os Organizadores

Rita de Cássia Marques Lima de Castro

<https://orcid.org/0000-0002-0137-6005>

Graduada em Comunicação Social – Jornalismo (Faculdade de Comunicação Social Cásper Líbero) e em Administração (Centro Universitário SENAC SP), com mestrado em Administração (FGV-EAESP), doutorado em Ciências (PROLAM-USP), pós-doutorado (FEA-USP). Professora no Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina - Prolam / USP e professora de graduação (Programa PART) na FEA-USP. Pesquisadora no CORS e no NESPI, ambos lotados na FEA-USP; no Grupo de Pesquisa Psicologia, Sociedade e Educação na América Latina (Instituto de Psicologia-USP) e no Centro Latinoamericano de Estudios en Epistemología Pedagógica (CESPE), onde atua como Presidente adjunta para o Brasil e como Chefe de Relações Internacionais. E-mails: ritalimadecastro@usp.br; ritalimadecastro@gmail.com

Maria Cristina Cacciamali

<https://orcid.org/0000-0002-9020-9961>

Doutora em Economia pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) da Universidade de São Paulo (USP), pós-graduada pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT / EUA), Universidade do Novo México (UNM / EUA), Universidade do Porto (UP / Portugal), Instituto Politécnico Nacional (IPN / México) e Instituto des Hautes Étude de l'Amérique Latine (IHEAL / França). Professora Titular da FEA/USP e orientadora permanente no Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (PROLAM/USP) e líder do Grupo de Estudos Internacionais e Políticas Comparadas (Nespi-USP / CNPq). Contato: cciamali@uol.com.br

Júlio César Suzuki

<https://orcid.org/0000-0001-7499-3242>

Docente do Departamento de Geografia/FFLCH/USP e Orientador no Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina (PROLAM/USP). Doutor em Geografia Humana (USP), com graduação em Geografia (UFMT), Letras (UFPR) e Química (IFSP) e pós-doutorado na Université Paris 1-Panthéon-Sorbonne, Université Rennes 2 e Université de Pau et des Pays de l'Adour. Líder dos Grupos de Pesquisa Agricultura e Urbanização na América Latina, Geografia, Literatura e Arte e Território, Desenvolvimento e Agricultura. E-mail: jcsuzuki@usp.br.

Sobre os Autores

Julia Segadas

Estudante do curso de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Contato: julia.segadas1@usp.br

Júlio Veiga

Estudante do curso de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Contato: julioveiga@usp.br

Laura Simões

Graduanda de Bacharelado e Licenciatura do curso de Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). Desde 2019, é orientanda do Prof. Dr. Glauco Arbix, na área de Sociologia do Desenvolvimento. Em especial, pesquisa sobre Inteligência Artificial, Políticas públicas e Ética. Terminou sua Iniciação Científica sobre o tema em agosto de 2020. Também atuou como pesquisadora junto à Rede de Pesquisa Solidária, integrando equipe sob coordenação de Gaziela Castello. É pesquisadora assistente no Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP) desde julho de 2020, trabalhando sob orientação de Mauricio Fiore e Tomás Wissenbach. Contato: laurasimoes1999@usp.br

Leandro Matheus de Lima Santos

Graduando em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (2018-presente).

Ensino médio pela E. E. Prof. Paulo Roberto Faggioni (2013-2015). E-mail: leandromatheus@usp.br

Leticia Amaral

Graduanda, no 2º semestre de 2021, do 8º semestre do curso de Ciências Sociais da Universidade de São Paulo e do curso de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie, também no 8º semestre. Contato: leticia.costa.amaral@usp.br

Lucas Sanchez Barbosa

Graduado em psicologia pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, graduando em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo e pós-graduando em psicologia analítica pelo Instituto Freedom. Contato: lucassanchezbarbosa@hotmail.com

Marcelo Mikley Vinturini

Estudante de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo. Contato: marcelomikley@usp.br

Marcos Ratte

Graduando em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo - USP e bolsista FAPESP do UrbanData-Brasil sediado no Centro de Estudos da Metrópole (CEM/USP). Contato: marcosfratte@gmail.com

Maria Júlia Venâncio

Estudante do curso de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.. Contato: majuananias@usp.br

Maria Sérvulo da Cunha Aldrighi

Estudante de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo. Contato: maria.aldrighi@usp.br

Midria da Silva Pereira

Graduanda em bacharelado e licenciatura de Ciências Sociais pela FFLCH-USP, poeta e estagiária na ONG Ashoka Brasil. Desde 2020 pesquisa sobre os slams (competições de poesia falada) com foco na atuação de mulheres negras no movimento em São Paulo, sob orientação da Professora Doutora Jacqueline Moraes Teixeira com apoio do CNPQ - PIBIC. Em 2018 fundou junto de dois amigos de curso o Slam USPerifa, focado no acolhimento e fortificação da presença de estudantes negras a partir do primeiro ano de cotas étnico-raciais na universidade. Se dedicou desde o início de sua graduação ao grupo de comunicação universitária/extensão Sociologia em Movimento sob orientação da Professora Doutora Marcia Aparecida Gobbi, que com base na pedagogia de Paulo Freire busca a descentralização dos conhecimentos produzidos pelas Ciências Sociais para além dos muros da academia, em escolas públicas e plataformas digitais. Contato: midria@usp.br

Pedro Henrique Reis Pereira

Graduando em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo. Atualmente é assistente de pesquisa do Núcleo de Instituições Políticas e Eleições (NIPE - Cebrap) no projeto temático "Instituições Políticas, padrões de interação entre Executivo e Legislativo e Capacidade Governativa e é

assistente de pesquisa no Núcleo de Estudos Comparados e Internacionais (NECI-USP). Contato: pedrohppereira98@usp.br

Pedro Henrique Zero Araújo

Formação: graduando em Ciências Sociais/FFLCH/USP. - Vinculação acadêmica: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. Contato: pedro.hza@usp.br

Ricardo da Silva Domingos

Bacharel em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Já atuou na Fundação Sistema Estadual de Análises de Dados e no Escritório de Desenvolvimento de Carreiras da USP. Possui como interesse de pesquisa as minorias de uma forma geral, especialmente a intersecção dos marcadores sociais da diferença gênero e classe social. Contato: ricardo.domingos@usp.br

Samuel A. H. Rosa

Graduando em Ciências Sociais, Universidade de São Paulo (USP), Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Conclusão prevista para dezembro de 2021. Técnico em Edificações, Escola Técnica Estadual Presidente Vargas, Rua Adriano Francisco Salgado, 30 – Sud Menucci - Mogi das Cruzes – SP, conclusão em 16/12/2016 . Contato: samherculano@usp.com.br

Sara Martin Xavier

Graduanda de Bacharelado e Licenciatura em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). E-mail: saramartinxavier@usp.br.

Talita Patricio

Estudante – Curso de Ciências Sociais. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. Contato: laurasimoes1999@usp.br

Thiago Mendonça da Silva

Estudante de Ciências Sociais na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo, cursando, no primeiro semestre de 2021, o 7º semestre. Contato: thiagocs2018@usp.br

Zoë Naiman Rozenbaum

Graduada em Ciências Sociais pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). Integra o grupo de pesquisa CANIBAL: Grupo de Antropologia do Caribe Global (<http://www.antropocanibal.com.br>), vinculado ao Departamento de Antropologia da USP, no qual finaliza sua pesquisa de Iniciação Científica "História, poder e narrativa: Representações literárias da Revolução Haitiana no Caribe", no projeto coletivo: Cronotopos Canibais no Sul Global: A coprodução de histórias, lugares, e identificações?, coordenado pelo Prof. Dr. João Felipe Gonçalves (<http://www.antropocanibal.com.br/projeto/>). Atualmente trabalha como coordenadora de projetos educativos no Eitan Brasil - Central Educativa da Agência Judaica, e publicou de forma independente seu primeiro livro de poesia: "Mergulho em Apneia" (2020). Trabalhou de forma voluntária como educadora não-formal no movimento juvenil judaico "NOAM" (2014-2019). Contato: zoe.rozenbaum@usp.br

Apêndice – Classificação JEL

CAPITALISMO EM FOCO: OS IMPACTOS DAS DESIGUALDADES SOCIAIS

Julia Segadas

Maria Júlia Venâncio

Júlio Veiga

Palavras-chave: Desigualdade. Capitalismo. Exploração. Classes. Consequências Sociais. São Paulo. COVID-19.

Classificação JEL:

D6 – Welfare Economics. D63 - Equity, Justice, Inequality, and Other Normative Criteria and Measurement

A FORMULAÇÃO DO TRABALHO DOMÉSTICO NO CONTEXTO BRASILEIRO. DESVALORIZAÇÃO, VULNERABILIDADE E O AGRAVAMENTO DAS DESIGUALDADES

Laura Simões

Talita Patricio

Zoë Naiman Rozenbaum

Palavras-chave: Trabalho Doméstico. Gênero. Brasil. Coronavírus.

Classificação JEL:

D6 – Welfare Economics. D63 - Equity, Justice, Inequality, and Other Normative Criteria and Measurement

Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology - Z13 Economic Sociology • Economic Anthropology • Language • Social and Economic Stratification

A IMPLANTAÇÃO DO FUNDEF E SEUS IMPACTOS NAS REGIÕES POBRES DO BRASIL: UMA VISÃO AMPLIADA DA FORMA COMO SÃO DIRECIONADOS OS RECURSOS PARA O ENSINO FUNDAMENTAL

Leandro Matheus de Lima Santos

Palavras-chave: Fundef. Ensino Fundamental. Investimento. Regiões Pobres. Direitos Sociais.

Classificação JEL:

H5 National Government Expenditures and Related Policies - H52 Government Expenditures and Education

Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology - Z13 Economic Sociology • Economic Anthropology • Language • Social and Economic Stratification

A NOVA IDENTIDADE SOCIAL DO COROTE E SEU CARÁTER DE RACIONALIDADE ECONÔMICA

Leticia Amaral

Marcos Ratte

Samuel A. H. Rosa

Palavras-chave: Identidade social. Racionalidade econômica. Corote.

Classificação JEL: D1 Household Behavior and Family Economics - D11 - Consumer Economics: Theory

MERCADO DE LUXO: PARA ALÉM DA ECONOMIA

Lucas Sanchez Barbosa

Palavras-chave: Análise de dados. Desindustrialização. Eleições. Métodos quantitativos. Estados Unidos da América.

Classificação JEL:

D9 Micro-Based Behavioral Economics - D91 Role and Effects of Psychological, Emotional, Social, and Cognitive Factors on Decision Making

Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology - Z13 Economic Sociology • Economic Anthropology • Language • Social and Economic Stratification

ESTADO E ECONOMIA: AS POLÍTICAS ECONÔMICAS DO GOVERNO BRASILEIRO E SEUS REFLEXOS NA CRISE ECONÔMICA DE 2015-2016

Marcelo Mikley Vinturini

Palavras-chave: Políticas Econômicas. Crise Econômica 2015-16; Dilma Rousseff; Governo Brasileiro; Ideologias Econômicas.

Classificação JEL:

E6 Macroeconomic Policy, Macroeconomic Aspects of Public Finance, and General Outlook - E60 General

AS DESIGUALDADES DE RENDA BRASILEIRA EM COMPARAÇÃO COM A MUNDIAL NO SÉCULO XXI

Maria Sérvulo da Cunha Aldrighi

Palavras-chave: Desigualdade. Renda. IDH.

Classificação JEL:

D6 – Welfare Economics. D63 - Equity, Justice, Inequality, and Other Normative Criteria and Measurement

H5 National Government Expenditures and Related Policies - H53 Government Expenditures and Welfare Programs

EDUCAÇÃO FINANCEIRA ENTRE PESSOAS NEGRAS POR MEIO DA INTERNET

Midria da Silva Pereira

Palavras-chave: Educação Financeira. Youtubers. População Negra. Cotas Étnico-Raciais. Economia Comportamental.

Classificação JEL:

D9 Micro-Based Behavioral Economics - D91 Role and Effects of Psychological, Emotional, Social, and Cognitive Factors on Decision Making

I2 Education and Research Institutions - I21 Analysis of Education - I22 Educational Finance • Financial Aid

Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology - Z13 Economic Sociology • Economic Anthropology • Language • Social and Economic Stratification

MUDANÇAS REGIMENTAIS NO RITO DE APRECIÇÃO CONGRESSIONAL DOS VETOS PRESIDENCIAIS

Pedro Henrique Reis Pereira

Palavras-chave: Vetos Presidenciais. Mudança Institucional. Congresso Nacional. Coalizão. Institucionalismo.

Classificação JEL:

D7 Analysis of Collective Decision-Making - D70 General - D72 - Political Processes: Rent-Seeking, Lobbying, Elections, Legislatures, and Voting Behavior

QUESTÕES DA ECONOMIA ENQUANTO CIÊNCIA SOCIAL: UMA ABORDAGEM CRÍTICA À ESCOLHA RACIONAL E SUA PRETENSÃO DE UNIVERSALIDADE

Pedro Henrique Zero Araújo

Palavras-chave: Escolha Racional. Cultura. Instituições econômicas.

Classificação JEL:

B4 Economic Methodology - B40 General - B41 Economic Methodology
Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology

O IMPACTO DA PANDEMIA DE COVID-19 NA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO

Ricardo da Silva Domingos

Palavras-chave: Pandemia. Covid-19. Impacto econômico. Vestuário. *Trade-off*.

Classificação JEL:

L6 Industry Studies: Manufacturing - L60 General - L67 - Other Consumer Nondurables: Clothing, Textiles, Shoes, and Leather Goods; Household Goods; Sports Equipment

ECONOMIA E POLÍTICAS PÚBLICAS EDUCACIONAIS NO BRASIL

Sara Martin Xavier

Palavras-chave: Políticas públicas educacionais. Privatização. Mercantilização do ensino. Transnacionalização da educação.

Classificação JEL:

I2 - Education and Research Institutions - I25 Education and Economic Development - I28 Government Policy

Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology - Z18 Public Policy

O PROBLEMA DA RACIONALIDADE NO HOMO ECONOMICUS À LUZ DO HOMO SOCIOLOGICUS

Thiago Mendonça da Silva

Palavras-chave: Metodologia econômica. *Homo Economicus*. *Homo Sociologicus*. Consumismo. Economia clássica.

Classificação JEL:

B1 History of Economic Thought through 1925 - B10 - General

B4 Economic Methodology - B40 General - B41 - Economic Methodology

Z1 Cultural Economics • Economic Sociology • Economic Anthropology - Z10 General
