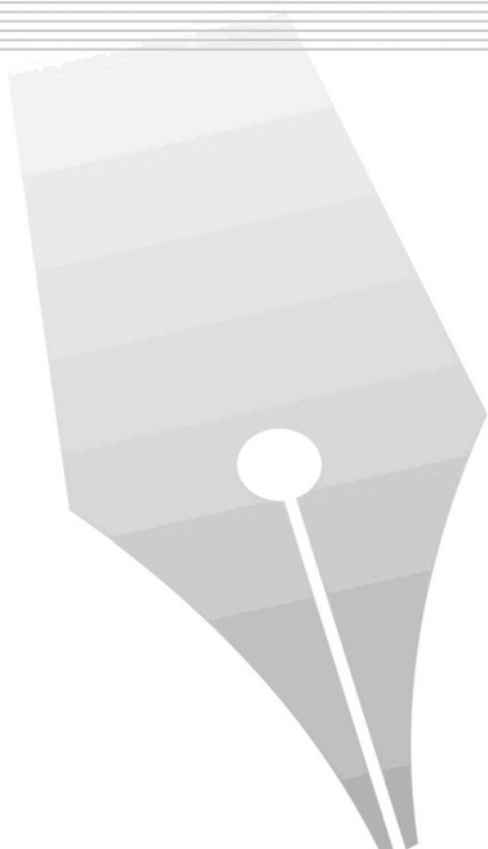


Núcleo de Estudos e Pesquisas
da Consultoria Legislativa



**DESIGUALDADE E CRESCIMENTO:
Uma revisão da literatura**

Marcos Mendes

Textos para Discussão **131**

Agosto/2013

SENADO FEDERAL

DIRETORIA GERAL

Doris Marize Romariz Peixoto – Diretora Geral

SECRETARIA GERAL DA MESA

Claudia Lyra Nascimento – Secretária Geral

CONSULTORIA LEGISLATIVA

Paulo Fernando Mohn e Souza – Consultor-Geral

NÚCLEO DE ESTUDOS E PESQUISAS

Fernando B. Meneguim – Consultor-Geral Adjunto

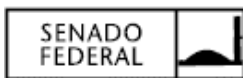
O conteúdo deste trabalho é de responsabilidade dos autores e não representa posicionamento oficial do Senado Federal.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

Como citar este texto:

MENDES, M. J. **Desigualdade e Crescimento**: uma revisão da literatura. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/CONLEG/Senado, ago/2013 (Texto para Discussão nº 131). Disponível em: www.senado.leg.br/estudos. Acesso em 1º ago. 2013.

Núcleo de Estudos e Pesquisas
da Consultoria Legislativa



Conforme o Ato da Comissão Diretora nº 14, de 2013, compete ao Núcleo de Estudos e Pesquisas da Consultoria Legislativa elaborar análises e estudos técnicos, promover a publicação de textos para discussão contendo o resultado dos trabalhos, sem prejuízo de outras formas de divulgação, bem como executar e coordenar debates, seminários e eventos técnico-acadêmicos, de forma que todas essas competências, no âmbito do assessoramento legislativo, contribuam para a formulação, implementação e avaliação da legislação e das políticas públicas discutidas no Congresso Nacional.

Contato:

conlegestudos@senado.leg.br

URL: www.senado.leg.br/estudos

ISSN 1983-0645

DESIGUALDADE E CRESCIMENTO: uma revisão da literatura¹

Marcos Mendes²

RESUMO

A relação entre desigualdade de renda e crescimento econômico está longe de ser um assunto já consolidado na teoria econômica. Algumas teorias propõem que o crescimento afeta a desigualdade, enquanto outras arguem que a desigualdade tem impacto sobre o crescimento. Existem, também, teorias em que a correlação entre as duas variáveis é positiva, enquanto em outras esta correlação é negativa. O presente estudo tem por objetivo comparar algumas dessas teorias. O foco é o efeito provocado pela desigualdade no crescimento de longo prazo em países de baixa e média renda.

O senso comum considera que aumentos na desigualdade são correlacionados com maior crescimento econômico devido ao efeito sobre a poupança (os ricos poupam mais que os pobres) e também devido a incentivos (na ausência de redistribuição de renda, pessoas talentosas recebem o fruto de seus esforços).

Por outro lado, existem várias maneiras pelas quais a desigualdade prejudica o crescimento. Há na literatura de economia política duas teses principais: uma em que a desigualdade induz o sistema político a adotar políticas redistributivas e em consequência disso desencoraja os investimentos; e outra em que o mercado consumidor não é grande o suficiente para viabilizar a industrialização.

A literatura macroeconômica atua em duas vertentes distintas: incapacidade de países desiguais em alocar os custos de um programa de ajustamento macroeconômico e sustentar o crescimento por período de tempo longo o suficiente para alcançar elevados níveis de renda.

Estudos econométricos aplicados têm sido incapazes de demonstrar um claro padrão de relação causal entre a desigualdade e crescimento. Muitos problemas impõem limites a esses estudos: causalidade reversa, erros de medição, viés de amostra e a não linearidade são algumas dessas barreiras. Avanços na teoria e nas evidências neste campo parecem ser dependentes de microdados e de estudos de caso.

¹ Traduzido do original em inglês por Lucas Braga de Melo.

² Consultor Legislativo do Senado Federal. Doutor em Economia (IPE/USP).

ABSTRACT

The relationship between inequality and growth is not a settled issue in economic theory. Some theories propose that growth affects inequality, while others argue that inequality shapes growth. There are theories in which the two variables are positively correlated, while in others this correlation is negative. This paper presents and compares some of these theories. The focus is on the effect of inequality on long-term growth in low and middle-income countries.

Conventional wisdom considers that increases in inequality are correlated to higher growth, due to savings effect (the rich save more than the poor) and incentives effect (in the absence of redistributive policies, talented people can collect the fruits of their effort).

However, there are many channels through which inequality may harm growth. In the political economy literature there are two main lines of reasoning: one which says that inequality may induce the political system to adopt redistributive policies and by doing so discourage investment; and another stating that rich people are able to bias property rights and laws in their favor.

The literature on development economics emphasizes that inequality may lead to credit constraints which may result in poverty traps; and that consumer markets may not be large enough to make industrialization viable. The macroeconomic literature calls attention to the inability of unequal countries to allocate the costs of a macroeconomic adjustment program and to sustain growth for a time long enough to achieve high levels of income.

Applied econometric studies have been unable to show a clear pattern of the causal relationship between inequality and growth. Many problems impose limitations to those studies: reversal causality, measurement error, sample bias and non-linearity are some of these barriers. Advances in theory and evidences in this field seem to be dependent on microdata and case studies.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	ALGUNS FATOS ESTILIZADOS SOBRE DESIGUALDADE E CRESCIMENTO ECONÔMICO.....	12
3	A DESIGUALDADE COMO ESTÍMULO AO CRESCIMENTO.....	16
	3.1 INCENTIVOS	17
	3.2 POUPANÇA	19
	3.3 RESUMO DE INCENTIVOS E POUPANÇA.....	26
4	A REDISTRIBUIÇÃO ROBIN HOOD	27
5	A REDISTRIBUIÇÃO KING JOHN	32
6	RESTRICÇÃO DE CRÉDITO	39
	6.1 GARANTIAS E RACIONAMENTO DE CRÉDITO	40
	6.2 RESTRICÇÕES DE CRÉDITO E ESCOLHA OCUPACIONAL	43
	6.3 RESPONSABILIDADE LIMITADA E INCENTIVOS.....	48
	6.4 RESTRICÇÃO DE CRÉDITO E APROFUNDAMENTO DE CAPITAL.....	50
7	VOLATILIDADE	52
	7.1 CONFLITOS SOCIAIS E VOLATILIDADE.....	53
	7.2 RESTRICÇÃO DE CRÉDITO E VOLATILIDADE	56
8	EDUCAÇÃO.....	57
9	TAMANHO DO MERCADO	63
10	O QUE OS DADOS DIZEM?	69
11	CONCLUSÃO	77

DESIGUALDADE E CRESCIMENTO: UMA REVISÃO DA LITERATURA

1 INTRODUÇÃO

Este estudo apresenta uma visão geral da literatura sobre a relação causal entre a desigualdade de renda (e riqueza) e o crescimento econômico. Assim, buscar-se-á responder questões como: a desigualdade afeta o crescimento? Em caso positivo, ela estimula ou freia o crescimento? Que mecanismo causais ligam a desigualdade ao crescimento econômico?

Para ser mais preciso, o foco é a relação crescimento e desigualdade no longo prazo em países de baixa e média renda. Poderiam o Brasil, a África do Sul ou Uganda terem alcançados níveis mais altos de renda *per capita* caso fossem menos desigual? Terá a concentração da riqueza observada na Rússia após o colapso do comunismo afetado as suas perspectivas de crescimento no longo prazo? Será que a intensa concentração de renda e o acelerado crescimento na China nos anos recentes representam um sinal de que a desigualdade estimula o crescimento? Será que a redistribuição da riqueza desempenha um papel relevante no milagre econômico da Coreia do Sul e de Taiwan?

O senso comum aponta para uma correlação positiva entre desigualdade e crescimento baseado em duas linhas de argumentação: poupança e incentivos. O argumento relacionado à poupança origina-se da ideia de que os ricos economizam mais do que os pobres, levando à conclusão de que a concentração de renda implica maiores níveis de poupança. Os maiores níveis de poupança têm a capacidade de financiar investimentos mais elevados. Assim a concentração de renda está associada a uma maior taxa de crescimento. No entanto, o comportamento do poupador é complexo e não é necessariamente representado por uma função linear da renda. Além disso, não há evidências empíricas claras de que a concentração de renda aumenta o nível de poupança.

O segundo argumento é que o sistema capitalista tende a gerar desigualdades: as pessoas com melhor desempenho obtêm maiores recompensas. Assim, os incentivos para ficar rico induzem as pessoas a trabalharem arduamente. Segundo essa linha de

argumentação, a desigualdade se deveria aos diferentes níveis de desempenhos dos indivíduos que possuem diferentes habilidades. As tentativas de remediar a desigualdade reduziriam esses incentivos. Neste contexto, sociedades que taxam os empresários e utilizam os recursos deste imposto para redistribuir a renda aos pobres estariam desencorajando os esforços e os investimentos. Em consequência, desestimula-se o crescimento. De fato, a história do século XX mostra como os países comunistas, cujas políticas se concentraram na redistribuição e na repressão de incentivos individuais, não foram capazes de alcançar níveis de renda *per capita* elevados.

No entanto, a evolução da teoria econômica nos últimos 20 anos tem demonstrado que este conhecido dilema entre eficiência e equidade não é totalmente válido quando se vai além do conceito geral de incentivos e se leva em consideração detalhes e características importantes do mundo real. Por exemplo: a desigualdade pode criar instabilidade política e desencorajar investimentos ou pode, ainda, minar os direitos de propriedade. Nessas e em muitas outras situações, a desigualdade pode ser prejudicial ao crescimento.

O ponto de partida das teorias de crescimento econômico é o modelo de Solow. Tal modelo descreve um mundo de condições ideais: os direitos de propriedade estão totalmente protegidos, os contratos são aplicados, e a lei é igualmente válida para todos. Há livre comércio internacional e fluxo de capital sem custos de transações. Não existem crises do mercado de crédito ou qualquer outro problema institucional (instabilidade de regulação, volatilidade na política fiscal, etc.) que possa reduzir o valor esperado dos investimentos em capital físico ou humano.

Nesse mundo ideal, as pessoas podem internalizar os retornos de seus investimentos, e não há atrito que as impeça de investir, uma vez que já o tenham decidido. Capital físico e trabalhadores vão para países onde os retornos esperados são mais elevados. Há, ainda, uma tendência para que os países converjam para o mesmo nível de renda *per capita*. Diferenças de renda *per capita* no estado estacionário dos países refletem diferentes preferências de distribuição intertemporal do consumo (taxa de poupança) e / ou diferentes escolhas na alocação de tempo entre trabalho e lazer.

No entanto, no mundo real, observamos grandes disparidades de renda *per capita* entre os diferentes países. Alguns países alcançam níveis mais elevados de produtividade, investem mais em capital físico e humano, crescem mais rápido e alcançam maiores níveis de renda *per capita*.

Quais são as causas exógenas desses diferentes resultados? Por que alguns países são capazes de acumular capital físico e humano mais rapidamente que outros? Por que a produtividade difere entre os países? Estas são questões fundamentais que ainda permanecem sem resposta por teóricos do crescimento econômico. Como proposto por Easterly (2001, p 1):

muitas das explicações sobre as diferenças entre os países em crescimento e desenvolvimento econômico só levam a mais perguntas. Se as diferenças de taxas de poupança explicam as diferenças de renda entre países, então por que algumas sociedades economizam mais do que outros? Se as políticas nacionais explicam grande parte da diferença nas taxas de crescimento entre os países, então por que algumas nações têm piores políticas de governo do que outras? (Tradução livre).

Várias teorias vêm sendo propostas para explicar tais disparidades. O caminho geralmente é no sentido de relaxar as hipóteses de *mundo ideal* utilizadas pelo modelo de Solow. Neste sentido, o presente estudo explora um ramo desta literatura: aquele que analisa o impacto da desigualdade de renda e riqueza sobre a trajetória de desenvolvimento das nações.

Os países em desenvolvimento são aqueles cujas características são ainda mais distantes das condições ideais do modelo de Solow: mercados de crédito subdesenvolvido, frágeis direitos de propriedade, política instável e assim por diante. Portanto, as proposições teóricas que exploram este tipo de falha se encaixam melhor na compreensão das questões de desenvolvimento dos países de baixa e média renda do que dos países desenvolvidos.

No caso específico da desigualdade, há uma crescente literatura focada nos países desenvolvidos³, a qual foi estimulada pelo aumento marginal da desigualdade nos últimos anos e pela interação entre desigualdade e crise econômica mundial de 2008. No entanto, este estudo não se concentra nas questões específicas das economias desenvolvidas, mas sim nos países em desenvolvimento e, como salientado acima, na relação entre desigualdade e desempenho econômico de longo prazo.

É interessante salientar que durante muito tempo os economistas exploraram a relação causal no sentido oposto: o crescimento determinando o nível de desigualdade. Kuznets (1955), por exemplo, propôs que a desigualdade tende a aumentar no início do

³ Marrero e Rodríguez (2010), Kumhof e Ranciere (2010), Rajan (2010).

processo de desenvolvimento e a cair subsequentemente quando um país atinge um elevado nível de renda por habitante. Entretanto, evidências econométricas recentes não suportam tal teoria⁴. Este estudo não cobre as teorias que propõem a relação do crescimento causando a desigualdade, em vez disso, concentra-se em uma relação em que a desigualdade afeta o crescimento.

Alguns modelos descritos neste trabalho estão na linha dos modelos de crescimento endógeno. Nestes modelos relaxa-se a hipótese de retornos decrescentes na função de produção e, em consequência disso, mudanças nas políticas econômicas afetam o crescimento de forma permanente. Outros modelos utilizados estão no conjunto tradicional de crescimento exógeno e contam com retornos decrescentes, nos quais as políticas governamentais afetam o crescimento durante um caminho de transição, enquanto a economia se move de um estado estacionário para outro.

Ao descrever os modelos, não será aprofundada a distinção entre as mudanças temporárias e as mudanças permanentes. Em primeiro lugar, porque este é um estudo descritivo e não há espaço para uma investigação precisa sobre a duração do efeito das políticas em análise. Como proposto por Jones (2002, pp. 184-5):

[em um modelo tradicional de crescimento] *se o governo fornecesse subsídios adicionais para pesquisa ou investimento, as taxas de crescimento subiriam apenas por um tempo (...). No entanto, por quanto tempo as taxas de crescimento permaneceriam altas? A resposta pode ser 5 ou 10 anos, 50 ou 100 anos, ou uma quantidade infinita de tempo. (...) A distinção conceitual sobre os efeitos permanentes ou transitórios da política econômica é um pouco enganadora.* (Tradução livre)

Em segundo lugar, *política governamental* não é uma expressão claramente definida. Ela pode representar uma mudança marginal em alguns parâmetros (um aumento de impostos, um subsídio, etc.) que pode afetar o crescimento temporariamente ou por um longo período, mas também pode ser uma reforma institucional fundamental (melhoria nos direitos de propriedade, reforma do mercado de crédito, etc.), com um impacto permanente sobre o crescimento.

Neste estudo, o termo *crescimento* refere-se igualmente ao crescimento durante o caminho de transição para um novo estado estacionário ou ao crescimento *permanente* obtido com modelos de crescimento endógeno.

⁴ Veja Deininger e Squire (1996).

É importante ressaltar que o principal objetivo deste estudo é servir como pano de fundo teórico para o estudo específico dos efeitos da desigualdade sobre o desenvolvimento da economia brasileira. Portanto, esta revisão de literatura incidirá sobre os pontos considerados aqui mais importantes para o estudo do caso brasileiro. Portanto, não se prestará atenção às questões como a fragmentação étnica ou à desigualdade de gênero, que não parecem ser significativas para o caso brasileiro.

Este estudo é dividido em onze seções, sendo a primeira esta introdução. A Seção 2 apresenta alguns fatos estilizados sobre a desigualdade e crescimento que ilustram e apóiam a exposição teórica das seções subsequentes. A seção 3 lida com proposições teóricas que defendem um efeito positivo sobre o crescimento da desigualdade: incentivos e estímulos à poupança são analisados. As seções de 4 a 9 apresentam teorias que estudam as maneiras pelas quais a desigualdade pode prejudicar o crescimento. A seção 4 apresenta os efeitos das políticas redistributivas (efeito Robin Hood). A seção 5 descreve como a desigualdade pode distorcer as instituições em favor dos ricos (efeito King John). A seção 6 mostra como as imperfeições do mercado de crédito podem restringir o acesso dos pobres a recursos para financiar seus investimentos e como isso afeta o crescimento. A seção 7 explora a possibilidade de a desigualdade gerar instabilidade econômica e política, o que resulta em uma incapacidade dos países desiguais sustentarem o crescimento por um longo período e, assim, alcançar altos níveis de renda *per capita*. A Seção 8 mostra como a desigualdade enfraquece a educação e a acumulação de capital humano. A Seção 9 descreve a hipótese de que os países desiguais podem ter pequenos mercados consumidores, os quais retardam a industrialização e o crescimento. A Seção 10 resume avaliação econométrica da relação causal entre a desigualdade e crescimento, e chega à conclusão de que há barreiras aparentemente intransponíveis para identificar essa relação, como a não linearidade, a qualidade e disponibilidade de dados, a causalidade reversa, o viés e o uso de definições inadequadas de variáveis que representam a desigualdade.

Devido a estas restrições econométricas, parece que os avanços no conhecimento da relação entre desigualdade e crescimento serão calcados nos estudos de caso e no uso de microdados. Esta abordagem pode reduzir a heterogeneidade que existe em dados de diferentes países e pode permitir uma análise mais detalhada, embora à custa de não permitir generalizações ou validação

externa. Mesmo que as diferentes teorias descritas neste estudo não possam ser apoiadas de forma inequívoca por evidências econométricas, elas oferecem uma base sólida para estudos de caso. Como afirmado acima, em trabalho futuro pretende-se usar esta estrutura teórica para analisar o caso brasileiro.

2 ALGUNS FATOS ESTILIZADOS SOBRE DESIGUALDADE E CRESCIMENTO ECONÔMICO

Esta seção apresenta alguns dados longitudinais (*cross-country*) sobre a desigualdade e crescimento. Tais dados são úteis para estabelecer alguns fatos estilizados e, ainda, ilustrar proposições teóricas que aparecerão nas próximas seções.

O primeiro ponto a ser notado é que a desigualdade parece ser persistente ao longo do tempo. O gráfico 1-A apresenta o índice de Gini no passado *versus* o mesmo índice no presente. Os dados utilizados são do World Inequality Database (WIID2C), que correspondem a uma atualização dos dados de Denninger e Squire (1996). É importante notar que o gráfico inclui apenas os países: (a) cujas estatísticas são consideradas de boa qualidade (classificado como nível de qualidade 1 ou 2), (b) nos quais haja uma distância de no mínimo cinco anos entre o mais antigo e o mais recente dado sobre a desigualdade⁵.

A principal mensagem do Gráfico 1-A é que a desigualdade no passado pode explicar a desigualdade no presente razoavelmente bem (coeficiente R^2 de 0,5). Além disso, os países da América Latina e do Caribe (pontos amarelos), juntamente com os países da África (pontos vermelhos) apresentam níveis de concentração de renda muito maior do que a média da amostra. De fato, entre os 20 países mais desiguais da amostra, 16 deles estão nessas regiões do mundo.

⁵ A média de tempo entre o primeiro (passado) e última observação (presente) do índice de Gini da amostra é de 23 anos. A média é de 21 anos. O desvio padrão é de 12,5.

Gráfico 1-A – A desigualdade no passado *versus* a desigualdade no presente (coeficiente de Gini) – amostra completa

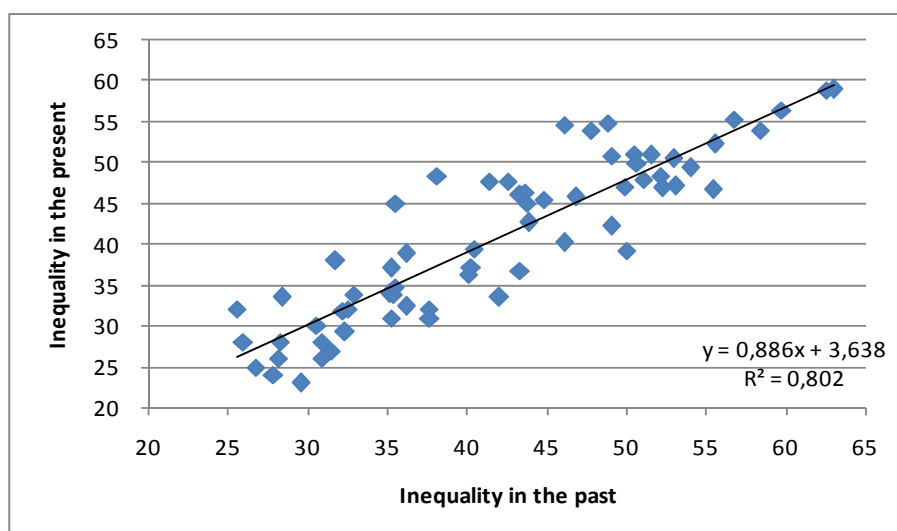


Fonte: Banco de Dados Desigualdade Mundial (WIID2C) – Disponível em http://www.wider.unu.edu/research/database/en_gb/database/. Elaborado pelo autor.

Nota: Inclui os países: (a) cuja qualidade de dados são classificados como nível 1 ou 2, (b) que possuem dados disponíveis com uma distância de pelo menos cinco anos entre a informação mais recente e a mais antiga.

Outra característica interessante desses dados é que se os países comunistas ou recém-comunistas forem retirados da amostra, o ajuste da linha de regressão melhora muito. Como se mostra no Gráfico 1-B, o coeficiente de R² salta de 0,5 (Gráfico 1-A) para 0,8 (Gráfico 1-B). Infere-se, portanto, que a desigualdade no passado é uma estimadora mais robusta da desigualdade no presente para países capitalistas.

Gráfico 1-B – Desigualdade no passado *versus* a desigualdade no presente (coeficiente de Gini) – Os países capitalistas



Fonte: veja tabela 1-A. Elaborado pelo autor.

A diferença entre países comunistas e capitalistas vem do fato de que, entre o período inicial (passado) e o período final (presente) retratado nos gráficos, as economias centralmente planejadas passaram por reformas econômicas de liberalização, o que parece haver causado aumentos na concentração de renda.

A Tabela 1 abaixo mostra que, no período inicial, os países comunistas eram muito mais igualitários do que os capitalistas. Ainda que continuem sendo mais igualitário no período final, a distância entre os dois grupos encolheu significativamente entre os dois períodos. Como mostrado pelos desvios padrão, a diferença entre os países que são comunistas aumentou. Enquanto isso, os países capitalistas mantiveram constante o nível médio e o desvio padrão da concentração de renda inalterada. Parece, portanto, que as economias comunistas convergiram para um padrão capitalista de concentração de renda.

Tabela 1 – Desigualdade no passado *versus* desigualdade no presente (coeficiente de Gini) – Os países capitalistas e comunistas

	Capitalism		Communist	
	Past	Present	Past	Present
Mean	41,9	40,8	26,9	35,9
Std. Deviation	10,0	9,9	5,3	8,5

Fonte e nota: veja Tabela 1-A.

Em suma, os países comunistas foram submetidos a mudanças estruturais que resultaram em maior desigualdade e também em maior heterogeneidade entre eles. Países capitalistas, por outro lado, não experimentaram tal mudança estrutural e apresentam um padrão persistente em suas estatísticas de concentração.

A liberalização nos países comunistas permitiu um crescimento econômico mais rápido. A China é provavelmente o caso mais bem sucedido de crescimento econômico no final do século XX e início do século XXI. Neste contexto, a Tabela 2 mostra como a renda *per capita* e a desigualdade evoluiu entre 1988 e 2003 naquele país. O índice de Gini quase dobrou, refletindo um aumento significativo da desigualdade e, ao mesmo tempo, houve também aumento na renda *per capita*.

Tabela 2 – Tabela 2 Renda *per capita* e concentração de renda na China (1988 e 2003)

	Gini index	Real <i>per capita</i> income (US\$ – ppp)
1988	23,3	1.140
2003	44,9	3.589
% variation	93%	215%

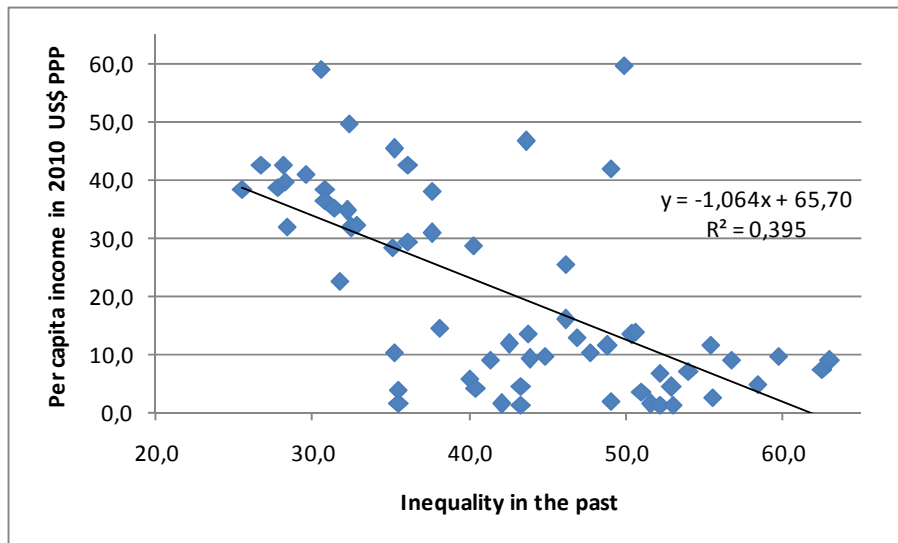
Fontes: Banco de Dados Desigualdade Mundial (WIID2C) – Disponível em http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/database/ e Alan Heston, Robert Summers e Bettina Aten, Penn World Table versão 7.1, o Centro Internacional de comparações de Produção, renda e preços da Universidade da Pensilvânia, Novembro de 2012.

Estes resultados apontam para uma correlação positiva entre concentração de renda e crescimento econômico. Mais especificamente, o canal que liga a desigualdade e o crescimento neste caso pode ser a redução das restrições à livre iniciativa e da intervenção governamental na redistribuição de renda. Em uma economia liberalizada o produto da atividade econômica pertence a quem investiu. Em outras palavras, a tributação da produção e a sua respectiva redistribuição para a população é muito menos acentuada.

Portanto, provavelmente existe um mecanismo de incentivo por trás dessa relação positiva entre desigualdade e crescimento. A seção 3.1 deste estudo descreve os aspectos teóricos deste *canal de incentivo*. Outro mecanismo possível é que a concentração de renda acarrete maiores níveis de poupança agregada, gerando, portanto, mais fundos disponíveis para investir. Este canal será analisado na seção 3.2.

Entretanto, devem existir outros canais através dos quais a desigualdade e crescimento interagem de maneira diferente. Em contraste com o padrão chinês mostrado acima, os dados de *cross-country* para as economias capitalistas mostra que os países com maior concentração de renda no passado têm um menor nível de renda *per capita* no presente (Gráfico 2).

Gráfico 2 – A concentração de renda no passado e a renda *per capita* no presente – Apenas países capitalistas



Fonte: veja tabela 2

Embora o gráfico 2 mostre uma medida de correlação simples, uma relação causal pode estar por trás desse padrão. A desigualdade pode criar algumas distorções na economia e desestimular o crescimento. Uma vez considerado que a desigualdade é persistente ao longo do tempo (ver Gráficos 1-A e 1-B), essas distorções não são facilmente removidas dos ambientes econômico e institucional, além disso, podem reprimir o crescimento por um longo período de tempo. As seções 4 a 9 analisam as diversas maneiras pelas quais isso pode acontecer.

3 A DESIGUALDADE COMO ESTÍMULO AO CRESCIMENTO

Existem dois principais canais através dos quais a desigualdade pode estimular o crescimento: efeito incentivo e efeito poupança.

Os incentivos têm impacto direto sobre o crescimento: agentes que trabalham em um ambiente onde há recompensas para o esforço e punição para a procrastinação vão trabalhar mais e conseqüentemente gerar um maior nível de renda. Uma vez que o sistema de punições e de recompensas gera desigualdades, haverá uma ligação entre a desigualdade e o crescimento. No entanto, se outras restrições são introduzidas no modelo, tais como imperfeições no mercado de crédito e/ou restrições políticas na tomada de decisões, a interação dessas restrições com os incentivos pode resultar em uma relação causal negativa entre as duas variáveis.

No que se refere à poupança, o modelo de Solow indica que taxas de poupança mais elevadas determinam níveis mais altos de renda *per capita* no estado estacionário ou taxas de crescimento mais altas em modelos de crescimento endógeno. O pensamento convencional é de que a concentração de renda leva a maiores níveis de poupança e, portanto, de crescimento.

Entretanto, há várias teorias que sustentam a existência de relação positiva, negativa ou neutra entre a desigualdade de renda e a poupança. Evidências econométricas recentes mostram que a desigualdade de renda não tem efeito significativo sobre a taxa de poupança.

3.1 INCENTIVOS

É fácil enxergar o dilema entre igualdade de renda e crescimento econômico analisando um modelo simples de risco moral.

Trabalhar arduamente implica altos custos (esforço físico ou mental, o tempo gasto no trabalho, etc.). Assim, um indivíduo racional fará um esforço para alcançar um objetivo somente se ele receber uma compensação diretamente proporcional aos seus esforços.

Suponha, então, que há um empregador (principal) e muitos funcionários (agentes), e que o sucesso de um projeto depende do nível de esforço aplicado pelos agentes. O principal não pode observar o esforço feito pelos agentes, mas pode observar o resultado final do trabalho daquele grupo.

Neste contexto, se o empregador oferecer um salário fixo para todos os agentes, independentemente do esforço individual, não haverá incentivos para se trabalhar arduamente. Por outro lado, se houver uma parcela variável de pagamento, vinculada ao desempenho, e uma redução no pagamento para aqueles que obtiveram desempenhos inferiores, os agentes serão estimulados a dar o seu melhor.

Portanto, a produtividade e o nível de produção serão maiores quando as recompensas são pagas desigualmente. Assim, a agregação deste argumento para toda a economia significa que os incentivos podem promover um maior nível de renda. Há, portanto, um *papel fundamental da desigualdade de renda na promoção de incentivos*

*para os investimentos em capital humano e físico, para o trabalho e também tomada de riscos*⁶ (Tradução livre).

Se algum governo intervém no contrato de trabalho para impor limites no sistema de recompensa/punição, a fim de facilitar uma redução da desigualdade entre os agentes, o sistema de incentivos não vai mais oferecer o nível ótimo de produção: neste caso, há *um dilema fundamental entre a eficiência/produktividade (e/ou crescimento) e a justiça social, a redistribuição de renda reduziria as desigualdades de renda e riqueza, mas também diminuiria os incentivos para acumular riquezas* (Aghion et al, 1999, p. 11). (Tradução livre).

Políticas governamentais como a tributação e a regulamentação são instrumentos naturais para a redistribuição de renda e riqueza. No modelo neoclássico de crescimento, a taxa do capital reduz os retornos da poupança, incentivando as pessoas a aumentarem o consumo e reduzirem o nível de poupança, o que, conseqüentemente, reduz o investimento e o crescimento.

Um papel semelhante pode ser praticado por políticas regulatórias, tais como: políticas de salário mínimo, regulamentação do mercado de trabalho, regulamentação dos preços de alimentos, restrições ao comércio e à movimentação de capital, legislação de patentes, etc. Similarmente à tributação, estas políticas afetam os lucros esperados e podem induzir aqueles que têm capital a reduzirem os seus investimentos e a aumentar o consumo. Como afirmado por Persson e Tabellini (1994, p.600):

O crescimento econômico é significativamente determinado pela acumulação de capital físico, capital humano, e conhecimentos aplicados na produção. Os incentivos para tal acumulação de produtividade dependem das possibilidades que têm os indivíduos de se apropriarem dos frutos de seus próprios esforços, o que por sua vez depende crucialmente de quais políticas fiscais e regulatórias são adotadas. (Tradução livre, grifo nosso)

Neste contexto, sociedades que preferem mais crescimento e têm menor preferência por redução da desigualdade tenderão a evitar políticas públicas redistributivas. Por outro lado, sociedades muito desiguais podem ter grande demanda por redução dessa desigualdade (a maioria de pobres existente em uma sociedade desigual tenderá a votar em políticos que prometem menos desigualdade). Ou seja, a

⁶ Banco Mundial (2006, p. 3).

desigualdade pode induzir a escolha de políticas redistributivas e, com isso, prejudicar o crescimento.

Na seção 6.3 será demonstrado que o dilema entre desigualdade e crescimento não pode ser sustentado caso haja restrições à punição de agentes com baixo esforço (caso de responsabilidade limitada) e imperfeições no mercado de crédito. Neste caso, a desigualdade pode (mas não necessariamente vai) prejudicar o crescimento.

3.2 POUPANÇA⁷

A ideia de que a desigualdade de renda e riqueza promove aumentos na taxa da poupança é calcada no pressuposto de que os indivíduos ricos poupam mais do que os pobres. Portanto, a transferência de renda dos pobres para os ricos resultaria em uma maior poupança agregada. Contudo, o efeito real causal entre desigualdade e poupança está longe de ser claramente compreendido. De fato, há várias proposições teóricas diferentes sobre o assunto, argumentando tanto pela existência de correlação positiva, como negativa ou até mesmo neutra entre essas duas variáveis. Neste sentido, a presente seção propõe resumir o debate teórico sobre este assunto.

Modelos keynesianos de crescimento como, por exemplo, Kaldor (1957), geralmente assumem uma relação negativa entre a poupança e a concentração funcional da renda. No modelo de Kaldor há uma hipótese *ad hoc* de que os trabalhadores não poupam, ou seja, os trabalhadores consomem todos os seus salários. Portanto, quanto mais a renda for concentrada nas mãos dos empresários, maior será taxa de poupança da economia. Contudo, essa é apenas uma hipótese.

A mesma linha de raciocínio é aquela que considera a indivisibilidades dos investimentos. Ou seja, se o investimento em uma atividade produtiva requer um montante mínimo muito elevado (grandes custos irrecuperáveis) e se não houver mercado de crédito grande o suficiente, a única maneira de obter o montante de dinheiro para realizar tal investimento é através da desigualdade de renda. Neste contexto, o crescimento é visto apenas como uma simples questão de acumulação de capital. Em consequência disso, a desigualdade é necessária para superar a barreira do alto custo fixo inicial e permitir a implantação dos setores industriais mais dinâmicos.

⁷ Esta sessão é baseada principalmente em Schmidt-Hebbel e Sérven (2000) and Dynan *et al* (2004).

Esta abordagem, denominada *trickle-down*, propõe que a prioridade para os países pobres ou de renda média deveria ser o aumento da renda agregada, deixando-se questões distributivas para uma segunda fase de desenvolvimento. Assim, os pobres se beneficiariam do aumento da renda nacional, embora continuassem representando uma pequena proporção da renda nacional. A Seção 5 apresentará uma crítica a este argumento: a desigualdade pode levar a distorções nas instituições que, por sua vez, podem desestimular o crescimento no longo prazo.

A hipótese da renda permanente de Friedman (1957) considera que não é a renda corrente que determina a taxa de poupança, mas sim a renda média ao longo de todo o ciclo de vida de uma pessoa (renda permanente). Ele propõe que indivíduos de alta renda (permanente) e indivíduos de baixa renda (permanente) poupam a mesma proporção de sua renda, mas economizam mais durante tempos de abonaça e menos em tempos difíceis.

No entanto, os modelos que acrescentam o motivo herança como um mecanismo de poupança no ciclo de vida estabelecem uma relação positiva entre concentração de renda e poupança: se a herança é algo que só os ricos podem arcar, eles tendem a poupar mais, a fim de deixar o dinheiro para seus herdeiros. Um efeito similar pode resultar das poupanças relacionadas às despesas médicas esperadas em idades mais avançadas. Se somente os indivíduos ricos podem arcar com este tipo de precaução, eles tenderão a poupar mais.

Becker (1975) segue um caminho diferente de raciocínio ao argumentar que os indivíduos pobres e os ricos poupam a mesma proporção de suas rendas. Contudo, os pobres tendem a poupar investindo em capital humano enquanto os mais ricos poupam acumulando ativos físicos e financeiros. Isso porque o capital humano tem retornos decrescentes. Por isso, os pobres, que supostamente são menos instruídos, vão obter retornos mais elevados e, em consequência disso, investir relativamente mais em educação. Tendo em vista que as despesas em capital humano são registradas como consumo nas contas nacionais, os pobres aparentemente poupam menos, mas o fato real seria que eles usam um instrumento diferente de poupança. Como observado por Thorbecke e Charumilind (2002, p. 1482):

Em níveis baixos de renda (...) muitas formas aparentemente de consumo, tais como boa alimentação, saúde e educação tornam o trabalho mais produtivo e deveriam, portanto, serem consideradas mais adequadas como poupança-investimento. (Tradução livre).

As restrições ao crédito constituem outra forma de afetar a poupança tanto dos indivíduos pobres como dos ricos. Se os pobres não têm amplo acesso ao mercado de crédito (conforme será analisado detalhadamente na seção 6), eles tendem a acumular ativos nos tempos de expansão econômica, a fim de suavizar o nível de consumo ao longo de sua vida (Deaton, 1991). Neste caso, a redistribuição dos ricos para os pobres tende a reduzir a poupança agregada, uma vez que irá aliviar a restrição de crédito aos pobres.

Por outro lado, caso os pobres se deparem com maiores incerteza, sejam mais avessos ao risco e tenha menor acesso a instrumentos de diversificação de risco; uma redistribuição de renda dos ricos para os pobres resultaria em maior poupança agregada.

Até agora pudemos ver muitas maneiras pelas quais as mudanças na distribuição de renda podem afetar os níveis de poupança. O que estas diferentes abordagens mostram é que está longe de ser lógica e imediata a ideia de que os ricos poupam uma maior proporção de sua renda.

No entanto, diversos estudos empíricos e teóricos sobre o comportamento econômico dos pobres tende a indicar que (e explicar por que) os pobres, de fato, poupam menos que os ricos. Banerjee e Duflo (2011) resumem esses estudos.

A primeira barreira enfrentada pelos pobres é o custo operacional de uma conta bancária: não somente por causa do custo financeiro das tarifas bancárias, mas também porque os bancos geralmente estão localizados em áreas urbanas, longe de comunidades rurais pobres, o que aumenta os custos de acesso aos bancos. Além disso, os próprios bancos não estão interessados em atrair pequenas quantidades de poupança. Uma vez que seus custos fixos por conta são elevados: eles têm de cumprir os regulamentos financeiros e de segurança, os quais requerem grandes quantidades de trabalho por conta, independentemente da quantia depositada.

As pessoas pobres podem superar essa barreira de acesso aos bancos utilizando instrumentos alternativos para pouparem. Banerjee e Duflo (2011) argumentam que, na verdade, os pobres tendem a usar outros instrumentos, como a construção de casas ao longo de muitos anos, a compra de fertilizantes ou sementes logo após a colheita (quando eles têm dinheiro disponível), ou mesmo através de acordos coletivos de poupança comunitária, em que cada membro contribui regularmente com um valor fixo para um fundo comum e, periodicamente, cada associado tem o direito de utilizar o

valor total de dinheiro acumulado pelo grupo (poupança de rotação e associações de crédito – ROSCAs na sigla em inglês).

Entretanto, estes instrumentos são considerados bastante ineficientes. Por exemplo, uma casa inacabada que não possa ser habitada representa um capital empatado que não redundará em retorno para seu proprietário, que poderia ser alternativamente investido em uma conta poupança a uma dada taxa de juro. Sem mencionar o risco de um desastre natural que poderia destruir a casa ainda incompleta ou o custo para policiá-la contra ladrões ou vândalos.

De forma similar, os juros incidentes sobre associações de crédito são baixos e há sempre o risco de algum membro do grupo não cumprir com o seu compromisso.

Além disso, até mesmo estas formas alternativas de poupar podem se deparar com restrições em sua implantação. Tomemos, por exemplo, o caso da compra de fertilizantes ou sementes logo após a colheita: se as lojas que vendem esses insumos não os oferecem após a colheita (devido ao pico de consumo ser um pouco antes da época de semeadura), aqueles que pretendem utilizar este instrumento de poupança serão impedidos de fazê-lo.

Neste sentido, há uma diferença importante entre os indivíduos pobres e os ricos. Os últimos têm diversos instrumentos de poupança a sua disposição em geral não acessíveis aos mais pobres: fundos de pensão, conta poupança, mecanismos de compra antecipada através da internet, etc.

Uma vez que os indivíduos de baixa renda não podem investir o seu dinheiro extra no mesmo momento em que o recebe, o dinheiro é mantido em suas mãos, conseqüentemente, a tentação de gastá-lo pode impedi-los de pouparem. Isso levanta uma questão importante analisada pela literatura: o autocontrole.

Algumas pesquisas⁸ têm apresentado que os indivíduos geralmente têm um comportamento *temporalmente inconsistente*. Eles fixam metas *responsáveis* para suas vidas, (aumento de poupança, perder peso, trabalhar mais, etc.), mas adiam sistematicamente as ações necessárias para atingir tais metas. A tentação de um prazer imediato estimula os indivíduos a procrastinarem os planos de comportamento responsável. Ou seja, os indivíduos gastam mais hoje, pretendendo economizar mais no

⁸ Veja, por exemplo, Banerjee e Mullainathan (2010).

futuro; ou comem doces hoje pretendendo comer saladas amanhã. Entretanto o amanhã passa a ser hoje e o ciclo começa novamente.

Para quebrar este ciclo de procrastinação, os indivíduos recorrem corriqueiramente a dispositivos de compromisso que amarram suas mãos e limitam seu poder de tomar decisões inconsistentes com suas metas⁹. Neste sentido, a construção de casas ao longo dos anos ou a adesão a sistemas de associação de crédito podem ser vistos como compromissos que reduzem a liquidez dos ativos e os tornam difíceis de serem liquidados e gastos. O ponto a ser ressaltado é que, embora os indivíduos de baixa renda possam ter acesso a alguns instrumentos de compromisso, tais instrumentos são menos eficientes e menos diversos do que os que estão disponíveis para os ricos. Os indivíduos ricos têm muitos mecanismos institucionais para ajudá-los a se comprometerem com estratégias financeiras de longo prazo (por exemplo, o dinheiro que é descontado diretamente no contracheque e depositado em um fundo de pensão), enquanto os pobres têm de recorrer ao autocontrole (ou instrumentos ineficientes) para evitarem consumir o dinheiro. Os ricos também têm uma variedade de dispositivos de seguros (saúde, habitação, vida, funerário, etc.) que os ajudam nos períodos difíceis, enquanto os pobres são pressionados a usar suas economias, guardadas em casa, em momentos de necessidade.

Além disso, ao viverem uma vida difícil, cheia de restrições, frustrações e incertezas, os indivíduos pobres parecem ter maior propensão a aliviar suas tensões através do consumo de bens como álcool, açúcar e tabaco. Mesmo que os indivíduos ricos sejam tão sujeitos a tentações quanto os pobres, eles podem simplesmente pagar tais tentações sem arruinar o seu orçamento. Para os pobres, entretanto, o simples hábito de fumar alguns cigarros por semana pode representar um grande vazamento da poupança.

Em suma, com base nestes argumentos, os indivíduos pobres tendem a poupar menos do que os ricos, porque eles estão presos por uma combinação de: (i) inexistência de mecanismos de poupança no sistema financeiro que sejam adequados às suas necessidades, (ii) indisponibilidade de mecanismos eficientes de compromisso, (iii) maior propensão para sucumbir às tentações, (iv) menor margem de dinheiro extra

⁹ Ashraf, Karlan e Yin (2006).

para pagar pelo consumo de bens de tentação (bebida, cigarro, doces, etc.). Estes fatores criam um *viés anti-poupança da pobreza*.

Ademais, existe uma linha de raciocínio semelhante que aponta para a incapacidade dos indivíduos muito pobres para poupar calcada no conceito de *aspiração*. As pessoas poupam para enriquecerem e melhorarem seu padrão de vida futuro:

Os indivíduos pobres que sentem que terão a oportunidade de realizarem suas aspirações terão fortes razões para reduzir o seu consumo frívolo e investir nesse futuro. Aqueles que sentem que não têm nada a perder, por outro lado, tendem a tomar decisões que refletem tal desespero. Isto pode não somente explicar as diferenças entre ricos e pobres, como também as diferenças dentre as pessoas pobres (Banerjee e Duflo, 2011, p. 201). (Tradução livre)

Ray (2006, p. 412) propõe que:

O hiato entre as diferentes aspirações é simplesmente a diferença entre o padrão de vida aspirado e o padrão de vida que já se tem. (...) É esta lacuna (...) que afeta o comportamento orientado para o futuro.

O hiato de aspirações é uma medida de quão longe se quer ir. (...) Os investimentos (em educação, saúde ou atividades geradoras de renda) aumentam os padrões de vida futuro. Presumivelmente, isso diminui a diferença entre as aspirações. Ao mesmo tempo, o investimento é dispendioso para o indivíduo. Sacrifícios atuais precisarão ser feitos. (...)

(...) Indivíduos cujas aspirações estão estreitamente alinhadas com seus padrões atuais de vida têm pouco incentivo para elevar tais padrões. No entanto, os indivíduos cujas aspirações estão muito longe de seus atuais padrões de vida também têm pouco incentivo para elevar os padrões, porque a diferença continuará a ser muito grande antes e depois. Um grande volume de investimento vai cobrir apenas uma pequena parte do caminho: a viagem completa é muito longa e, portanto, não vale a pena o compromisso em primeiro lugar. (Tradução livre)

Este tipo de raciocínio tem uma implicação interessante sobre a relação entre desigualdade e poupança. Se a sociedade tem uma distribuição de renda e riqueza extremamente desigual, existirá um grande número de indivíduos pobres, cuja lacuna de aspiração é demasiadamente grande para estimulá-los a poupar. No outro extremo da distribuição de renda, os ricos terão um hiato de aspiração pequeno e não pouparão também. Em contraste, uma sociedade onde existe uma grande concentração de indivíduos no nível intermediário irá ter uma alta taxa de poupança, porque a classe média tem aspirações que são possíveis de atingir. Essas famílias vão fazer um esforço

para alcançar um alto padrão de vida para si ou para seus descendentes. Portanto, o elevado nível de poupança individual resultaria em um aumento da poupança agregada da economia. Se o governo é capaz de promover uma redistribuição que puxa as pessoas muito pobres para a classe média, ele pode aumentar a poupança devido ao motivo *aspirações*.

Para encerrar esta seção, é importante ver o que os dados informam sobre a relação entre desigualdade e poupança. Schmidt-Hebbel e Serven (2000) aproveitaram a melhoria da qualidade e maior disponibilidade dos dados e reavaliaram muitos estudos realizados anteriormente na área. Eles reestimam as equações propostas em outros trabalhos utilizando um conjunto de dados de painel compilado por Denninger e Squire (1996). O estudo deles mostra que a correlação causal positiva entre desigualdade e poupança encontrada nos estudos anteriores não é robusta para correção de erros de especificação e nem para reduções de erros de medição. A conclusão final é que *não há suporte para a ideia de que a desigualdade de renda tenha qualquer efeito sistemático sobre a poupança agregada* (Schmidt-Hebbel e Serven 2000, p.417) (Tradução livre). Eles consideram tal resultado coerente com a ambiguidade teórica mostrada nesta seção, nas quais distintos mecanismos desencadeados pela desigualdade podem induzir a níveis maiores ou menores de poupança.

Dynan *et al* (2004) utilizam dados dos EUA e concluem que os indivíduos ricos de fato poupam mais do que os pobres. Entretanto, a diferença é pequena, o que os leva a considerar seu resultado compatível com o argumento de que as mudanças na desigualdade não afetam significativamente a poupança (pelo menos nos EUA):

O aumento da desigualdade de renda tenderia a aumentar a poupança agregada, mas a magnitude de tais alterações tende a ser modesta e, portanto, difícil ser vista nos dados de séries temporais. (Dynan *et al*, 2004, p. 437). (Tradução livre)

É interessante salientar o fato de que o estudo deles lança alguma luz sobre o tipo de modelo teórico que é o mais adequado para explicar os dados empíricos:

(...) sugerimos que os componentes mínimos de um modelo para capturar a regularidade empírica de que os ricos poupam mais deve incluir um motivo de poupança por precaução *versus* despesas incertas no final da vida, o que explica o comportamento para a não despoupança entre os idosos, devido ao motivo herança. Os diferentes motivos não precisam ser exclusivos: as famílias poupam por motivos de precaução, mas com uma razoável expectativa de que elas serão capazes de passar saldos remanescentes para os seus filhos (...). Bem

como, as evidências empíricas dos dados são consistentes com um mecanismo institucional ou comportamental que leva sistematicamente a baixos níveis de poupança entre os pobres. Isso pode ser causado pela ausência de instrumentos a disposição dos pobres para superar a inconsistência temporal nas decisões de consumo, tais como planos de pensão e financiamento imobiliário. (Tradução livre).

Em suma, estudos teóricos e empíricos não podem garantir que a concentração de renda e de riqueza ajuda a impulsionar o processo de intensificação do capital e do crescimento pela via do aumento da poupança. Este pode ser o caso em certas situações, tal como aquela em que o país é pobre e igualitário e ninguém tem o montante suficiente para iniciar o investimento de capital. Nesse caso, a transferência de renda para alguns indivíduos os torna capazes de arcar com os custos iniciais de investimento, o que desencadearia um processo de crescimento. Entretanto, essa não é uma regra que possa ser generalizada. Outros mecanismos, como o motivo *aspiração* podem implicar correlação negativa entre concentração de renda e poupança.

3.3 RESUMO DE INCENTIVOS E POUPANÇA

Esta seção mostrou que os incentivos são, de fato, uma importante fonte de crescimento: se as pessoas não podem individualmente obter os frutos de seus esforços, elas não investirão nem se esforçarão em seu trabalho. Portanto, as intervenções na atividade econômica que restringem esta apropriação individual, como a tributação ou a regulamentação, reduzirão o potencial de crescimento econômico. Uma vez que a redistribuição requer algum tipo de intervenção a fim de transferir os recursos dos ricos para os pobres, haveria um dilema entre o crescimento econômico e a redistribuição: tentar reduzir a tendência natural de desigualdade pode vir a prejudicar o crescimento.

Em relação à poupança, mostrou-se que não há base teórica ou econométrica sólida para a ideia de que a concentração de renda gera sistematicamente maiores poupanças. Embora existam argumentos e evidências que suportam a ideia de que a concentração de renda resulte em maior poupança, a diferença não parece ser grande o suficiente para que a concentração de renda resulte em poupança agregada mais elevada. Além disso, existe a possibilidade de que a redistribuição em favor da classe média induza a uma maior poupança.

4 A REDISTRIBUIÇÃO ROBIN HOOD

Alesina e Rodrik (1994), Persson e Tabellini (1994) entre outros propõem modelos em que a desigualdade pode prejudicar o crescimento.

Os indivíduos diferem em suas dotações de fatores. Em Alesina e Rodrik (1994), os capitalistas e a classe média instruída detêm *fatores acumuláveis*, tais como capital, mão de obra qualificada e tecnologia. Enquanto os indivíduos pobres são dotados apenas de trabalho não qualificado, o que apesar de útil para o processo de produção, não é acumulável. Em Persson e Tabellini (1994), os indivíduos diferem em sua capacidade de adquirir habilidades e acumular capital produtivo no sentido em que os indivíduos mais hábeis acumulam mais capital. Com intuito de unificar a presente exposição, aqueles dotados de mais capital produtivo ou mais habilidades serão identificados como *ricos*, enquanto aqueles dotados de menos capital produtivo e menos hábeis como *pobres*.

Os ricos pagam impostos que são usados para financiar as transferências para os pobres e também para financiar os serviços públicos que estimulam o crescimento econômico, tais como infraestrutura, provisão de bens públicos e proteção dos direitos de propriedade.

Nesses modelos, assim como no modelo de Solow, o crescimento resulta da acumulação de capital físico, de capital humano e de tecnologia. A tributação reduz os retornos líquidos dos fatores de produção, tais como o capital e a mão de obra qualificada. Neste sentido, o ritmo de acumulação desses fatores diminui quando os impostos são altos, afetando, portanto, o crescimento.

A intervenção do governo tem dois efeitos opostos sobre o crescimento: estimula o crescimento através da provisão de bens públicos produtivos e, ao mesmo tempo, prejudica o crescimento por meio da tributação da renda dos ricos, que são capazes de acumular fatores de produção, para transferir aos pobres, que não acumulam capital¹⁰.

Semelhantemente ao modelo neoclássico de crescimento tradicional e em linha com o argumento calcado nos incentivos, acima exposto, ao taxar os ricos, o governo reduz o retorno líquido dos investimentos. Isso estimula os ricos a reduzirem seus investimentos e a aumentarem o consumo, afetando negativamente o crescimento econômico.

¹⁰ Em Persson e Tabellini (1994), as despesas do governo são apenas transferências para os pobres.

Neste ponto, sabendo que a tributação mais elevada reduz o crescimento econômico, então, por que o governo aumenta os tributos? Isso ocorre porque tributos e gastos públicos são decididos na arena política. Em uma democracia o governo não é uma entidade autônoma que poderia escolher a melhor política fiscal. Ele é composto de políticos que buscam a sua reeleição e a sobrevivência política. Portanto, o governo é sensível à preferência dos eleitores e tende a seguir as escolhas do eleitor mediano. Portanto, a política fiscal e o volume de gastos são endógenos ao processo político.

Sociedades desiguais são caracterizadas por um grande número de pessoas pobres, o que significa que o eleitor mediano é mais pobre do que o eleitor médio. Por isso, em uma sociedade democrática, as decisões governamentais tendem a ser viesadas a favor do primeiro grupo: os mais pobres têm muitos votos e os políticos precisam atender suas demandas.

Os pobres tendem a preferir a redistribuição ao crescimento. Uma vez que eles compõem uma pequena parcela da produção total da economia, o crescimento da produção não os beneficia muito, enquanto a redistribuição poderia ampliar sua renda e riqueza, mesmo não havendo crescimento econômico. O exato oposto é válido para os ricos.

Como observado na seção 3.1, a tributação nestes modelos é uma maneira de se referir à intervenção governamental visando à redistribuição. Políticas de regulação com impacto redistributivo desempenham um papel similar ao da tributação.

O processo político de uma sociedade democrática desigual tende a escolher um nível de tributação e regulamentação maior do que o que seria necessário para financiar bens públicos que estimulam o investimento e o crescimento (infraestrutura de transporte, P&D, os direitos de propriedade, etc.). Além de prover tais serviços, o governo é demandado a praticar uma ativa política redistributiva, regulando a economia (por exemplo, elevando o valor do salário mínimo) e promovendo políticas voltadas ao aumento da renda dos mais pobres.

O resultado é um ritmo mais lento de acumulação de capital físico e humano, uma vez que parte do capital que poderia ser acumulado pelos ricos é transferida para os pobres que simplesmente a consomem e não investem.

É importante notar como o efeito incentivo mudou em relação ao que foi mostrado na seção 3.1. Naquela seção, as opções de tributar e redistribuir foram

exogenamente decididas por um planejador social que poderia decidir não intervir, a fim de maximizar o crescimento. O resultado, calcado nestas hipóteses, foi uma correlação positiva entre desigualdade e crescimento. No presente contexto, entretanto, a decisão de redistribuir é endógena (ou seja, determinada pelo grau de desigualdade no período anterior). Portanto, o nível de desigualdade anterior afeta o nível de redistribuição atual e, conseqüentemente, a taxa de crescimento.

A principal conclusão desses trabalhos é que as sociedades igualitárias escolherão menos políticas redistributivas e, como consequência, serão capazes de crescer mais rapidamente. Os países onde a desigualdade é baixa contam com uma grande classe média. Isto significa que o eleitor mediano é dotado de ativos como terra e capital humano. Portanto, o eleitor mediano enfrenta baixo benefício líquido em uma política redistributiva. Afinal, seus bens seriam tributados para financiar essa política e, ao mesmo tempo, eles têm maior participação nos benefícios do crescimento¹¹.

Nesse contexto, se o governo de um país desigual fosse capaz de promover uma abrupta redistribuição de riqueza, ele pode direcionar a economia no caminho certo para o desenvolvimento. Os ricos enfrentariam uma perda imediata de riqueza, mas os retornos futuros de seus investimentos não seriam afetados (desde que essa redistribuição não seja vista como um sinal de expropriação futura similar), enquanto os pobres seriam dotados de mais capital e seriam, portanto, menos interessados em novas políticas redistributivas.

Claramente tal redistribuição radical da riqueza não é de fácil implantação em uma sociedade democrática, onde os direitos de propriedade são protegidos e os ricos têm canais políticos para protegerem suas riquezas. No entanto, em algumas situações históricas extremas, tais como períodos de pós-guerra, quando as instituições e o capital dos países estavam destruídos ou prejudicados, este tipo de redistribuição foi observada.

Alesina e Rodrik (1994) dão como exemplo alguns países do Sudeste Asiático, como Coreia do Sul e Taiwan, que promoveram reformas agrárias após a Segunda Guerra Mundial. Ao adotar tal política, eles ampliaram a classe média e reduziram a fração de pessoas pobres que apoiavam a política de redistribuição. Tendo os seus bens e renda diretamente afetados pela tributação e a política de regulação, a maioria da

¹¹ Barro (1999) argumenta que, se os ricos reagirem às demandas de redistribuição dos pobres, impedindo o governo de executar tais políticas, o cenário de baixo crescimento pode acontecer mesmo que a redistribuição não ocorra. Neste caso, os recursos desviados das atividades produtivas para fazer lobby serão os causadores do baixo crescimento.

população, agora formada por famílias de classe média, passou a preferir um nível mais brando de tributação e regulamentação que não reduza o retorno de seu capital.

Em contraste, os países da América Latina não passaram por essas reformas e permaneceram como sociedades desiguais (como mostrado no Gráfico 1-A na seção 2). Em consequência disso, os pobres mantiveram seu apoio a altos impostos, altos níveis de transferências e regulação visando à redistribuição. Houve, então, uma série de iniciativas redistributivas, baseadas em políticas populistas inconsistentes, que têm dificultado o crescimento econômico nestes países. De fato, o desempenho de longo prazo dos países latino-americanos tem sido muito pior do que o de países do sudeste asiático.

Aprofundando um pouco mais, pode-se tentar prever a dinâmica desse tipo de modelo. Se um país está em um ponto de extrema desigualdade e a taxa de crescimento que resulta da redistribuição é negativa, então, essa economia pode estar em uma armadilha de crescimento: o produto que o governo redistribui torna-se cada vez menor ano após ano. Neste caso, *a desigualdade de renda é tão pronunciada que desencoraja uma nova acumulação de crescimento* (Persson e Tabellini, 1994, p. 605).

Outra possibilidade é a de que os pobres de alguma forma consigam acumular parte das transferências que recebem, em vez de consumir tudo. Neste caso, a política redistributiva pode reduzir gradualmente a desigualdade ao longo do tempo: ano após ano, o estoque de capital dos pobres aumenta e a sua riqueza se aproxima ao nível da classe média. A economia começa em um *mau equilíbrio* com alta desigualdade e baixo crescimento, mas ao longo do tempo, graças a políticas governamentais redistributivas, passa a se mover para o *bom equilíbrio*, que vai reduzindo a desigualdade. Chega-se a um momento de maior igualdade em que a redistribuição perde apoio e o crescimento é impulsionado.

Como proposto por Banerjee e Duflo (2003, p. 76):

Em nosso modelo, a elevada desigualdade é ruim para o crescimento, pois cria incentivos para bloqueios ao crescimento decorrentes de políticas voltadas para a redução da desigualdade. Entretanto, a redução da desigualdade torna menos provável que no período subsequente haja tais bloqueios e, por conseguinte, a taxa de crescimento esperado no período será maior do que o que teria sido na ausência de uma alteração dispendiosa em desigualdade em relação ao período anterior (...) podemos ter claramente choques de desigualdade que são caros no curto prazo, mas benéficos ao longo prazo. (Tradução livre).

Saint-Paul e Verdier (1993) propõem um modelo neste estilo, onde a política redistributiva assume a forma de financiamento da educação estatal para os pobres.

Há, assim, um aumento do capital humano dos pobres e redução da desigualdade, induzindo ao ciclo virtuoso descrito acima¹². Neste contexto, a seção 8 deste estudo discutirá a educação pública mais detalhadamente.

Portanto, a qualidade da política redistributiva pode ser decisiva neste processo. Se há efeitos duradouros sobre o estoque de riqueza dos pobres (incluindo seu capital humano), haverá uma redução definitiva da desigualdade, apesar do impacto negativo sobre o crescimento no curto prazo. Neste caso, o preço a ser pago seria alguns anos de baixo crescimento, a fim de mover a sociedade para um *bom equilíbrio*, no qual haveria menor desigualdade e maior crescimento econômico.

Por outro lado, se a redistribuição não conduzir os pobres em direção à classe média, a política redistributiva será um desperdício de recursos que vai melhorar a qualidade de vida dos pobres apenas temporariamente; uma vez que a desigualdade e baixo crescimento perdurarão¹³.

Ademais, qualquer impacto positivo de eventual redistribuição sobre o crescimento pode ter os seus efeitos sobre a desigualdade e crescimento reduzidos, caso outras forças atuem em direção oposta. A próxima seção explorará a ideia de que, em sociedades desiguais, os ricos podem usar seu poder político para distorcer as instituições e influenciar decisões governamentais a seu favor. Em consequência disso, eles aumentam a desigualdade e criam barreiras para o crescimento. Glaeser *et al* (2003) denominam este tipo de redistribuição a favor dos ricos como *King John* (o rei inimigo de Robin Hood) e a redistribuição em oposição aos ricos como *Robin Hood* (analisada nesta seção) em que o governo transfere dos ricos para os pobres.

Para concluir esta seção, é importante observar os efeitos das políticas redistributivas na poupança. Como discutido na seção 3.2, as pessoas pobres que estão em um limiar de renda próximo à classe média e mesmo a própria classe média podem ter um forte motivo *aspiracional* para poupar e estão livres do que pode ser chamado de *viés anti-poupança da pobreza*. Portanto, se uma política redistributiva de sucesso é

¹² Esse tipo de argumento pode ser visto como uma distinção entre a redistribuição de renda e redistribuição de oportunidades. Enquanto o primeiro pode afetar negativamente os incentivos e o crescimento, o segundo pode ter efeitos positivos sobre o crescimento. Para uma distinção detalhada entre redistribuição de renda e redistribuição de oportunidades, ver World Bank (2006).

¹³ A Seção 9 explorará a ideia de que a expansão do consumo dos pobres, possibilitada pela redistribuição, poderia não ser um desperdício de oportunidade para o crescimento. Ela poderia induzir uma dinâmica de diminuição da desigualdade e maior crescimento. É o que aconteceria se a expansão do consumo por parte dos pobres desencadeasse um processo de industrialização na economia.

capaz de mover as pessoas extremamente pobres em direção à classe média, ela poderia acarretar em um estímulo à poupança e um suporte adicional ao crescimento.

Por outro lado, as políticas de redistribuição poderiam reduzir a poupança agregada devido a uma redução na poupança pública. Assim, se o governo decidir financiar despesas redistributivas via déficit público, e não através de aumentos de tributos, a poupança pública será reduzida. Se não houver nenhum efeito de equivalência ricardiana na economia¹⁴, o resultado será uma redução na poupança agregada. Este tipo de efeito foi e ainda é muito relevante nas economias latino-americanas, onde as políticas macroeconômicas populistas tendem a incorrer em elevados déficits públicos¹⁵.

5 A REDISTRIBUIÇÃO KING JOHN

No modelo anteriormente apresentado, os pobres usavam o processo político para extrair renda dos ricos: o governo, seguindo as preferências da maioria, agia como Robin Hood, tirando dos ricos para dar aos pobres. Ao fazer isso, o governo reduz os incentivos dos capitalistas e da classe média de investir e promover o crescimento.

Esta seção apresenta um argumento que vai na direção oposta: os ricos conseguem usar de influência política para contornar as leis e apropriar a renda da classe média e dos pobres.

Um indivíduo ou grupo social que se sente ameaçado pelo risco de ser desapropriado é menos propenso a investir. Somente os ricos, poderosos e com os corretos contatos se sentirão seguros para investir numa sociedade onde os juizes são facilmente subornados, e os burocratas podem alterar os regulamentos de forma casuística.

Ir a justiça para reclamar um direito ou usar manobras judiciais para procrastinar sentenças é geralmente caro. Indivíduos e empresas menos abastados não só têm de pagarem os custos judiciais para fazerem uma reclamação, mas também suportarem o custo de oportunidade de esperar anos por uma sentença definitiva. A desigualdade

¹⁴ Equivalência ricardiana significa que as famílias, prevendo que terão que pagar mais impostos no futuro, devido ao déficit público, passariam a poupar mais no presente, para dar conta da despesa futura. Com isso, a redução na poupança do governo seria compensada por um aumento na poupança das famílias, não havendo queda na poupança agregada da economia.

¹⁵ Para políticas macroeconômicas populistas na América Latina ver Dornbusch e Edwards (1989).

econômica permite que aqueles que dispõem de recursos para pagar bons advogados possam expropriar outros que não têm recursos para financiar contendas judiciais.

Estar protegido contra agressões ao direito de propriedade é também mais fácil para os ricos. A segurança privada é cara e tem retornos de escala, o que impede os empreendimentos pequenos e pobres de usá-los tanto quanto os mais ricos.

Em suma: em sociedades desiguais, há uma alta probabilidade de que o sistema jurídico, político e regulatório não consigam constranger a capacidades dos mais ricos para tirar proveito de ações como a formação de cartel, o desrespeito a regras comerciais ou o tráfico de influências. Em sociedades desiguais, direitos de propriedade, leis e regras tendem a ser fracos, não oferecendo a devida proteção aos pobres que são geralmente desapropriados pelos ricos (Gradstein, 2007).

Besley e Ghatak (2008, pp. 56, 60) chamam de “Estados eficazes” *aqueles que apoiam as instituições que permitem que as famílias e as empresas (todos) gozem de garantias de direitos à propriedade (Tradução livre)*. Em sociedades onde os ricos têm maior influência sobre a decisão do Estado ou podem restringir o acesso aos direitos de propriedade para membros de alguma oligarquia pode haver poucos incentivos para se melhorar os direitos de propriedade que abranjam toda a economia.

Acemoglu e Robinson (2011, pp. 74-75, 76) rotulam a assimetria nos direitos de ricos e pobres de *instituições econômicas extrativistas*, em oposição ao conceito de *instituições econômicas inclusivas*:

(...) Instituições econômicas inclusivas são aquelas que permitem e incentivam a participação da grande massa de pessoas em atividades econômicas de modo a utilizarem ao máximo seus talentos e habilidades e que permitam aos indivíduos fazerem as escolhas que bem entendam. Para serem inclusivas, as instituições econômicas devem assegurar o direito à propriedade privada, um sistema jurídico imparcial e uma prestação de serviços públicos que ofereça igualdade de oportunidade e um ambiente em que as pessoas possam comercializar e contratar de maneira segura; também devem permitir a livre entrada de novas empresas nos mercados e que os indivíduos escolham suas carreiras. (...) As instituições econômicas extrativistas são aqueles que têm tais propriedades opostas: são extrativas porque essas instituições são projetadas para extrair rendimentos e riquezas de um grupo da sociedade para beneficiar outro grupo. (Tradução livre).

Neste contexto, o crescimento pode ser impedido através de pelo menos quatro mecanismos distintos. Primeiramente, há uma redução na taxa de investimento global

(porque parte da sociedade tem medo de investir). Em segundo, há uma concentração de investimentos nas mãos de pessoas que não são necessariamente as mais capazes ou eficientes; a sua vantagem comparativa não é baseada em conhecimentos técnicos ou habilidades, mas no poder, nos contatos políticos e nas riquezas. Em terceiro lugar, as pessoas desperdiçam tempo e recursos disputando riquezas já existentes (em vez de se concentrarem na produção de novas riquezas) ou em atividades *defensivas* (o suborno, a barganha política, segurança privada, etc.), o que poderia ser alternativamente investidos em bens e serviços mais produtivos. Finalmente, em quarto lugar, o governo é usado por pessoas abastadas como um instrumento para transferir rendas a grupos privilegiados, em vez da promoção de bens públicos que são essenciais para o desenvolvimento, como infraestrutura e educação pública¹⁶.

O resultado pode não só ser uma menor taxa de crescimento, mas também um ciclo vicioso, em que a desigualdade produz instituições fracas e tendenciosas em prol dos ricos, que reforçam a desigualdade através da concentração de investimentos, capital humano, acesso ao crédito, riqueza e poder. Apenas aqueles capazes de se proteger contra a expropriação podem se tornar ricos. É baixa a probabilidade de que uma classe média forte prospere em tal sociedade.

Esta relação causal dupla (desigualdade gerando instituições extrativistas e estas perpetuando a desigualdade) pode explicar por que a desigualdade e a qualidade institucional são persistentes e não mudam muito ao longo da história (como ilustrado pelos Gráficos 1-A e 1-B na seção 2, acima). Condições econômicas e sociais existentes no momento da colonização de um país podem definir o caminho da desigualdade e da qualidade institucional por mais de um século (Acemoglu e Robinson, 2011).

Engerman e Sokoloff (2002) usam esse raciocínio para explicar por que os EUA e o Canadá experimentaram um caminho de desenvolvimento diferente em relação à América Latina e países do Caribe. Primeiro, eles arguem que diferentes fatores, dotações naturais (solo, clima, tamanho ou a densidade das populações nativas), criaram diferentes graus de desigualdade de riqueza, capital humano e poder político. Essas diferenças, por sua vez, moldaram as instituições de diferentes formas:

Colônias estabelecidas no Caribe ou no Brasil tinham clima e condições do solo que foram extremamente adequadas para o cultivo de plantas como a cana de açúcar, que era altamente valorizada no

¹⁶ Banco Mundial (2006) fornece uma extensa revisão dessas questões.

mercado internacional e produzida de forma mais eficiente em latifúndios com mão de obra escrava (as *plantations*). O grande número de escravos obtidos através do tráfico negreiro compunha a maior parte da população, o que gerou rapidamente altos níveis de concentração de riqueza, capital humano e poder político. (...) Em contraste, pequenas fazendas de famílias eram a regra nas colônias norte americanas, onde as condições climáticas favoreceram um regime de agricultura mista centrado em grãos e gado, que apresentam economias de escala limitadas na produção e pouco uso de mão de obra escrava (...). Estas diferenças iniciais no grau de desigualdade – que podem ser atribuídas em grande parte à dotação inicial de fatores – tiveram efeitos profundos e duradouros sobre os caminhos no desenvolvimento das respectivas economias. (...) A lógica é que a grande igualdade ou a homogeneidade entre a população levou, ao longo do tempo, às instituições políticas mais democráticas, mais investimento em bens públicos e infraestrutura, e às instituições que ofereciam relativamente amplo acesso às oportunidades econômicas. (...) [Na América Latina] colonos de ascendência europeia poderiam desfrutar de altos rendimentos da forte vantagem comparativa na produção de bens valiosos no mercado internacional, bem como o status de elite (contando com os escravos e índios para fornecerem a maior parte do trabalho manual) (...) As principais áreas de exceção; ou seja, o norte dos Estados Unidos e Canadá, foram inicialmente menos atraente para os europeus. (...) Os esforços para implantar uma organização de estilo europeu de agricultura baseado na concentrada propriedade de terra combinada com trabalho de arrendatários ou servos, como quando Pensilvânia e Nova York foram estabelecidas, invariavelmente falharam. Os latifúndios não prosperaram porque até mesmo homens de poucas posses poderiam formar fazendas independentes, uma vez que a terra era barata e não havia economias de escala nas atividades ali desenvolvidas. (Engerman e Sokoloff, 2002, várias páginas). (Tradução livre).

Após enfatizar a diferença entre os dois tipos de colonização e seus efeitos sobre constituição das instituições, os autores arguem que as instituições diferentes no início poderiam se perpetuar ao longo do tempo:

Em sociedades que se iniciaram com extrema desigualdade, as elites tinham incentivos e eram capazes de estabelecer um sistema jurídico que lhes garantissem uma parcela desproporcional de poder político de modo a utilizar essa influência para estabelecer regras, leis e outras políticas governamentais que lhes dessem maior acesso às oportunidades econômicas do que o resto da população, contribuindo assim para a persistência do elevado grau de desigualdade. (Engerman e Sokoloff, 2002, pp. 17-18). (Tradução livre).

Os gráficos 1-A e 1-B na seção 2 (fatos estilizados) mostram que a desigualdade é, de fato, persistente ao longo tempo, e que os países latino-americanos estão entre os mais desiguais do mundo.

Essas instituições *tendenciosas e elitistas* teriam causado impacto negativo sobre o crescimento de longo prazo na América Latina. Os autores argumentam que isso aconteceu por meio de: (a) concentração de terra, (b) oferta restrita de educação pública, (c) restrições na política de imigração, (d) restrição seletiva do mercado de crédito (fortes restrições para a criação de bancos), (e) lento ritmo de extensão de direitos civis aos pobres e aos analfabetos.

Agricultores sem-terra não têm garantias para fazer um empréstimo bancário e, portanto, não podem financiar a expansão de seus negócios. Um pequeno número de bancos, a pouca concorrência neste setor, as elevadas taxas de juro e as exigências de garantias, tornam o crédito acessível apenas aos ricos. Falhas na educação pública resultaram em retornos privados restritos àqueles que podiam pagar pela educação privada. Restrições à entrada de novos imigrantes nas colônias (que aconteceram principalmente na América espanhola) garantiram àqueles que chegassem primeiro uma vantagem no uso dos recursos locais (trabalhadores locais, terrenos e recursos minerais). A abrangência dos direitos políticos somente à fração rica da sociedade tornou mais fácil para a alta classe moldar as instituições e políticas públicas a seu favor.

Portanto, sociedades desiguais tendem a ter menor concorrência e poucos incentivos para aumentar a produtividade, acumular capital físico e humano e para explorar seus recursos naturais de forma eficiente. No longo prazo, isso se traduz em menor crescimento. Alguns destes canais serão analisados mais detalhadamente nas próximas seções.

É importante ressaltar o contraste entre a noção de desigualdade moldando as instituições em prejuízo do crescimento de longo prazo com a ideia (apresentada na seção 3.2) de desigualdade promovendo o crescimento através do aumento da poupança. Mesmo que a desigualdade aumente a poupança e permita, assim, um maior nível de renda, há um efeito compensatório: as distorções nas instituições reduzem a taxa de crescimento potencial:

Estudos anteriores sobre o impacto da desigualdade sobre o crescimento se concentravam geralmente sobre o impacto da desigualdade na poupança ou nas taxas de investimento. Nossa hipótese, no entanto, diz respeito à possibilidade de que as diferenças extremas no grau de desigualdade que surgiram no início da história das economias do Novo Mundo podem ter contribuído para as diferenças sistemáticas nas maneiras como as instituições evoluíram. A lógica é que grande igualdade ou homogeneidade entre a população levou, ao longo do tempo, a instituições políticas mais democráticas, mais investimento em bens públicos e infraestrutura, e a instituições que ofereciam relativamente amplo acesso às oportunidades econômicas. (Engerman e Sokoloff, 2002, p. 4). (Tradução livre).

Um contraste semelhante pode ser visto no incentivo para se realizar esforços e ser produtivo. No contexto apresentado na seção 3.1, um maior esforço e produtividade tendem a ser observados em sociedades que não colocam limites à desigualdade. Entretanto, no presente contexto, os altos níveis de desigualdade reduzem a competição e sufocam os incentivos para se realizar esforços.

Um exemplo interessante de desigualdade moldando as instituições é o que aconteceu no *capitalismo de compadrio* russo, que surgiu após a derrocada do sistema comunista, como relatado por Glaeser *et al* (2003, p. 213)¹⁷:

O programa de privatizações em massa da Rússia, realizado entre 1992 e 1994, criou cerca de 40 milhões de acionistas individuais nas mais de 14 mil médias e grandes empresas que foram leiloadas. No entanto, através de negociações secundárias, a posse de muitas dessas empresas, particularmente as mais valiosas, foi rapidamente concentrada nas mãos de poucos grupos industriais, que incluíam os bancos comerciais em parte de suas organizações. As pessoas que controlavam esses grupos, conhecidos como oligarcas, agiram para consolidar seu controle econômico e político. Usando seus bancos, adquiriram empresas adicionais, incluindo aquelas no setor de energia. Elas usaram a sua influência sobre o Parlamento e os tribunais para diluir os acionistas minoritários sem serem punidos por isso e, assim, consolidaram seu controle sobre os grupos empresariais. Eles usaram contribuições políticas e falta de fundos governamentais, para convencer o governo a prosseguir um programa de *ações por empréstimos*, que transferia para os oligarcas o controle das mais importantes empresas do país. Eles também usaram seus recursos para adquirir jornais e emissoras de televisão, instrumentos cruciais de influência política. Por fim, mas não menos importante, eles usaram seu poder econômico e político para impedir reformas de leis e de ordem, incluindo reformas nas regulações das atividades empresariais de bancos comerciais, do banco central e dos mercados de seguradoras. Em última análise, vários dos oligarcas simplesmente formaram o governo.

A Subversão das instituições políticas e jurídicas trouxe o capitalismo de compadrio para a Rússia de Yeltsin. (Tradução livre).

A ideia de que a elite econômica tem a capacidade de controlar as instituições políticas e judiciais e, portanto, para amalgamar recursos econômicos, se assemelha ao raciocínio marxista ou radical. No entanto, é importante salientar uma diferença fundamental entre a teoria descrita acima e a as proposições normativas de esquerda.

¹⁷ Para uma descrição deste fenômeno veja Guerrero, López-Calva e Walton (2006).

Os teóricos marxistas propõem a expropriação dos ricos. Em muitos países, as revoluções políticas tiraram os ricos do poder e os expropriaram. No entanto, as instituições não foram melhoradas após a revolução, e uma nova elite apareceu entre os novos líderes políticos. A história de privilégio e expropriação foi reproduzida com novos atores.

Este fenômeno foi chamado de *lei de ferro das oligarquias* por Acemoglu e Robinson (2011, pp. 361, 370, 372, 389.), que apresentam muitos exemplos históricos:

A essência da lei de ferro das oligarquias (...) é que os novos líderes derrubando os antigos com promessas de mudanças radicais não trazem nada de novo, mas mais do mesmo sistema antigo (...). A visão de Marx era um sistema que geraria prosperidade em condições mais humanas e sem desigualdade. Lenin e seu partido comunista foram inspirados por Marx, mas a prática não poderia ter sido mais diferente da teoria. (...) A igualdade absolutamente não compunha o sistema, uma vez que a primeira coisa que Lenin e sua comitiva fizeram foi criar uma nova elite, eles próprios à frente do Partido Bolchevique.

A elite branca na Rodésia, liderado por Ian Smith (...) declarou a independência da Grã Bretanha em 1965. (...) Os cidadãos negros organizaram uma guerrilha [liderado por Robert Mugabe, entre outros, contra a elite branca]. O Estado do Zimbábue foi criado em 1980. Após a independência, Mugabe estabeleceu rapidamente seu controle. Ele cooptou seus oponentes ou os eliminou violentamente. (...) Mugabe instituiu um conjunto de instituições econômicas extrativistas criadas pelo regime branco. Entre elas, incluía uma série de regulamentos sobre os preços e o comércio internacional, indústrias estatais, e a comercialização agrícola obrigatória. (...) As instituições permaneceram, com a única diferença de que em vez de Ian Smith e os brancos realizando a extração, foram Robert Mugabe e as elites Zanu-PF que passaram a encher seus bolsos.

Laurent Kabila (...) mobilizou um exército contra a ditadura de Mobutu com a promessa de libertar o povo, acabar com a corrupção sufocante e empobrecedora e repressão no Zaire de Mobuto (...) [mas] estabeleceu-se um regime tão corrupto e talvez ainda mais desastroso. (Tradução livre).

Se pudermos obter uma proposição normativa a partir da teoria descrita acima, esta proposição é a importância de se fortalecer as instituições, a fim de proteger os direitos dos pobres e da classe média frente ao poder de influência dos mais ricos. Não obstante, melhorar as instituições em um ambiente econômico historicamente desigual não parece ser uma tarefa fácil. Chong e Gradstein (2007, pp. 461, 463, 464) afirmam

haver encontrado evidências de que a relação causal da desigualdade na formação de instituições é mais forte do que o contrário:

Melhores instituições parecem ser propícias a reduzirem a desigualdade de renda, mas a menor desigualdade de renda pode ser propícia para um melhor ambiente institucional (...) Na verdade, a direção causal da desigualdade de renda para a qualidade institucional domina a relação linear entre essas variáveis (...) [Isso] pode ajudar a explicar por que os países com plena consciência da necessidade de prosseguir as reformas institucionais dramáticas não conseguiram fazê-lo. A reforma institucional pode ser um instrumento para reduzir a desigualdade, fatores políticos, no entanto, pode impedir sua implantação.

Finalmente, é importante observar que o efeito Robin Hood e o efeito King John não são mutuamente excludentes. Eles podem ocorrer ao mesmo tempo e no mesmo país. O efeito Robin Hood opera através de escolhas democráticas. Nele, os políticos em busca de votos adotam políticas que normalmente são fáceis de serem percebidas pelo eleitorado¹⁸. Eles divulgam intensamente essas políticas em suas campanhas eleitorais. Por outro lado, as políticas de efeito King John ocorrem dentro de escritórios, por meio do lobby, suborno, e os jogos de influência. Não é difícil escondê-las (ou o seu significado e consequências) dos eleitores mais pobres e da classe média. Estas políticas geralmente envolvem regulações complexas, negócios ou questões judiciais. Neste sentido, é mais fácil para o eleitor comum ver uma ligação entre seus interesses pessoais e, por exemplo, um aumento do salário mínimo, do que entender como ele vai ser afetado por uma decisão judicial de uma disputa entre acionistas controladores e minoritários.

6 RESTRIÇÃO DE CRÉDITO

As duas seções anteriores tratavam de questões da economia política. A presente seção analisa como a desigualdade pode prejudicar o crescimento por meio de falhas do mercado de crédito. O crédito é uma ferramenta poderosa para reduzir a pobreza viabilizar a mobilidade social. Como proposto por Ray (1998, p. 227): *O crédito é necessário para (a) se iniciar o pequeno negócio, (b) educar a si mesmo ou educar a uma criança, (c) comprar insumos a fim de permitir alugar terras e cultivá-las*

¹⁸ Besley e Ghatak (2008, p. 51-52) mostram que dois grupos podem ser tratados de formas diferente pelo governo, quando há restrição no fluxo de informações sobre as políticas governamentais.

(d) suavizar o consumo em um ambiente econômico volátil e uma série de outras coisas. Ghatak e Jiang (2002, p. 206) destacam a possibilidade da *adoção de tecnologias eficientes ou a escolha de profissões rentáveis* quando o crédito está disponível. (tradução livre).

Neste contexto, esta seção pretende mostrar como o mercado de crédito pode criar uma relação causal entre a desigualdade e o crescimento através dos seguintes passos: (1) os pobres não possuem bens para oferecer como garantias ao pleitear um empréstimo, limitando, desta forma, seu acesso ao crédito; (2) as restrições de crédito podem limitar as opções profissionais e a mobilidade social dos pobres: quando isso acontece, seus filhos também serão pobres e, conseqüentemente, também sofrerão restrições ao crédito, o que os coloca em uma armadilha de pobreza – eles são pobres atualmente porque seus pais e avós eram pobres no passado; (3) uma vez que indivíduos que não são pobres não sofrem restrições de crédito, a distribuição de riqueza em um determinado momento estabelece a proporção de indivíduos que sofrem restrições de crédito na economia; (4) uma economia cuja grande parte dos indivíduos sofre restrições ao crédito enfrentará maiores desafios para crescer; (5) Finalmente, duas economias que começam com o mesmo nível de renda, preferências e tecnologias, mas que diferem na proporção de indivíduos que sofrem restrição ao crédito, podem atingir diferentes níveis de renda.

Desta maneira, a desigualdade da distribuição de riqueza pode, em determinadas circunstâncias, criar uma trajetória de menor crescimento e colocar um país inicialmente desigual em um nível de renda abaixo do alcançado por um país mais igualitário.

Cada um dos cinco pontos listados acima será desenvolvido nas seções 6.1 e 6.2 em seguida.

6.1 GARANTIAS E RACIONAMENTO DE CRÉDITO

Uma questão central no mercado de crédito é aquela em que os mutuários podem não pagar suas dívidas. Com o objetivo de reduzir a probabilidade deste evento, os bancos exigem que os mutuários ofereçam-lhes um bem como garantia. Assim, em caso de inadimplência, o banco vende o ativo, o que ajuda a recuperar parte da perda e, ao mesmo tempo, pune o devedor inadimplente. Ray (1998, pp. 229-30) propõe uma simples relação matemática entre o montante emprestado e o montante correspondente em garantias exigidas pelo banco.

Suponha que alguém pretenda iniciar um negócio que exija um investimento inicial “ I ”. O potencial empreendedor tem ativos de valor a , sendo que $a < I$. Ele não pode financiar o investimento com seu capital próprio e, portanto, vai a um banco pedir um empréstimo, oferecendo seu ativo “ a ” como garantia. A nova empresa irá produzir “ q ” usando m trabalhadores que são remunerados com um salário w . Assumindo a taxa de juros como exógena de valor “ δ ”. E para simplificar a notação, considerando $r = (1 + \delta)$. Além disso, a empresa dura apenas um período de tempo. No final deste período, o mutuário paga o empréstimo mais os juros. Portanto, o lucro P no final do período será:

$$P = (q - wm) - r.I$$

No final do período, o mutuário pode ter incentivos para inadimplir, caso isso lhe garanta um maior lucro. Se ele inadimplir, e nenhuma penalidade for imposta a ele, o lucro será:

$$(q - wm)$$

Portanto, o lucro é necessariamente maior que “ $(q - wm) - r.I$ ”. Fazendo com que o ganho de inadimplir seja: “ $r.I$ ”.

No entanto, o banco pode confiscar a sua garantia, cujo valor no final do período será “ $a.r$ ”. O inadimplente também pode ser processado e condenado a pagar uma multa ou arcar com os custos de litigar, cujos valores esperados serão representados pela variável “ F ”. Além disso, o banco pode obter no tribunal o confisco de uma fração dos lucros, que será representada por “ g ”. Neste contexto, o mutuário não terá incentivos para ser inadimplente caso o pagamento da dívida seja menor que o valor esperado da punição por inadimplir:

$$r.I \leq a.r + F + g(q - wm)$$

Cientes desse incentivo à inadimplência, os bancos apenas emprestarão dinheiro para aqueles indivíduos que oferecem garantias grandes o suficiente para tornarem a opção de inadimplir inviável. Reorganizando a equação anterior, teremos:

$$a \geq I - \frac{F + g(q - wm)}{r}$$

Esta equação estabelece a condição necessária para a aprovação do empréstimo pelo banco. Ela diz que os bancos vão oferecer crédito apenas para as pessoas cuja

riqueza inicial “ a ” é alta o suficiente para cobrir o risco da inadimplência. Se um indivíduo não possuir bens valiosos o suficiente para oferecer como garantia, ele não conseguirá convencer o banco de que não será um inadimplente. Portanto, o mercado de crédito é viesado contra os pobres: apenas aqueles com riquezas valiosas o suficiente terão acesso ao crédito.

Esta condição fornece outras informações interessantes. Se “ F ” e/ou “ g ” aumentam, o limiar de acesso ao crédito ^{ca} diminui. Neste sentido, “ F ” e “ g ” podem ser vistos como a qualidade das instituições que protegem os direitos de propriedade. Um elevado “ F ” significa que o custo esperado de inadimplência é alto: a probabilidade de os tribunais condenarem o devedor inadimplente será alta; as sanções impostas sobre ele também serão altas. Um valor alto de “ g ” significa que o banco não gastará muito tempo e dinheiro tentando recuperar seu crédito e/ou será capaz de apropriar-se de uma grande parcela dos lucros do devedor. Em suma: quando há uma alta probabilidade das instituições judiciais serem rápidas e eficazes em punir os inadimplentes e dos bancos poderem recuperar uma parte significativa de suas perdas, as exigências de ativos como garantias para realizar um empréstimo serão menores.

Esta é outra maneira de demonstrar que a proteção efetiva dos direitos de propriedade beneficia os pobres, conforme visto na seção 5, que analisou o efeito King John. Por outro lado, se “ F ” e “ g ” são iguais a zero, o mercado de crédito simplesmente não funciona e os potenciais mutuários teriam de financiar totalmente um investimento usando o próprio capital: “ $a = I$ ”.

Outra observação importante está relacionada aos conceitos de desigualdade e exclusão do mercado de crédito. É intuitivo que uma sociedade desigual terá algumas pessoas ricas com riqueza acima do limiar necessário para se obter um empréstimo e um grande número de pessoas abaixo desse limiar. Portanto, podemos pensar que, quando a desigualdade de riqueza aumenta, a porcentagem da população excluída do mercado de crédito aumenta também.

No entanto, tal relação não é de um para um. Vejamos um exemplo simples, onde a sociedade é formada por três indivíduos cujas riquezas são de “4, 5, 10” e o limiar de acesso ao mercado de crédito é de “ $Z = 6$ ”. Neste caso, dois indivíduos sofrem restrições de crédito (pobres) e um é rico e possui acesso ao crédito. Outra sociedade em que a distribuição da riqueza dos três indivíduos é de “3, 6, 10” é mais desigual do que a

primeira (pode-se ir da primeira para a segunda distribuição por meio de uma transferência regressiva de renda do indivíduo mais pobre para o segundo mais pobre), mas a restrição de crédito aplica-se a apenas um indivíduo na segunda sociedade, a qual é mais desigual.

Há muitas outras situações em que a desigualdade e a restrição de crédito não se movem na mesma direção. Imaginando que a sociedade esteja dividida em dois grupos: os que não têm acesso a crédito e os que têm acesso a crédito, qualquer redistribuição entre indivíduos do mesmo grupo que não mova indivíduos de um grupo para o outro pode alterar os índices de desigualdade (como o índice de Gini), mas não afeta a restrição de crédito. Alternativamente, a redistribuição dos *ricos* para os *pobres* pode empurrar alguns *ricos* para abaixo do limiar (tornando-os *pobres*) sem liberar qualquer *pobre* da restrição de crédito.

Em uma sociedade onde todos são igualmente pobres e possuem patrimônio abaixo do nível necessário para a obtenção de crédito, a restrição de crédito será aplicável a todos e os gastos iniciais necessários a um investimento não podem ser financiados por ninguém. Neste caso, a concentração de renda pode ser uma maneira de permitir que alguns indivíduos iniciem seus negócios e desencadear um processo de crescimento. É exatamente a mesma situação mostrada na seção 3.2, onde, devido aos custos fixos de investimentos e imperfeições do mercado de crédito, a concentração de renda aumenta a economia e permite que aqueles que se beneficiam da concentração invistam.

Portanto, a medida *distribuição de riqueza e renda* relevante para ser usada quando se pensa em restrição de crédito é a proporção de indivíduos pobres o suficiente para não ter acesso a crédito, em comparação com o restante da sociedade que pode ter acesso a crédito.

6.2 RESTRIÇÕES DE CRÉDITO E ESCOLHA OCUPACIONAL

Banerjee e Newman (1993), Galor e Zeira (1993) e Ghatak e Jiang (2002) propõem modelos em que a restrição de crédito imposta ao pobre reduz as suas opções de escolha ocupacional e criam uma armadilha da pobreza: os pobres não podem sair da pobreza, porque não têm acesso ao crédito necessário para investir em atividades lucrativas¹⁹.

¹⁹ O restante desta seção é baseada em Ghatak e Jiang (2002).

Primeiramente, suponhamos neste modelo a existência de um mundo onde há três possibilidades de opções profissionais: (a) trabalhar em um setor de subsistência de baixa produtividade, (b) trabalhar como assalariado em uma grande empresa produtiva, (c) ser um empreendedor em setores altamente produtivos e empregar os indivíduos que escolhem a opção (b).

A remuneração mais baixa possível é obtida no setor de subsistência. Enquanto a mais alta possível é a renda de um empresário. Em um contexto em que os salários dos empregados são baixos, é indiferente para algum indivíduo permanecer no setor de subsistência ou ser empregado no setor produtivo, pois ambos gerarão a mesma renda. Por outro lado, em uma situação em que os salários são altos, eles serão iguais à renda de um empresário, sendo indiferente ser um empregado do setor produtivo ou um empreendedor. O nível de salários (alto ou baixo) é definido pela oferta e demanda do mercado de trabalho.

Assumindo que tecnologia utilizada pelo empreendedor é mais eficiente do que a utilizada pelo setor de subsistência, sempre será melhor ser um empreendedor. Neste sentido, a produção da empresa é alta o suficiente para pagar o salário do empregado e para garantir ao empreendedor uma receita maior do que ele poderia obter trabalhando no setor de subsistência.

No entanto, nem todo mundo pode ser um empreendedor. Para escolher essa ocupação, é preciso fazer um investimento inicial obtido através de crédito bancário. Entretanto, devido à restrição de crédito e a restrição de garantias demonstradas na seção anterior, somente aqueles que possuem patrimônio elevado serão capazes de acessar o mercado de crédito para financiar o investimento “ I ”.

Neste modelo, cada indivíduo começa com um ativo de valor “ a_{it} ”, recebido como herança de seus pais. Ainda, no final do período, este indivíduo recebe um rendimento de acordo com a sua ocupação. Ele consome uma parte dessa renda e poupa a outra. Suas poupanças serão transferidas para seus descendentes e representadas como heranças deixadas para a próxima geração. Portanto, se a oferta e demanda de trabalho definem o salário em um nível baixo, os empregados deixarão heranças pequenas para os seus descendentes. Por outro lado, se os salários definidos pelo mercado de trabalho forem altos, os empregados deixarão heranças maiores. Os trabalhadores do setor de subsistência sempre deixam heranças baixas e os empresários sempre deixam heranças altas.

Com base nestas condições, Ghatak e Jiang (2002), mostram que existem dois equilíbrios de curto prazo:

- a) Quando a maior parte da população tem riqueza abaixo do nível necessário para fornecer garantias ao sistema bancário, haverá um pequeno número de empreendedores e, conseqüentemente, de empresas. O resto da população não terá outra opção a não ser procurar um emprego como funcionário ou trabalhar no setor de subsistência. Assim, haverá um excesso de oferta no mercado de trabalho. O salário de equilíbrio será baixo, e os empresários vão obter grandes lucros devido aos baixos custos salariais. Além disso, alguns indivíduos não encontrarão emprego, uma vez que não haverá muitos empresários. Eles serão forçados a trabalharem no setor de subsistência, o qual possui um baixo nível de produtividade. Portanto, haverá desigualdade de renda entre o grupo de empresários, os *ricos*, e os grupos restantes desta sociedade, os *pobres* que são os empregados (com baixos salários) e os produtores de subsistência. Neste contexto, a economia será menos produtiva do que o seu potencial, uma vez que parte da população trabalha no setor de subsistência.
- b) Quando a maioria da população tem a riqueza necessária para fornecer garantias ao sistema bancário, uma dinâmica oposta irá se definir. Haverá muitos empresários em busca de funcionários e, portanto, haverá excesso de demanda no mercado de trabalho. Os salários aumentarão para um nível em que os empregados ganham tanto quanto os empresários. Ninguém trabalhará no setor de subsistência. Nesse sentido, a renda *per capita* será maior do que no primeiro caso, não haverá desigualdade e a produtividade da economia também será maior.

O caso (a) pode ser chamado de equilíbrio de *baixa renda – baixa produtividade – alta desigualdade*, enquanto o caso (b) pode ser chamado de equilíbrio com *alta renda – alta produtividade – baixa desigualdade*.

É importante ressaltar que estes dois equilíbrios são causados exclusivamente pela diferença na percentagem de indivíduos cujas riquezas, no momento inicial, estavam abaixo do limiar de investimento “*P*”. Todos os outros fatores são os mesmos: a tecnologia utilizada pelo setor empresarial, a tecnologia utilizada pelo setor de subsistência, as preferências para poupar, o nível mínimo de investimento e as condições do mercado de crédito (F, g).

Isso significa que o percentual inicial de pessoas excluídas do mercado de crédito determina suas escolhas profissionais, cria *desigualdade de renda* ou *igualdade de renda* e afeta os níveis de produtividade e renda *per capita*.

Mas este é apenas o equilíbrio de curto prazo. Há uma possibilidade, com passar do tempo, de que as famílias pobres economizem dinheiro o suficiente para fazer o nível de herança “ a_{it} ” aumentar geração após geração. Se eles são capazes de fazer $a_{it} > I$, ultrapassando o limiar das garantias exigidas pelo sistema bancário, eles também serão capazes de se tornarem empreendedores. Neste caso, a distribuição inicial de riqueza não importa para a distribuição de longo prazo e tampouco para o nível de renda.

Ghatak e Jiang (2002) mostram que há três cenários possíveis no longo prazo:

- a) Se o limiar de investimento “ T ” é baixo, todos poderão, no longo prazo, acumular poupança e em algum momento se tornar empreendedores. Neste caso, a economia no longo prazo vai para um equilíbrio de *renda alta – alta produtividade – baixa desigualdade*. A restrição de crédito inicial não tem, portanto, efeitos duradouros. Neste caso, a conexão que estamos procurando neste estudo (entre a desigualdade e o nível de renda para o qual converge uma sociedade) não existiria. A desigualdade inicial (para ser mais preciso: a restrição de empréstimo inicial para uma grande parte da sociedade) seria completamente superada no longo prazo: os pobres convergiriam para o nível de renda dos ricos. A restrição inicial de crédito não importaria em termos absolutos para a determinação da desigualdade, tampouco para o nível de renda *per capita* de longo prazo.
- b) No caso oposto, quando o limiar de investimento “ T ” é extremamente alto, mesmo as famílias mais ricas são incapazes de permanecer como empreendedores no longo prazo. Eles não serão capazes de manter sua riqueza acima do nível limiar “ T ”, e a economia vai para um equilíbrio em que todos trabalham no setor de subsistência. Uma vez que a renda neste setor é a mais baixa possível, essa economia será aquela em que todos são pobres. Neste caso, a restrição de crédito não afeta a desigualdade no estado de equilíbrio (todos são igualmente pobres), mas afeta o nível de renda *per capita*. Esta é o equilíbrio de longo prazo de *baixa renda – baixa produtividade – baixa desigualdade*. Como no primeiro caso, as condições iniciais de desigualdade não importam. A economia tenderá a convergir para esse equilíbrio, independente de qual seja a proporção inicial de indivíduos que sofrem restrições de crédito.
- c) Para valores intermediários de “ T ”, as famílias pobres nunca serão capazes de economizar o suficiente para se tornarem empresárias, enquanto as famílias ricas serão sempre capazes de manter sua posição como empresárias. Portanto, o equilíbrio de longo prazo será do tipo *baixa renda – baixa produtividade – alta desigualdade*.

O último é o caso em que a restrição de crédito inicial dos pobres cria uma desigualdade de renda duradoura e coloca a economia em um nível inferior de renda *per capita* ao que poderia ser obtido caso a riqueza inicial fosse mais bem distribuída.

As duas principais hipóteses que sustentam este resultado são as exigências de uma quantidade mínima de: (a) investimento para iniciar um negócio “ $I > 0$ ” (custos irrecuperáveis) e (b) ativos disponíveis que garantam um empréstimo “ $a \geq I$ ”.

Essas trajetórias divergentes de crescimento, determinadas pela distribuição de riqueza inicial combinam com a descrição feita por Engerman e Sokoloff (2002) do processo de desenvolvimento dos EUA e do Canadá (iniciam iguais e seguem iguais e ricos) e da América Latina e do Caribe (começam desiguais e seguem desiguais e pobres).

Que prescrições normativas essa teoria pode implicar? A primeira, já enfatizada no início desta seção, é que as melhorias nos direitos de propriedade, no funcionamento do judiciário e em todas as outras instituições que façam com que a atividade de emprestar dinheiro seja menos arriscada, iriam implicar melhor acesso dos pobres ao mercado de crédito.

Uma segunda prescrição normativa seria aplicar subsídios governamentais de crédito para os pobres, de forma a reduzir o limiar de restrição ao crédito. No entanto, esse tipo de política tem-se mostrado cara e ineficaz: as taxas de inadimplência são altas, as elites locais tendem a capturar os benefícios dos subsídios, além das decisões de crédito e resgates serem realizadas de acordo com os interesses eleitorais (Banerjee e Duflo, 2011).

Legalizar propriedades, por meio de assentamentos de terra e lotes urbanos ocupados por famílias pobres nas favelas, pode oferecer aos pobres a possibilidade de transformar os bens que eles já possuem, mas que não são legalmente seus, em garantias de empréstimos, abrindo-lhes acesso ao crédito.

Progressos tecnológicos podem aumentar o lucro dos empresários, bem como o salário dos empregados. Isso iria acelerar a acumulação de capital por parte dos trabalhadores, permitindo-lhes deixarem heranças de alto valor, liberando seus descendentes da restrição de crédito. Portanto, o aumento da produtividade reduz a restrição de crédito.

Políticas redistributivas do tipo Robin Hood teriam um efeito ambíguo. Elas poderiam aumentar a capacidade dos pobres acumularem riquezas e a escaparem da armadilha da pobreza. Por outro lado, se elas forem financiadas por impostos sobre empresários ou qualquer tipo de norma que reduza os lucros esperados (por exemplo, aumentos reais do salário-mínimo) haverá desestímulo ao investimento. O crescimento da renda da sociedade será mais modesto, reduzindo-se o nível dos salários e o acúmulo de bens pelos pobres.

Uma alternativa possível seria uma única e súbita redistribuição da riqueza, o que não afetaria os incentivos ao investimento e, ao mesmo tempo, abriria o mercado de crédito para uma grande parcela da população. Mais uma vez, a reforma agrária nos países do Sudeste Asiático após a Segunda Guerra Mundial aparece como um exemplo.

Esta seria uma explicação alternativa (ou complementar), àquela fornecida por Alesina e Rodrik (1994), que, como exposto na seção 4 acima, sugeriram que, nos países do sudeste asiático, a reforma agrária favoreceu o crescimento econômico, por meio da redução da desigualdade.

No entanto, como dito antes, esse tipo de transferência seria difícil de ser colocada em prática em *tempos normais*. Somente calamidades que promovem grandes mudanças de poder, como por exemplo, uma derrota militar e a desestruturação institucional do pós-guerra, pode abrir oportunidades para transferências de riquezas radicais.

6.3 RESPONSABILIDADE LIMITADA E INCENTIVOS

Na seção anterior, a imperfeição do mercado de crédito criou uma ligação entre desigualdade e crescimento através da exclusão dos pobres da obtenção de um empréstimo e, portanto, restringindo a sua escolha ocupacional. É importante notar que tal argumento não se baseia em considerações de incentivo²⁰. Neste sentido, Aghion *et al* (1999), utilizando os resultados normais de um modelo de risco moral, incorporam essa problemática e mostram que a imperfeição do mercado de crédito pode criar uma situação em que a desigualdade induz menor esforço e, como consequência, menor crescimento.

²⁰ Mais precisamente, na seção anterior, os incentivos desempenham um papel, porque eles estão por trás das exigências de garantia. Os mutuários podem ter incentivos para declararem moratória, mesmo tendo dinheiro para pagar o empréstimo, e os bancos pedem garantia para se protegerem. A presente seção explora a ideia de que os mutuários poderão ter incentivo para se esforçarem pouco em seus negócios quando eles são financiados por empréstimos.

Suponha uma situação em que os retornos ou o sucesso de um projeto dependa do esforço realizado pelo indivíduo responsável pela sua implementação. Ao mesmo tempo, o esforço do indivíduo implica custos para ele. Portanto, o esforço traz uma maior probabilidade de sucesso e retorno financeiro maior, mas implica custos mais elevados. O indivíduo deve encontrar um nível ótimo de esforço que equilibre recompensas e custos esperados.

Como na seção anterior, tal indivíduo não tem a quantidade necessária para o investimento inicial no projeto, e pede um empréstimo para financiá-lo. Ele oferece, então, seus ativos como garantia cujo valor é “ $a < I$ ”. Diferentemente da primeira seção, ele recebe um empréstimo (ele não é excluído do mercado de crédito, apesar de ter recursos inferiores ao limiar necessário para lançar um projeto). Assume-se, ainda, que o credor (principal) não pode observar o esforço feito pelo mutuário (agente).

Uma vez que o agente recebe o empréstimo, no caso de inadimplência, o principal não pode recuperar o montante total emprestado. O máximo que o credor pode recuperar é o valor do ativo (“ a ”) deixado em garantia. Esta responsabilidade limitada vem do quadro legal das sociedades modernas que impedem a prisão de devedores, a imposição de trabalho forçado ou quaisquer outros meios que não seja o confisco de seus bens.

Neste contexto, pode ser demonstrado que²¹:

- a) O esforço feito pelo mutuário será uma função positiva de “ a ”: quanto maior o valor de seus ativos retidos como garantias, mais esforço ele fará para evitar o fracasso de seu projeto e a conseqüente perda de sua riqueza. Alternativamente: quanto maior o valor a ser emprestado para financiar o projeto (quanto maior a diferença entre “ I ” e “ a ”), menos incentivos ele terá em realizar esforços, pois os lucros de seu sucesso serão compartilhados com o credor, enquanto a perda causada por uma falha será suportada exclusivamente pelo credor (o mutuário paga um limite máximo igual a seus ativos “ a ”)
- b) A recompensa do mutuário é uma função positiva de seus esforços: os benefícios do aumento dos esforços aumentam a uma taxa maior do que os custos destes esforços. Agregando-se os benefícios e custos de todos os indivíduos de uma sociedade, pode-se dizer que o nível de bem estar cresce com o aumento do esforço.

²¹ Ghatak (2010).

Se o esforço aumenta de acordo com a riqueza “ a ”, como proposto no item (a) acima e a produção social aumenta juntamente com o aumento do esforço (como proposto no item (b)); o bem-estar da sociedade é maior quando a é maior. Isso significa que uma sociedade em que um grande número de indivíduos tem poucos ativos tende a alcançar níveis mais baixos de renda.

Como no modelo apresentado na seção anterior, uma redistribuição da riqueza de indivíduos que estão acima do nível limite de investimento “ T ” (em uma quantidade que os mantenha acima desse limite) para aqueles que estão abaixo deste nível (colocando-os acima do limite), poderia aumentar a garantia oferecida pelos mutuários. E isso promoveria o crescimento do investimento e da produção da economia.

Mais uma vez, parece haver uma situação em que a redistribuição patrimonial poderia reduzir a desigualdade e induzir o crescimento.

Em contraste com o que se apresentou nesta seção (risco moral e responsabilidade limitada), a Seção 3.1 (incentivos) descreveu um modelo de risco moral com responsabilidade ilimitada e mercado de crédito perfeito. Naquele caso não havia a necessidade de um capital inicial (I) para viabilizar um investimento, e o credor (principal) era livre para definir recompensas e punições, a fim de forçar o mutuário (agente) a maximizar seu esforço. A consequência daquele modelo era de que qualquer tentativa de reduzir a desigualdade, com imposições de limites para a punição e recompensa, prejudicaria o crescimento.

Quando se considera a possibilidade de haver restrições de acesso ao crédito ($I > a$) e de responsabilidade limitada surge, então, uma situação em que a desigualdade pode prejudicar o crescimento. Nesse caso a redistribuição pode melhorar as perspectivas de crescimento. A redistribuição seria uma maneira de criar oportunidades ou ampliar as possibilidades de escolhas profissionais dos pobres.

6.4 RESTRIÇÃO DE CRÉDITO E APROFUNDAMENTO DE CAPITAL

Galor (2000) oferece uma interpretação interessante de restrição de crédito e crescimento. Ele argumenta que a principal restrição ao crescimento em países no início do processo de desenvolvimento é a baixa disponibilidade de capital físico. Estes países têm de acumular capital num ambiente onde não há crédito nem mercado de capitais. Não há outra maneira de promover o investimento nestas economias, se não pela concentração de renda. Esse é o argumento apresentado na seção 3.2 (poupança):

concentração de renda gerando poupanças o suficiente para superar os custos fixos (irrecuperáveis) de investimentos.

Quando o país alcança um elevado nível de capital físico, o retorno marginal desse capital diminui, enquanto os retornos marginais do capital humano (complementar ao capital físico) aumentam, devido à pequena disponibilidade de trabalhadores qualificados. Neste momento, a restrição de crédito que impede os pobres de pagarem por sua educação começa a pesar. A desigualdade que estimulou o crescimento na fase inicial do processo de desenvolvimento torna-se agora uma barreira. Redistribuição, nesta segunda fase, traz novos estímulos ao crescimento. Os países que não conseguem redistribuir a riqueza nesta segunda fase ficam presos em um nível de renda média, enquanto aqueles que conseguem redistribuí-la continuam a crescer e podem alcançar maiores níveis de renda *per capita*:

A ideia fundamental desta abordagem decorre do reconhecimento de que a acumulação de capital humano e a acumulação de capital físico são fundamentalmente assimétricas. Em contraste com o capital físico, o capital humano é inerentemente incorporado aos seres humanos e seu estoque agregado seria, portanto, maior se a sua acumulação fosse amplamente difundida entre os indivíduos na sociedade. Esta assimetria entre a acumulação de capital humano e físico sugere, portanto, que a igualdade estimula a acumulação de capital humano, enquanto as restrições de crédito desestimulam. Assumindo que a propensão marginal a poupar aumente com a renda, a desigualdade vai estimular a acumulação de capital físico. Portanto, a desigualdade estimula o crescimento econômico em estágios de desenvolvimento em que a acumulação de capital físico é o motor principal do crescimento, ao passo que a igualdade aumenta o crescimento econômico em estágios de desenvolvimento em que a acumulação de capital humano é o mecanismo dominante de crescimento econômico e as restrições de crédito ainda são em grande parte comprometedoras. (Galor, 2000, p. 709) (Tradução livre)

No entanto, ele considera que na atualidade os fluxos internacionais de capitais reduzem a importância da acumulação de capital físico pelos residentes do país: em contraste com os processos de desenvolvimento iniciados nos séculos passados, hoje em dia esses investimentos podem ser financiados pelo capital estrangeiro. Além disso, o aumento do papel da tecnologia aumenta os retornos do capital humano. Portanto, ele conclui que *atualmente nas economias menos desenvolvidas, a igualdade é amplamente benéfica para o crescimento econômico* (Galor, 2000, p. 710). (Tradução livre).

7 VOLATILIDADE

Berg e Ostry (2011) propõem que a dificuldade dos países pobres ou de renda média que são desiguais em alcançar o clube de países de alta renda consiste na sua incapacidade de sustentar o crescimento por longos períodos. É o *poder dos juros compostos* que faz alguém rico. Se um país não pode sustentar o crescimento econômico por longos períodos e somente vivencia crescimentos através de processos *stop-and-go*, torna-se extremamente difícil alcançar elevados níveis de renda *per capita*. Para estes países, não é difícil se iniciar um processo de crescimento, alguns estímulos fiscais e de crédito, por exemplo, podem garanti-lo por alguns anos. A parte mais difícil é, sem dúvidas, estabelecer um nível de crescimento por um período longo o suficiente para colocar o país em um nível sustentável de renda *per capita*.

Neste aspecto, a Tabela 3 mostra o contraste entre países pobres e de renda média da América Latina e os países desenvolvidos no que se refere à volatilidade de suas taxas de crescimento. A tabela mostra a variância da taxa de crescimento real do PIB desses países entre 1970 e 2011. Observa-se que os países desenvolvidos têm claramente um crescimento mais estável, enquanto os países em desenvolvimento parecem ter alternâncias maiores entre saltos de crescimento de curta duração e depressões, fato verificado pelas variâncias de crescimento mais elevadas.

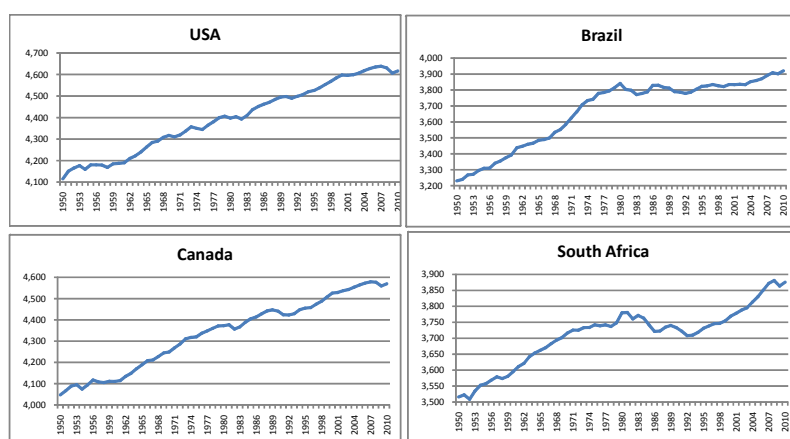
Tabela 3 – Variação anual da taxa de crescimento real: 1970-2011

France	3,13
Canada	4,49
United Kingdom	4,66
USA	4,74
Italy	4,80
Germany	7,18
Japan	8,76
Mexico	13,32
Brazil	17,52
Paraguay	18,75
Uruguay	19,08
Chile	28,92
Argentina	29,89
Venezuela	31,61

Fonte: IMF – IFS.

O gráfico 3 ilustra esse mesmo fato traçando a renda real *per capita* de dois países desenvolvidos (Canadá e EUA) e dois países de renda média (Brasil e África do Sul) entre 1950-2010. Enquanto os países desenvolvidos apresentam um processo suave de crescimento, os outros dois têm uma trajetória turbulenta: o Brasil cresceu rapidamente a partir da década de 50 até a década de 80 e depois estagnou, já a África do Sul experimentou um crescimento intenso até a década de 80, seguido de um mergulho na década de 90 e uma recuperação posterior.

Gráfico – Variação Real do PIB Per capita (escala logarítmica)



Fonte: Alan Heston, Robert Summers e Bettina Aten, Penn World Table Version 7.1, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, Nov 2012.

Berg e Ostry (2011) mostram que a desigualdade está negativamente correlacionada com a duração dos períodos de crescimento, ou seja, os países desiguais são mais propensos a um comportamento de crescimento de *stop and go*. Neste sentido, quais mecanismos poderiam criar esta relação causal entre a desigualdade e os períodos de crescimento mais curtos? Todos os três canais entre desigualdade e crescimento já analisados nesse estudo (redistribuição Robin Hood, redistribuição King John e a restrições de crédito) podem fornecer explicações complementares a esta relação.

7.1 CONFLITOS SOCIAIS E VOLATILIDADE

No modelo redistributivo Robin Hood, apresentado na seção 4, é implicitamente assumido que o regime democrático não sofre perturbações pelo conflito entre os ricos e os pobres. A história contada naquela seção é que ambos os grupos, ano após ano, disputam pelo tamanho das despesas públicas e da carga fiscal, mas não há nenhuma revolução, não há golpes de Estado, nem mesmo uma

probabilidade de que ocorra uma mudança radical da política. A sociedade passa por um longo período de baixo crescimento, entretanto, com um regime político estável. Da mesma forma, no modelo redistributivo à la King John, apresentada na seção 5, há uma hipótese de que os ricos possam expropriar os pobres por um longo tempo, sem qualquer risco de reviravoltas.

Contudo, é fácil imaginar uma situação em que o conflito distributivo acarreta instabilidade política. Alesina *et al* (1996) e Perotti (1996) apresentam modelos neste sentido. A instabilidade política torna o futuro incerto, reduzindo, assim, os investimentos e o crescimento. Em uma sociedade com dois grupos antagônicos, há um elevado risco potencial de conflito e ruptura. Ademais, sempre que um grupo substitui outro no poder, mudanças radicais na política econômica e no regime legal ocorrem e prejudicam as atividades econômicas.

Easterly (2001) resume a ligação entre a desigualdade e a instabilidade chamando a atenção para o número mais baixo de ocorrências de conflitos em sociedades mais igualitárias, o qual ele chama de *o consenso da classe média*:

As sociedades que são polarizadas tendem a se concentrar na redistribuição entre suas facções polarizadas, as quais se alternam no poder. Enquanto sociedades que não são polarizadas são capazes de chegar a um consenso sobre os bens públicos e sobre o desenvolvimento econômico em geral (...) as sociedades de classe média relativamente homogênea têm mais renda e maior crescimento, elas têm mais infraestrutura e maior acumulação de capital humano, possuem melhores políticas econômicas, mais democracia, menos instabilidade política, desenvolve setores mais modernos, e exibem maior grau de urbanização. (Easterly, 2001, pp. 318, 332) (Tradução livre)

Tal conflito redistributivo, por si só, poderia explicar uma maior probabilidade de interrupções súbitas nos períodos de crescimento de um país desigual. Porém, ainda há outros fatores que podem agregar mais volatilidade a este cenário.

A seção 5 (redistribuição King John), calcada na argumentação de Engerman e Sokoloff (2002), chama a atenção para o fato de países com vantagem comparativa na produção em grande escala de commodities agrícolas e extração mineral haverem se tornado desiguais, devido às maneiras em que estas atividades econômicas eram organizadas (concentração de terra, trabalho forçado, etc.). Estes fatores históricos perduram até o presente e os países mais desiguais da atualidade ainda possuem uma parcela significativa da economia baseada em commodities de exportação

(principalmente na América Latina, África e países exportadores de petróleo do Oriente Médio). Ademais, é sabido que os mercados internacionais de commodities são altamente voláteis²².

A associação de política econômica instável (devido aos conflitos distributivos) com a volatilidade dos mercados de commodities tende a colocar as economias de exportação de commodities em um clima pró-cíclico. Quando os preços das commodities estão altos nos mercados internacionais, a economia cresce e o conflito distributivo é amenizado. Afinal, há mais renda para ser compartilhada entre os grupos antagônicos. As despesas públicas redistributivas crescem (contentando os indivíduos de baixa renda), os impostos são reduzidos (satisfazendo também os ricos) e, ainda, o déficit fiscal gerado é geralmente financiado por dívidas externas (satisfazendo também os mercados internacionais, que emprestam dinheiro a países detentores de grandes quantidades de reservas internacionais).

Quando há uma queda do preço internacional das commodities, os países, em tese, são forçados a se ajustarem de forma abrupta. De uma hora para outra, o governo entra em crise no balanço de pagamentos e conta com uma grande dívida externa para lidar. Uma vez que o ajuste fiscal exige sacrifícios, o conflito distributivo se torna agudo. Berg e Ostry (2011) descrevem muitos conflitos políticos e rompimentos que são iniciados por cortes em programas públicos de redistribuição, como subsídios para transporte público ou de alimentos, em um contexto de ajuste fiscal e do balanço de pagamentos pagamento.

Países mais desiguais têm menor grau de liberdade para ajustar seus gastos. Normalmente, o governo tem medo de tomar decisões de ajuste que prejudiquem o pobre e gerem instabilidade política, enquanto os ricos possuem diversos mecanismos de se protegerem por meio de agrupamento de lobby (Rodrik, 1999). Além disso, os ricos geralmente pagam uma grande parcela de impostos diretos (de mais fácil percepção pelo eleitor que os impostos indiretos, embutidos nos preços), porque a renda tributável dos pobres é muito pequeno²³, e, portanto, não há mais espaço para aumentar a carga tributária.

²² Céspedes e Velasco (2012) analisam a relação entre os preços das commodities e volatilidade econômica.

²³ Por exemplo, Braceda, Rigolini e Saavedra (2008) estimam que na América Latina o maior quintil de renda paga 61% da carga tributária, enquanto no Reino Unido o valor é de 43%.

Em consonância com essa ideia, Berg e Sachs (1988) mostram que sociedades desiguais vivenciaram profundas crises de dívida externa na década de 1980 devido ao menor grau de liberdade para alocar os custos de ajuste.

Mesmo que um país desigual passe por uma grave crise econômica sem rupturas políticas, após alguns anos de ajustes fiscais e externos, baseado em sacrifícios internos que reduzem a renda e o emprego, haverá uma pressão política do eleitor mediano pobre a favor da expansão fiscal. Tal pressão cria tentações para se adotar uma política econômica populista.

Devido ao ajuste fiscal, a dívida pública estará sob controle e haverá capacidade ociosa na economia, o que parece ser uma via livre para a expansão fiscal. A tentação de uma política fiscal expansionista é alta, e a economia pode crescer até certo ponto, onde se encontra com um gargalo criado pela inconsistência da política econômica populista (Dornbusch e Edwards, 1991). Mais uma vez, a experiência de crescimento acaba após um curto período de tempo.

Em resumo, a interação entre a dependência de commodities (que historicamente é uma fonte importante de desigualdade), a persistência da desigualdade ao longo dos anos (como mostrado nos Gráficos 1-A e 1-B da Seção 2 – Fatos Estilizados), a volatilidade dos mercados internacionais de commodities, e, por fim, um processo político disfuncional existente em sociedades desiguais e polarizadas criam as condições que impedem os longos períodos de crescimento.

7.2 RESTRIÇÃO DE CRÉDITO E VOLATILIDADE

Aghion, Banerjee e Piketty (1997) oferecem uma explicação alternativa (mas não excludente) para o link entre a desigualdade e a volatilidade econômica que funciona por meio do mercado de crédito. Eles propõem um modelo em que a restrição de crédito existe devido a um problema de restrição de garantia e há desigualdade de acesso às oportunidades de investimentos devido às indivisibilidades nos valores investidos. Tal modelagem é bastante parecida com a qual foi desenvolvida na seção 6.

Aqueles indivíduos com riqueza abaixo de um determinado limiar não serão capazes de investir e serão forçados a depositar suas economias em um banco, enquanto aqueles com riqueza suficiente, acima de tal limiar, poderão solicitar empréstimos para financiar seus investimentos.

Eles argumentam que, quando o nível de restrição de crédito é alto (grande fração da população não tem acesso ao crédito nem à possibilidade de investir), haverá mais volatilidade do PIB. Em períodos de crescimento lento, há um excesso de poupança em relação à capacidade de endividamento dos potenciais investidores. O nível de renda das pessoas que estão acima do limiar necessário para a obtenção de crédito não é alta o suficiente para absorver todas a poupança disponível. Isso significa que as taxas de juros serão baixas (porque há um excesso de oferta no mercado de crédito) e que o nível de endividamento dos investidores também é baixo.

Nesta fase mais baixa do ciclo econômico, os investidores podem reter uma alta proporção de seus lucros (os pagamentos de juros de dívidas e das amortizações são baixos) e podem acumular riquezas, aumentando gradualmente a sua capacidade de endividamento e expansão dos seus investimentos. Um ciclo de expansão será acionado e irá durar até que a crescente demanda por crédito comece a empurrar as taxas de juros para cima. Quando as taxas de juros aumentarem, os custos de endividamento aumentarão, reduzindo a acumulação de capital e impondo limites ao montante de crédito que os investidores são capazes de captar dos bancos. O Investimento entrará em colapso e a economia entra em um novo período de baixo crescimento.

Os autores mostram que quanto menor a parcela da população que possa ser empreendedora, maior será a volatilidade do PIB. É assim que a desigualdade, no sentido de uma percentagem elevada de indivíduos com restrições ao crédito em uma população, pode resultar em menor probabilidade de longos períodos de crescimento.

8 EDUCAÇÃO

A educação é um fator fundamental para o crescimento: ela aumenta a probabilidade das inovações gerarem aumentos na produtividade, habilita os trabalhadores e a população para lidarem com ferramentas complexas e cria uma rede de profissionais especializados. Além disso, produz muitas outras externalidades, como a capacidade de cuidados da saúde pessoal, a redução na probabilidade de doenças contagiosas ou o aumento na capacidade de discernimento dos eleitores para a escolha de candidatos em uma eleição. Por estas características, a educação é considerada um bem público.

A educação é também um bem privado. Aqueles indivíduos que aumentam o seu nível educacional são capazes de obter retornos econômicos da mesma, na forma de maior renda futura. Uma vez que este retorno econômico é alto o suficiente (e, a literatura mostra que, de fato, é este o caso²⁴), todos que estão cientes desses retornos têm incentivos para investir tempo e dinheiro em sua própria educação. No entanto, as pessoas podem não ter dinheiro suficiente para pagar por sua própria educação ou para a de seus filhos. Neste caso, uma alternativa é pedir dinheiro emprestado para financiar a educação e, no futuro, quando o indivíduo obtiver a maior renda gerada através de sua educação, pagar o empréstimo realizado.

O problema é que antes de se educar, o indivíduo pode ter baixa renda e poucos ativos. Assim, a restrição de crédito analisada na seção 6 aparece novamente como uma barreira, dificultando o aumento da renda pessoal e também da renda agregada. Os ricos e a classe média podem pagar pela educação de seus filhos, enquanto os pobres não²⁵.

Devido a essa restrição do mercado de crédito e ao fato de a educação gerar externalidades positivas para a sociedade, ela é normalmente oferecida pelos governos.

No entanto, como argumentado por Gradstein (2003), a despesa pública em geral, e da educação pública em particular, tende a ser tendenciosa a favor dos grupos populacionais mais influentes. A Tabela 4, reproduzido a partir de Gradstein (2003), mostra como a despesa pública em educação primária e secundária favorece aos mais altos quintis de renda em um conjunto de países em desenvolvimento.

Tabela 4 – Gastos públicos em educação por quintil de renda em 21 países em desenvolvimento (vários anos)

Country	Year	1st poorest	2nd	3rd	4th	5th-richest
Armenia	1996	7	17	22	25	29
Cote d'Ivoire	1995	14	17	17	17	35
Ecuador	1998	11	16	21	27	26
Ghana	1992	16	21	21	21	21
Guinea*	1994	9	13	21	30	27
Jamaica	1992	18	19	20	21	22
Kazakhstan	1996	8	16	23	27	26
Kenya	1992/3	17	20	21	22	21
Kyrgyz Republic	1993	14	17	18	24	27
Madagascar	1993/4	8	15	14	21	41

²⁴ A literatura de economia do trabalho estima que um ano adicional de escolaridade aumenta os salários em aproximadamente 10% (Jones, 2002).

²⁵ O modelo de Galor e Zeira (1993) e Lee e Roemer (1998) tratam do problema de restrição de crédito em investimentos em capital humano.

Country	Year	1st poorest	2nd	3rd	4th	5th-richest
Malawi	1994/5	16	19	20	20	25
Morocco	1998/9	12	17	23	24	24
Nepal	1996	11	12	14	18	46
Nicaragua	1993	9	12	16	24	40
Pakistan	1991	14	17	19	21	29
Panama	1997	20	19	20	24	18
Peru	1994	15	19	22	23	22
Romania	1994	24	22	21	19	15
South Africa	1993	21	19	17	20	23
Tanzania	1993	13	16	16	16	38
Vietnam	1993	12	17	16	19	35

Fonte: Gradstein (2003). A principal fonte é o Banco Mundial – Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001.

Nota: (*) inclui só a educação primária e secundária.

Este autor propõe um modelo em que a capacidade de influenciar as decisões de despesas públicas depende da renda ou da riqueza: nos países onde a desigualdade é elevada, as decisões favorecerão aos alunos de famílias ricas na alocação dos recursos da educação pública.

No longo prazo, o resultado será a manutenção ou aumento da desigualdade e um fraco desempenho em termos de crescimento econômico. Por outro lado, uma educação pública igualitária promoveria a mobilidade social, a redução das desigualdades e, de acordo com os modelos apresentados nas seções 4, 5 e 7, aumentaria o crescimento de longo prazo.

Além disso, as restrições sobre a educação dos pobres se traduzem em perdas de crescimento do produto potencial. Tal perda não resultaria apenas de um menor nível médio de escolaridade no país, mas também do desperdício de não se oferecer educação a pessoas pobres com alto potencial, juntamente com excesso de investimentos em estudantes abastados que não são intelectualmente bem dotados. Ou seja, além de um nível educacional médio mais baixo, haveria má alocação dos recursos, deixando pessoas de alto potencial de fora do sistema educacional.

Uma forma muito comum de enviesar a educação pública em favor dos ricos é a prevalência de gastos com educação superior sobre a educação primária. Os mais ricos são os principais beneficiários das universidades financiadas pelo Estado, uma vez que os pobres raramente superam os requisitos para admissão em universidades públicas. Birdsall e James (1989, pp. 9-12) descrevem esta realidade:

Muitos países gastam uma parcela desproporcional dos seus orçamentos totais de ensino no nível terciário. Este também é o nível que beneficia mais os grupos de renda mais alta: uma grande despesa está concentrada em um pequeno número de alunos abastados, em contraste ao ensino primário que beneficia desproporcionalmente os pobres. (...) As universidades públicas normalmente não têm barreiras de renda para o ingresso. No entanto, elas contam com barreiras acadêmicas que são mais propensas a serem superadas por famílias de alta renda, cujos filhos completaram o ensino primário, frequentaram uma escola secundária de alta qualidade, pagaram por aulas particulares, e passaram no exame de admissão para as prestigiadas instituições públicas. (Tradução livre).

Addison e Rahman (2001, pp. 2, 7) argumentam nessa mesma linha, apresentando evidências quantitativas de que a alta desigualdade econômica está relacionada a uma alta proporção de gastos no ensino superior em relação ao ensino primário:

O poder econômico e a riqueza a ele associada permitem que indivíduos abastados e influentes negociem políticas favoráveis com os políticos. Por outro lado, os pobres não têm os recursos necessários para fazer lobby e também são menos organizados (...) [e] enfrentam um problema grave de ação coletiva. (...) A formação de um grupo de interesse, bem como o seu poder de barganha, depende de seus recursos; em troca de políticas favoráveis, os políticos recebem transferências monetárias: ou doações para partidos políticos em sistemas de eleições competitivas e/ou subornos diretos. Consequentemente, quanto maior a desigualdade de renda em uma sociedade, menor será o poder de barganha dos pobres em relação aos ricos, e, portanto, maior será a extensão das alocações a favor dos ricos. (...)

Quantitativamente, o aumento de um desvio padrão no coeficiente de Gini, *ceteris paribus*, diminui a proporção de despesa em educação primária para gastos na educação superior em 0,20 pontos. (Tradução livre).

A ideia de o rico ser mais influente do que os pobres na alocação de recursos da educação pública encaixa-se bem com a redistribuição King John, apresentada na seção 5: indivíduos ricos e influentes têm acesso às decisões governamentais e podem, portanto, moldar a educação em favor de seu próprio grupo na mesma maneira como eles podem influenciar as decisões governamentais judiciais.

No entanto, esse raciocínio parece estar em desacordo com a ideia de que os eleitores influenciam as decisões públicas. Em um processo democrático, se o eleitor mediano é pobre e demanda mais educação, os políticos vão tentar atender a essa demanda, a fim de garantir a reeleição. Neste caso, não haveria espaço para uma educação pública inclinada para os ricos. Se as políticas redistributivas à la Robin Hood

tomarem a forma de gastos públicos na educação, conforme proposto por Saint-Paul e Verdier (1993), elas podem criar um ciclo virtuoso de redução da desigualdade e aumento da renda *per capita*.

Este seria o caso apenas se a educação fosse uma prioridade para o eleitor pobre mediano. No entanto, o pobre pode não ter a educação como prioridade.

Como proposto por Banerjee e Duflo (2011), a educação tem algumas características que podem reduzir o interesse do indivíduo pobre sobre ela:

- a) A educação é algo que uma pessoa adquire hoje, mas os retornos econômicos só virão no futuro;
- b) O indivíduo a ser educado não é o único que decide o quanto de educação irá adquirir: os pais tomam esta decisão para os filhos.

Uma vez que os retornos à educação serão obtidos somente no futuro, os pobres podem ter necessidades mais urgentes, como alimentação e moradia. Neste sentido, o trabalho das crianças pode ser crucial para a sobrevivência da família. Portanto, mesmo com a educação sendo oferecida gratuitamente, o envio de crianças para a escola representa um custo de oportunidade para os pais, medido em termos de horas de trabalho infantil.

Mesmo que o trabalho infantil não seja essencial para a família, o simples fato da expectativa de vida dos pobres ser menor reduziria os incentivos para enviá-los à escola. Os retornos à educação serão tanto maiores quanto mais tempo se fica trabalhando e recebendo os salários de acordo com o seu nível de educação. Ou seja, se o indivíduo morre cedo, os retornos à educação param de fluir. Por exemplo, Jayachandran e Lleras-Muney (2009) mostram que uma redução abrupta da mortalidade materna aumentou a expectativa de vida das mulheres no Sri Lanka, o que resultou em aumentos na educação de meninas.

A diferença de tempo entre o período em que um indivíduo é educado e o período em que ele começa a receber os retornos da educação, torna difícil a tarefa de quantificar e perceber os benefícios de se educar. Portanto, a percepção equivocada dos retornos à educação também pode reduzir a demanda dos pobres por educação pública. Banerjee e Duflo (2011, p. 88) argumentam que *os pais [pobres] tendem a acreditar que os primeiros anos de escolaridade têm retornos muito menores do que os seguintes (...). Entretanto, as estimativas disponíveis indicam que cada ano de escolaridade*

apresenta retornos mais ou menos proporcionais. (Tradução livre). Se o pobre prevê que os seus filhos enfrentarão obstáculos para concluir o ensino primário e secundário, e se eles acreditarem que apenas o ensino médio completo pode gerar retornos econômicos, não há nenhuma razão para se educar, nem que seja por alguns anos. Por não perceber os retornos reais da educação, as pessoas pobres reduzem sua demanda por educação e geram mais uma armadilha da pobreza.

Um sinal de que a educação não está entre as opções preferidas dos eleitores medianos pobres pode ser vista no fato de que muitos países oferecem transferências de dinheiro para induzir os pais a enviarem e a manterem as crianças na escola.

Mesmo que o eleitor mediano pobre exija mais e melhor educação pública, e o governo também seja estimulado a atender a sua demanda, não será fácil configurar um bom sistema educacional. O ensino público é realizado por professores, que são servidores públicos, o que implica um problema principal-agente. Por exemplo, nos países em desenvolvimento, o absenteísmo dos professores é generalizado²⁶ e a qualidade das escolas públicas está muito aquém das escolas privadas²⁷.

Não é fácil implementar reformas no sistema de educação pública²⁸, que, assim, pode manter-se favorável aos ricos por muito tempo, mesmo que haja decisões políticas para reformá-lo. Se as condições iniciais são tais que as pessoas ricas podem influenciar sua estrutura (por exemplo, uma sociedade desigual e antidemocrática), mesmo após a transição para a democracia, os padrões educacionais podem permanecer enviesados em favor dos mais ricos. Levará, então, décadas para que um novo modelo de educação pública possa ser posto em prática.

Por exemplo, Banerjee e Duflo (2011, pp. 89-90) argumentam que, em muitos países em desenvolvimento:

[o] currículo e a organização das escolas, muitas vezes remontam a um passado colonial, quando as escolas eram criadas para treinar a elite local (...) professores ainda partem do pressuposto de que o seu dever continua sendo a preparação dos melhores alunos para os difíceis exames que, na maioria dos países em desenvolvimento, atua como um portão de entrada para a universidade ou para os últimos

²⁶ Veja, por exemplo, Chaudhury *et al* (2006).

²⁷ Banerjee e Duflo (2011, pp. 84-89).

²⁸ Não se deve subestimar as barreiras para reformar a educação pública: sindicatos de professores podem se opor a reformas, a agenda política tende a priorizar os problemas urgentes em vez de questões de longo prazo (como a educação), há conflitos entre os diferentes níveis de governo, de financiamento e de descentralização.

anos de escola. Por todas estas razões, a educação não pode simplesmente constar como uma prioridade para o eleitor mediano pobre. Ele pode não estar interessado em educar seus filhos, ou mesmo se capaz de reconhecer o valor da educação, ele pode prever que será difícil ou impossível para o governo melhorar a qualidade da educação que está ao seu alcance. (Tradução livre).

Neste último caso, é uma escolha racional exigir políticas redistributivas cujas qualidades não dependem dos esforços dos funcionários públicos ou do bom funcionamento das instituições públicas. Se isso for verdade, os eleitores medianos pobres vão preferir políticas como as transferências de renda, pensões, subsídios de habitação, distribuição de terra e ticket alimentação. Todas estas políticas dão dinheiro, bens de consumo ou outros ativos diretamente aos pobres, em oposição às políticas de saúde ou educação, cujos efeitos sobre a vida dos pobres dependem de um estágio intermediário, em que a qualidade e quantidade do serviço à disposição não serão controladas pelo indivíduo pobre ou pelo governo, mas sim pelos seus agentes.

Portanto, mesmo em sociedades em que a redistribuição Robin Hood é extremamente intensa, a educação pública pode ser de baixa qualidade e mantida fora da lista de prioridade dos eleitores e do governo²⁹.

Conforme ressaltado anteriormente, políticas de redistribuição Robin Hood (que não priorizam a educação) e políticas redistributivas King John (que envia a Educação Pública a favor dos ricos) podem ocorrer simultaneamente. Ambas contribuem para um ciclo vicioso de desigualdade e baixo crescimento por meio de um *canal educativo*.

9 TAMANHO DO MERCADO

Murphy, Shleifer e Vishy (1989) (a partir de agora MSV) argumentam que a desigualdade pode afetar o crescimento por meio de um pequeno mercado para bens industrializados.

O ponto de partida é assumir que o setor industrial produz externalidades positivas que estimulam o crescimento. Como proposto por MSV (p. 540):

²⁹ Para uma perspectiva diferente, ver Bourguignon e Verdier (2000), que apresentam um modelo em que a educação torna-se uma prioridade, a fim de se reduzir o risco de ruptura política. Ditadores podem estar interessados na criação de uma classe média educada para reduzir o risco de que a falta de educação e de perspectivas econômicas resultem em uma revolução. Nesse caso, a educação da classe média pode gerar um ciclo virtuoso de crescimento e democratização.

[A] industrialização parece conduzir a uma melhoria dos padrões de vida. Rosenstein-Rodan [1943] associa a industrialização a uma mudança para uma melhor trajetória de crescimento. Isso seria verdadeiro se a industrialização gerasse externalidades tecnológicas que se tornem em uma nova fonte de riqueza, ou financiasse uma infraestrutura que ampliasse as oportunidades de produção e comércio. (Tradução livre).

Devido a essas externalidades, MSV argumentam que a maneira mais rápida de se aumentar a renda *per capita* é embarcar em um processo de industrialização. No entanto, as atividades industriais geralmente envolvem altos custos iniciais fixos, o que significa que elas apresentam retornos crescentes de escala (ou custos médios decrescentes). Para um país se industrializar, as vendas da indústria devem ser altas o suficiente para reduzir os custos médios e tornar as empresas lucrativas.

Caso se trate de uma economia fechada, ou se o comércio internacional apresentar elevados custos, o mercado interno vai desempenhar um papel central. Caso a economia local não enfrente barreiras para exportar produtos industrializados, haverá indústrias independentemente do tamanho do mercado interno. No entanto, se há restrições consideráveis para exportar a produção de bens manufaturados, o mercado interno será a única opção e torna-se, portanto, fundamental para a viabilidade econômica da atividade industrial.

É razoável supor que os consumidores diversifiquem sua cesta de bens quando sua renda aumenta. Famílias muito pobres gastam quase toda a renda com alimentação. Entretanto, na medida em que a renda aumenta, pode-se observar uma queda na parcela dos alimentos do orçamento familiar, devido à inclusão de alguns outros bens na cesta de consumo. O modelo desenvolvido por MSV indica que existe um nível de limiar de consumo alimentar (z), que é o mínimo necessário para sobreviver. Se a renda familiar for inferior a (z), 100% do consumo é de alimentos. Se a renda for superior a (z), a família começa a consumir produtos industrializados, cujo processo produtivo envolve a produção em massa e retornos decrescentes de escala.

Quanto maior o número de pessoas aptas a consumir produtos manufaturados, menor o custo médio das atividades industriais. Portanto, em uma sociedade onde a grande maioria das famílias está abaixo do limiar (z), o espaço para a industrialização é estreito.

MSV também propõem que pessoas muito ricas tendem a preferir bens artesanais exclusivos ou produtos de luxo importados, que não são viáveis para produção em larga escala e com custos marginais decrescentes.

Portanto, se a distribuição de renda é tal que há somente indivíduos muito pobres e indivíduos muito ricos, a indústria não vai prosperar. Os pobres vão demandar alimentos e os ricos vão demandar luxos. Por outro lado, se houver uma grande classe média, cujo rendimento é superior a (z) , isso pode levar a ampla procura por produtos industrializados e assim a indústria pode se desenvolver, gerando externalidades positivas que alavancarão o crescimento econômico.

Aqui está o link entre desigualdade e crescimento.

Entretanto, é importante observar que a desigualdade não é o único condicionador da industrialização e do fator de crescimento. Uma sociedade perfeitamente igual, onde todos os indivíduos são pobres e possuem renda inferior à (z) , demandará somente alimentos e não haverá espaço para a industrialização. Esta situação é semelhante à mostrada na seção 6 (restrição de crédito), em que todos os indivíduos estão abaixo do limiar para se obter um empréstimo bancário e não poderiam ser tomadores de crédito, ou na seção 3.2 (poupanças), onde a pobreza generalizada impede o acúmulo de poupança. O limiar aqui é dado pela quantidade mínima de consumo de alimentos necessários para sobreviver.

MSV propõem que a industrialização pode ser desencadeada através do aumento da produtividade e da renda no setor agrícola. Entretanto, isso depende do tamanho e da composição da demanda: nas economias onde a propriedade e a riqueza no setor agrícola estão concentradas, não haverá demanda o suficiente para produtos industrializados.

MSV (p. 539) usam o caso da Colômbia como exemplo:

Na década de 1850 e 1860, a Colômbia experimentou um grande boom nas exportações de tabaco, que, no entanto, não resultou em um desenvolvimento econômico generalizado. Nas décadas de 1880-1915, a Colômbia passou por um boom nas exportações de café, cujo efeito sobre a industrialização tem sido amplamente enfatizado. Harbison [1970] explica a diferença entre os dois episódios pelo fato de que, tecnologicamente, o tabaco teve que ser cultivado em grandes plantações e, conseqüentemente, a renda do crescimento foi repassada apenas para um pequeno número de proprietários de plantações que gastavam tudo em importações de luxo, ao passo que o café fora cultivado em pequenas empresas familiares; resultando em rendimentos auferidos por um grande número de pessoas que, em seguida, passaram a demandar manufaturados produzidos domesticamente³⁰ (Tradução livre).

³⁰ Observe o paralelo deste exemplo com a análise feita por Engerman e Sokoloff (2002) sobre o impacto da desigualdade sobre o crescimento na América Latina, apresentado na seção 5. Enquanto os autores consideram que os fatores institucionais determinam a persistência da desigualdade e do baixo potencial de crescimento; nesta seção a composição da demanda aparece como uma hipótese adicional e não rival àquela.

Outro exemplo histórico apresentado por MSV (p. 538) refere-se à indústria nos EUA ser mais dinâmica do que na Inglaterra durante o século XIX, devido a diferenças na composição da demanda:

Em contraste com as criações artesanais de alta qualidade dos artesãos ingleses, produtores americanos ofereceram bens padronizados produzidos em massa tais como rifles, talheres ou casas prontas de madeira (...). Esta diferença nas técnicas de produção parece ser responsável pela diferença na composição da demanda [Rosenberg, 1972]. Considerando que, na Inglaterra os bens manufaturados foram demandados pela classe alta, que não poderia ter gerado um grande mercado; a demanda americana veio de um grande número de agricultores relativamente abastados. A grande demanda desta classe média proprietária de terra possibilitou as fábricas sustentarem lucrativamente sua produção em massa. (Tradução livre).

Uma vez que a industrialização é acionada, o emprego será criado no setor industrial. Se os trabalhadores industriais são mais produtivos do que aqueles na agricultura, o salário médio da economia tende a subir. Isso pode diminuir a pobreza, colocando mais pessoas acima do limite de renda (z) e reduzindo a desigualdade (por meio da redução da pobreza e o aumento da classe média). Portanto, um ciclo virtuoso se estabelece: a igualdade inicial promove o crescimento econômico que, por sua vez, promove mais igualdade.

Quando a industrialização não é acionada devido à extrema desigualdade ou pobreza extrema, então, pode haver uma armadilha da pobreza.

Essa é a principal ideia de MSV: igualdade associada a períodos de expansão no setor agrícola exportador ou de commodities podem desencadear a industrialização e iniciar um ciclo virtuoso de crescimento econômico, o qual reforça a igualdade. A extrema pobreza ou a desigualdade podem deixar de criar condições para o crescimento por meio da industrialização.

É importante notar que, tal como no caso da restrição de crédito, há uma dificuldade ao conceituar desigualdade. O que realmente importa, no presente caso, é o tamanho absoluto da população capaz de consumir produtos industrializados. Se a população total de um país é pequena mesmo havendo igualdade e a renda da classe média for maior do que z pode não ser o suficiente para permitir a escala de produção requerida pelo setor industrial. Por outro lado, um país desigual, com uma grande população, pode ter condições para desenvolver a indústria: a classe média pode representar uma pequena fração da população total, mas em números absolutos, ser

grande o suficiente para permitir a produção industrial na escala correta e a baixos custos médios. Compare-se, por exemplo, Brasil e o Uruguai. O Brasil tem uma grande população e é extremamente desigual. O Uruguai tem uma distribuição mais uniforme de renda, mas tem uma população menor. Apesar de ser mais desigual, o Brasil sempre teve um mercado maior para os produtos industrializados.

A fim de fazer uma conexão com as seções anteriores, pode-se especular que, em países onde o número de consumidores potenciais de bens industrializados é pequeno, os governos podem programar políticas redistributivas, a fim de criar condições para a industrialização. Como na seção 6 (restrição de crédito), uma redistribuição de ativos incluiria as pessoas pobres no mercado de crédito e mudaria a composição da demanda, criando as condições necessárias para a industrialização.

No entanto, como comentado na seção 4 (redistribuição Robin Hood), a redistribuição radical da riqueza enfrenta diversas restrições políticas e institucionais. Neste sentido, a segunda opção seria a utilização de políticas redistributivas do tipo Robin Hood.

Como discutido na seção 4, a redistribuição Robin Hood pode prejudicar o crescimento por meio da redução dos retornos líquidos de empresários. Além disso, na seção 4 também foi argumentado que as políticas Robin Hood poderiam estimular o crescimento, caso permitissem aos pobres aumentarem sua acumulação de capital humano e físico. No entanto, na seção 8 (educação) foi argumentado que a educação não é uma prioridade para o eleitor pobre e que os problemas das agências podem induzir preferência por transferências em dinheiro e outras políticas redistributivas que estimulem o consumo (e não o investimento) pelos pobres. Por esses argumentos, políticas redistributivas dificilmente poderiam estimular o crescimento.

No entanto, os argumentos apresentados na presente seção podem ser interpretados de uma maneira em que, mesmo que toda a renda distribuída aos pobres seja consumida (e não investida, incluindo em educação), pode haver estímulos ao crescimento da economia através da elevação da renda dos mais pobres acima do limiar “z”, permitindo o consumo de produtos industrializados.

Neste sentido, o efeito positivo supracitado (efeito tamanho do mercado) poderia compensar o efeito negativo dos retornos líquidos esperados mais baixos dos

empresários (efeito Robin Hood) juntamente com o efeito de menor acumulação de capital pelos pobres (efeitos da restrição de crédito e educação).

É importante, contudo, analisar os principais pontos críticos de tal raciocínio. A hipótese de economia fechada pode ser bastante forte na atual economia globalizada. Embora existam barreiras ao comércio em todos os lugares, se vive em um mundo onde os produtos industrializados da Ásia são enviados para todas as partes do globo. Neste contexto, a política redistributiva que permite aos pobres consumirem produtos industrializados pode simplesmente resultar em aumentos das importações. Neste caso, o estímulo para o desenvolvimento de um setor industrial seria insignificante.

Ao vermos os argumentos apresentados nesta seção como uma ferramenta para compreender o passado, o efeito do tamanho do mercado na composição da demanda faz sentido. A Coreia do Sul, Taiwan e outros países do Sudeste Asiático protegeram suas indústrias na primeira metade do século 20, ao mesmo tempo em que redistribuíram a renda e a riqueza por meio de reformas agrárias e investimentos em educação. Portanto, o mercado interno pode inicialmente ter servido como um impulso para industrialização naquele momento histórico, em que foi seguido por uma estratégia de expansão das exportações.

No entanto, não se pode saltar desta observação do passado para uma prescrição política que diga que a redistribuição Robin Hood e a criação de um amplo mercado consumidor de manufaturados local é uma boa maneira de se promover o desenvolvimento. As condições da economia globalizada do século XXI são certamente bem diferentes daquelas enfrentadas por países asiáticos há 50 anos.

Além disso, a suposição de que as pessoas ricas preferem bens artesanais de luxo pode ser uma boa descrição das preferências de consumo do final do século XIX. No entanto, no século XXI, os pobres e os ricos tendem a preferir telefones celulares, computadores, tênis e roupas de grife que são todos produzidos sob funções de produção com retornos crescentes em uma escala global. A distinção entre a preferência entre pobres e ricos é apenas uma questão de grifes.

Por um lado, é claro que ainda existem alguns mercados que não podem ser afetados por importações e podem ser viabilizados por uma redistribuição Robin Hood: bens não comercializáveis, tais como componentes pesados para construção civil ou alimentos processados, que dependem de insumos produzidos localmente. No entanto,

estes mercados podem não ser necessariamente importantes para estimular o crescimento da indústria. Neste caso, o poder da demanda agregada da nova classe média para estimular a industrialização será fraco.

Como a maioria dos produtos comercializáveis e industrializados podem ser obtidos através de importações, uma política redistributiva Robin Hood tende a ter um maior impacto interno na demanda por bens não comercializáveis, especialmente aqueles do setor de serviços. Neste sentido, é necessário formular algumas hipóteses sobre as externalidades que são geradas por setores específicos da economia, especificamente aqueles beneficiados pela redistribuição, a fim de averiguar se a redistribuição pode desencadear o crescimento.

Assumindo o risco de se fazer considerações sobre o impacto macroeconômico de transferência Robin Hood sem ter um modelo macroeconômico formal de suporte para tais afirmações, pode-se especular que as políticas redistributivas poderiam, de fato, prejudicar a indústria local caso provocasse inflação no setor de não comercializáveis, enquanto os preços dos bens industrializados permanecessem constantes, devido a um aumento das importações. O resultado seria a sobrevalorização da taxa de câmbio real, e uma redução na competitividade da indústria local. Em vez de estimular o crescimento industrial, tal estratégia seria de fato prejudicial para a indústria doméstica.

10 O QUE OS DADOS DIZEM?

As últimas seções apresentaram argumentos a favor e contra a ideia de que a desigualdade pode prejudicar o crescimento. As teorias concorrentes devem, portanto, ser submetidas à análise econométrica, a fim de corroborar suas proposições. Neste sentido, é útil analisar as informações proporcionadas pelos dados estatísticos.

As primeiras análises econométricas, baseadas nas versões dos dados de Deninger e Squire (1996), tendem a mostrar uma relação negativa entre desigualdade e crescimento. A maioria dessas estimativas se utilizava apenas modelos MQO's devido à inexistência de séries temporais grandes o suficiente que permitissem uma estimação por painel. Neste contexto, os resultados de coeficientes negativos estimularam a formulação de modelos baseados em conflitos políticos e transferências à la Robin

Hood. Benabou (1996) resume 23 artigos que estimaram o efeito causal da desigualdade no crescimento ou no investimento. Ele conclui que:

Estas regressões, rodadas com uma variedade de conjuntos de dados e períodos com várias medidas diferentes de distribuição de renda, passam uma mensagem consistente: a desigualdade é inicialmente prejudicial ao crescimento econômico (Benabou, 1996, p. 13). (Tradução livre).

Alguns anos mais tarde, quando o conjunto de dados de Deninger e Squire foram melhorados em tamanho e em qualidade, Forbes (2000) reavaliou a relação entre desigualdade e crescimento, substituindo o MQO de cortes transversais por estimadores de efeitos fixos de dados de painel e encontrou um resultado oposto³¹:

A estimativa com dados de painel torna possível controlar os efeitos invariantes no tempo que são específicos de cada país, portanto, se elimina uma potencial fonte de viés de variável omitida. Os resultados sugerem que, no curto e médio prazo, um aumento no nível de desigualdade de renda de um país tem uma relação positiva e significativa com o crescimento econômico subsequente. (Forbes, 2000, p. 869).

Banerjee e Duflo (2003) reanalisaram os dados e argumentaram que ambas as avaliações anteriores produziram resultados viesados devido à má especificação de outros problemas econométricos. Seu principal argumento é que os estudos anteriores impuseram uma relação linear entre desigualdade e crescimento, quando a realidade é que esta relação é não monotônica, muito menos linear. Eles usam métodos não paramétricos que mostram uma relação entre desigualdade e crescimento como uma curva de U invertido: mudanças na desigualdade em qualquer direção reduz o crescimento subsequente.

Não é difícil encontrar nas diferentes teorias expostas neste estudo razões para uma relação não linear entre a desigualdade e o crescimento. Por exemplo, a proposição de Galor (2000), em que a concentração de renda nos momentos iniciais de desenvolvimento permite o aprofundamento do capital e, portanto, crescimento, mas em um momento posterior, a desigualdade impede o crescimento através de restrição de crédito. Um modelo econométrico que segue um país ao longo do tempo teria que mostrar uma relação não monotônica entre desigualdade e crescimento ao longo do tempo.

³¹ Li e Zou (1998) apresentam resultados semelhantes.

Todas as teorias que se baseiam em limiares de garantia; a de consumo de bens industrializados, a de obtenção de crédito, a de custos irrecuperáveis para instalar uma indústria criam descontinuidades ou não linearidades que devem ser consideradas na formulação de uma abordagem econométrica. Neste contexto, identificar esta não linearidade num corte transversal de países que se encontram em diferentes estágios do processo de desenvolvimento, não parece ser fácil.

Considere, como uma ilustração adicional, dois países onde se implementou as políticas redistributivas à la Robin Hood. Em um desses países a redistribuição resultou em uma redução sustentável da desigualdade: o crescimento é reduzido no curto prazo, mas aumenta no longo prazo. No outro país, a redistribuição não pode afetar a redistribuição de longo prazo, e o crescimento é lento tanto no curto, como no longo prazo. Não existe apenas um efeito não linear no primeiro, mas também é impossível identificar um efeito geral da desigualdade sobre o crescimento quando se olha para os dados médios dos dois países. O horizonte de tempo considerado para o período de crescimento também influencia o resultado. Caso se adote um curto horizonte de tempo, então, os dois países vão apresentar crescimento lento (que dá suporte à ideia de que a redistribuição reduz o crescimento), enquanto uma perspectiva de longo prazo iria mostrar um crescimento médio superior e apoiar, portanto, a conclusão oposta.

A ideia de que países desiguais apresentam períodos de crescimento mais curtos e mais voláteis, impõe mais dificuldades para a constatação econométrica. Uma vez que os dados disponíveis não têm uma dimensão temporal longa, a análise pode abranger um período em que os países exportadores de commodities e desiguais estão em uma expansão (e o resultado vai mostrar uma correlação positiva entre desigualdade e crescimento) ou em recessão (e o resultado será uma correlação inversa).

A não linearidade e a heterogeneidade não são os únicos desafios para obter um efeito causal da desigualdade sobre o crescimento. Banerjee e Duflo (2003) listam outras barreiras que precisam ser superados antes que se possa afirmar haver chegado a esta relação causal de desigualdade gerando crescimento: erro de medição, causalidade reversa, definição de variável, e simples viés.

Os erros de medição são importantes porque não é fácil medir a desigualdade e também porque os países utilizam diferentes metodologias. Mesmo que o conjunto de dados de Deninger e Squire e WIID2C tenham sido melhorados ao longo dos anos, ainda existem erros de medição relevantes.

Outro problema relacionado com a qualidade dos dados é o viés da amostra. Uma vez que não é fácil de produzir estatísticas sobre a desigualdade de renda (desigualdade de riqueza é ainda mais difícil), os países pobres, cujos governos são menos capazes de lidar com medidas difíceis, tendem a estar sub-representados no conjunto de dados, o qual viés o resultado na direção da relação de desigualdade e crescimento encontrada em países mais ricos. Barro (2000) concluiu que os países pobres e ricos têm diferenças claras na relação entre desigualdade e crescimento: enquanto os países pobres parecem mostrar uma relação negativa, os países ricos mostram uma relação positiva.

Para melhor visualização do viés mencionado, nos 91 países usados no Gráfico 1-A da seção 2 (aqueles que têm estatísticas de desigualdade de renda de alta qualidade), a mediana da renda *per capita* é de EUA US\$ 13 mil por ano, enquanto que nas 191 bases de dado do Penn World Tables a mediana da renda *per capita* é de EUA US\$ 8,6 mil por ano. A simples verificação do Gráfico 1-A revela que existem apenas seis países africanos na amostra.

A causalidade reversa é claramente um problema potencial. Embora as teorias descritas neste artigo não abranjam a relação causal do crescimento afetando a desigualdade, não é difícil imaginar um possível mecanismo em que tal relação ocorra. Por exemplo, um país que enfrenta características geográficas ruins (sem acesso ao mar, solo pobre, alta incidência de enfermidades) tem perspectivas de baixo crescimento e, como consequência, os diferentes grupos vão disputar mais intensamente a pequena renda nacional: se as perspectivas de crescimento são baixas, lutar pela redistribuição é a melhor estratégia para todos os grupos. Neste caso, o baixo crescimento gera a disputa conflituosa, em vez de a disputa conflituosa causar o baixo crescimento (como nos modelos de redistribuição à la Robin Hood). A existência de relação causal que é no sentido crescimento afetando desigualdade não quer dizer que o outro lado causativo é insignificante, o que impede a proposição de uma hipótese de identificação crível.

É fácil visualizar como as definições das variáveis podem afetar as estimações. Na descrição dos diferentes canais de ligação entre a desigualdade e o crescimento, este estudo chama a atenção para o fato de a variável causal relevante não ser exatamente desigualdade (tal como medido pelo Índice de Gini ou por proporções percentuais), mas a porcentagem da população com menos de um limiar de riqueza (modelos de restrição de crédito) da renda (modelo tamanho do mercado) ou de poupança (modelos de

aprofundamento do capital). Existem algumas medidas de desigualdade que pode estar mais próximas a esses efeitos do que o Índice de Gini (a porcentagem da população abaixo de um determinado nível de renda ou riqueza, por exemplo). Uma vez que a maioria dos estudos econométricos usa o Índice de Gini como medida de desigualdade, eles não capturam o efeito correto das restrições mencionadas acima.

Todos estes problemas juntos parecem mostrar que uma teoria universal e unificada, e evidências estatísticas que juntamente relacionem a desigualdade e crescimento parece ser inalcançável. Uma maneira muito mais promissora de se encontrar uma teoria empiricamente verificada é analisar casos nacionais ou regionais especificamente, a fim de encontrar os canais que são mais importantes na definição de desenvolvimento para tal experiência em particular. Isso é o que se pretenderá fazer como continuação deste estudo: uma avaliação qualitativa de quais canais entre desigualdade e crescimento parecem ter sido mais importantes na experiência de crescimento brasileiro.

11 CONCLUSÃO

Este estudo apresentou uma revisão da literatura sobre a relação causal da desigualdade para o crescimento. Existe uma visão tradicional de que a desigualdade promove o crescimento por meio dos incentivos criados (permitir aqueles que são capazes de trabalharem arduamente ficarem ricos e não tentar redistribuir a renda) e de poupança (a renda aumenta a concentração de poupança e investimentos porque os ricos economizam mais do que os pobres).

Os canais da poupança não são suficientemente corroborados empiricamente. Os estudos econométricos mais recentes sobre o impacto da desigualdade sobre a poupança não encontram relação significativa entre as duas variáveis. Ainda, não existe nem mesmo consenso teórico sobre o sinal da relação entre a desigualdade e a poupança.

A visão baseada em incentivos é geralmente tomada como um princípio geral e não levam em conta alguns detalhes do *mundo real* que podem interferir na relação entre desigualdade e crescimento. É claro que os incentivos são importantes: o fracasso da experiência comunista é uma demonstração clara de que recompensar as pessoas pelo

seu esforço e evitar a excessiva intervenção redistributiva do governo é fundamental para o crescimento.

No entanto, a literatura revisada neste estudo mostra que os modelos que consideram interação entre desigualdade e imperfeições de mercado e também características políticas e institucionais de um país apresentam muitas situações em que a desigualdade prejudica o crescimento. Mais especificamente, foi mostrado que a desigualdade pode prejudicar o crescimento quando: (a) a política redistributiva do governo (impostos, despesas e regulação) é endogenamente determinada pelo sistema político (redistribuição à la Robin Hood); (b) os direitos de propriedade e outras instituições moldados para desigualdade (redistribuição à la King John e educação pública voltada para a população rica); (c) mercado de crédito sofrendo problemas de informação e investimentos requerendo despesas iniciais; (d) a desigualdade resultando em um pequeno mercado consumidor de produtos industrializados, dificultando o processo de industrialização; (e) finalmente, os países mais desiguais têm um ambiente político e econômico mais volátil e podem, portanto, serem incapazes de sustentar longos períodos de crescimento.

Infelizmente, os esforços para medir o impacto da desigualdade sobre o crescimento têm sido frustrados por uma série de problemas econométricos, tais como a não linearidade da relação causal entre desigualdade e crescimento, a qualidade dos dados disponíveis, a causalidade reversa, erros de medição e viés de amostragem. Avanços na compreensão desta questão, provavelmente, terão que contar com estudos de caso nacionais ou regionais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acemoglu, Daron, Robinson, James A. (2011) *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Princeton University Press.

Addison, Tony, Rahman, Aminur (2001) *Why is so little spent in educating the poor?* United Nations University. WIDER. Discussion Paper 2001/29.

Aghion, Phillipe, Banerjee, Abhijit, Piketty, Thomas (1999) *Dualism and Macroeconomic Volatility*. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, nº 4, pp. 1359-1397.

Aghion, Phillipe, García-Peñaloza, Cecilia, Caroli, Eve (1999) *Inequality and Economic Growth*. In: Aghion, Phillipe and Williamson, Jeffrey. *Growth, Inequality and Globalization*, Cambridge University Press, pp. 5-102.

- Alesina, Alberto, Perotti, Roberto (1996) Income Distribution, Political Instability, and Investment. *European Economic Review* (40), pp. 1203-1228.
- Alesina, Alberto, Rodrik, Dani (1994) Distributive Politics and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, V. 109, N° 2, pp. 465-490.
- Alesina, Alberto *et al* (1996) Political Instability and Economic Growth. *Journal of Economic Growth*, 1, June, pp. 189-211.
- Ashraf, Nava, Karlan, Dean, Yin, Wesley (2006) Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 121, n° 2, pp. 635-672.
- Banerjee, Abhijit, Duflo, Esther (2003) Inequality and Growth: What Can the Data Say? *Journal of Economic Growth*, 8, pp. 267-299.
- Banerjee, Abhijit, Duflo, Esther (2011) *Poor Economics*. Penguin Books.
- Banerjee, Abhijit, Newman, Andrew (1993) Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, vol. 101, n° 2, April, pp. 274-298.
- Banerjee, Abhijit, Mullainathan, Sendhil (2010) The Shape of Temptation: Implications for the Economic Livers of the Poor. NBER Working Paper 15973.
- Barro, Robert J. (1991) Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, V. 106, N° 2, May, pp. 407-443.
- Barro, R. J. (1999). Inequality, growth, and investment. NBER Working Paper 7038.
- Barro, Robert J. (2000) Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth* 5(1), pp. 5-32.
- Bénabou, Roland (1996) Inequality and Growth. *NBER Macroeconomics Annual*, vol. 11, pp. 11-74.
- Bénabou, Roland (2000) Unequal Societies: Income Distribution and the Social Contract. *The American Economic Review*, Vol. 90, N° 1, pp. 96-129.
- Becker, Gary (1975) *Human Capital*. NBER, Cambridge.
- Berg, Andrew, Ostry, Jonathan (2011) Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of The Same Coin? IMF Staff Discussion Note, April. IMF.
- Berg, Andrew, Sachs, Jeffrey (1988) Debt Crisis: Structural Explanation of Country Performance. *Journal of Development Economics*, 29, pp. 271-306.
- Besley, Timothy, Ghatak, Maitreesh (2008) Property Rights and Economic Development. In: Rodrik, Dani, Rosenzweig, *Handbook of Development Economics*, Vol. IV.
- Birdsall, Nancy, James, Estelle (1990) Efficiency and Equity in Social Spending: How and Why Governments Misbehave. The World Bank. Country Department I, Latin America, WP 0274.

Breceda, Karla, Rigolini, Jamele, Saavedra, Jaime (2008) Latin America and the Social Contract: Patterns of Social Spending and Taxation. The World Bank. Policy Research Working Paper 4604.

Bourguignon, François, Verdier, Thierry (2000) Oligarchy, democracy, inequality and growth. *Journal of Development Economics*, 62, pp. 285-313.

Céspedes, Luis, Velasco, Andrés (2012) Macroeconomic Performance During Economic Booms and Busts. *IMF Economic Review*, Vol. 60, nº 4.

Chaudhury, Nazmul *et al* (2006) Missing in Action: Teacher and Health Worker Absence in Developing Countries, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20(1), pp. 91-116.

Chong, Alberto, Gradstein, Mark (2007) Inequality and Institutions. *The Review of Economics and Statistics*, 89(3), Aug., pp. 454-465.

Deninger, Klaus, Squire, Lyn (1996) A New Data Set Measuring Income Inequality. *The World Bank Economic Review*, Vol. 10, nº 3, pp. 565-591.

Deninger, Klaus, Squire, Lyn (1998) New ways of looking at old issues: inequality and growth. *Journal of Development Economics*. Vol 57, pp. 259-87.

Do, Quy-Toan (2002) Institutions, Institutional Change, and the Distribution of Wealth. MIT, Draft Paper.

Dornbusch, Rudiger, Edwards, Sebastian (1991) The Macroeconomics of Populism. In: Dornbusch, R. , Edwards, S. (Eds) *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. University of Chicago Press.

Dynan, Karen, Skinner, Jonathan, Zeldes, Stephen (2004) Do the Rich Save More? *Journal of Political Economy*, V. 112, nº2, April, pp. 397-444.

Easterly, William (2001) The Middle Class Consensus and Economic Development. *Journal of Economic Growth*, (6), 4, Dec., pp. 317-335.

Esteban, Joan, Ray, Debraj (2006) Inequality, Lobbying and Resource Allocation. *The American Economic Review*, Vol. 96, Nº 1, Mar., pp. 257-279.

Engerman, Stanley, Sokoloff, Kenneth (2002) Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies, NBER Working Paper 9259.

Fogel, Kathy (2006) Oligarchic Family Control, Social Economic Outcomes, and the Quality of Government. *Journal of International Business Studies*, 37, pp. 603-622.

Forbes, Kristin (2000) A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, Vol. 90, nº 4, Sept., pp. 869-887.

Friedman, Milton (1957) *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Galor, Oded (2000). Income distribution and the process of development. *European Economic Review*, 44, pp. 706-712.

- Galor, Oded, Tsiddon, Daniel (1997) Technological progress, mobility, and growth. *American Economic Review* 87, pp. 363-382.
- Galor, Oded, Zeira, Joseph (1993) Income Distribution and Macroeconomics. *The Review of Economic Studies*, 60, pp. 35-52.
- Ghatak, Maitreesh (2010) A Primer on Contract and Game Theory for the Applied Micro Economist. London School of Economics, draft.
- Ghatak, Maitreesh, Jiang, Neville (2002) A Simple Model of Inequality, Occupational Choice, and Development. *Journal of Development Economics*, 69, pp. 205-226.
- Glaeser, Edward, Scheinkman, J., Shleifer, Andrei (2003) The Injustice of Inequality. *Journal of Monetary Economics*, 50, pp. 199-222.
- Gradstein, Mark (2003) The Political Economy of Public Spending on Education, Inequality, and Growth. World Bank Policy Research Working Paper 3162, Nov.
- Gradstein, Mark (2007) Inequality, Democracy and the Protection of Property Rights. *The Economic Journal*, 117, Jan., pp. 252-269.
- Guerrero, Isabel, López-Calva, Luis, Walton, Michael (2006) The Inequality Trap and Its Link to Low Growth in Mexico. World Bank. Draft.
- Jayachandran, Seema, Lleras-Muney, Adriana (2009) Life Expectancy and Human Capital Investments: Evidence From Maternal Mortality Declines. *The Quarterly Journal of Economics*, February.
- Jones, Charles (2002) *Introduction to Economic Growth*. Norton. Second Edition.
- Kaldor, Nicholas (1957). A model of economic growth. *Economic Journal*, 57.
- Knack, Stephen, Keefer, Philip (1995) Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, V. 7, Nº 3, Nov. 1995.
- Kumhof, Michael, Rancière, Romain (2010) Inequality, Leverage, and Crisis. IMF Working Paper, WP/10/268.
- Kuznets, Simon (1955) Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review* 45, pp. 1-28.
- Lee, Woojin, Roemer, John (1998) Income Distribution, Redistributive Politics, and Economic Growth. *Journal of Economic Growth*, 3, September, pp. 217-240.
- Li, Hongyi, Zou, Heng-fu (1998) Income Inequality is not Harmful to Growth: Theory and Evidence. *Review of Development Economics* 2 (3), pp. 318-334.
- Marrero, Gustavo, Rodríguez, Juan (2010) Inequality of Opportunities in Europe: Economic and Policy Facts. Society for the Study of Economic Inequality. Working Paper Series, 2010-172.

- Murphy, Kevin M., Shleifer, Andrei, Vishny, Robert (1989) Income Distribution, Market Size, and Industrialization. *The Quarterly Journal of Economics*, V. 104, N° 3, Aug., pp. 537-564.
- Perotti, Roberto (1992) Income Distribution, Politics, and Growth. *The American Economic Review*, V. 82, N° 2, pp. 311-316.
- Perotti, Roberto (1993) Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth. *Review of Economic Studies*, 60, pp. 755-776
- Perotti, Roberto (1995) Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say. Columbia University, Discussion Paper Series n° 757.
- Persson, Torsten, Tabellini, Guido (1994) Is inequality Harmful for Growth? *The American Economic Review*, Vol. 84, N° 3, pp. 600-621.
- Rajan, R. (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Ray, Debraj (1998) Economic Inequality. In: Ray, Debraj, *Development Economics*. Princeton University Press. Chapter 6, pp. 169-196.
- Ray, Debraj (1998) Inequality and Development: Interconnections. In: Ray, Debraj, *Development Economics*. Princeton University Press. Chapter 7, pp. 197-248.
- Ray, Debraj (2006) Aspirations, Poverty and Economic Change. In: Banerjee, Abhijit, Benábou, Roland, Mookherjee, Dilip (2006) *Understanding Poverty*. Oxford University Press, pp. 409-422.
- Saint-Paul, Gilles, Verdier, Thierry (1993) Education, Democracy and Growth. *Journal of Development Economics*. 42, pp. 399-407.
- Schmidt-Hebbel, Klaus, Servén, Luis (2000) Does Income Inequality Raise Aggregate Saving? *Journal of Development Economics*, Vol. 16, pp. 417-446.
- Sonin, Konstantin (2003) Why the Rich may Favor Poor Protection of Property Rights. *Journal of Comparative Economics*, 31, pp. 715-731.
- Soto, Hernando de (2003) *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere else*. Basic Books.
- Thorbecke, Erik, Charumilind, Chutatong (2002) Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact. *World Development*, Vol. 30, n° 9, pp. 1477-1495.
- Voitchovsky, Sarah (2009) Inequality and Economic Growth. In: Salverda, Wiemer, Nolan, Brian, Smeeding, Timothy M. (Eds.) *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, pp. 549-574.
- Woo, Jaejoon (2005) Social Polarization, Fiscal Instability and Growth. *European Economic Review*, 49, pp. 1451-1477.
- World Bank (2006) *Equity and Development*. World Development Report 2006. The World Bank.