

## análise de conjuntura

### Finanças Públicas

VERA MARTINS DA SILVA

p. 3

Vera Martins da Silva analisa as contas públicas do ano de 2022, enfatizando as razões que permitiram um superávit primário em ano eleitoral, considerando tanto o lado das arrecadações quanto o lado dos gastos.

### Setor Externo

VERA MARTINS DA SILVA

p. 10

Vera Martins da Silva expõe os resultados das contas externas brasileiras para o ano de 2022.

## temas de economia aplicada

### Analisando Valor Percebido e Justiça de Preço em Diferentes Canais de Venda – Parte 2

RAI DA SILVA CHICOLI, DAVI RACHMAN,  
GIULIANA ISABELLA

p. 18

No segundo artigo, de uma série de três, Rai Chicoli, Davi Rachman e Giuliana Isabella expõem o modelo teórico e os métodos do experimento para estudar a relação entre o valor percebido e a justiça de um preço, considerando diferentes canais.

### As Transformações no Mercado de Trabalho nos Últimos 10 Anos

HÉLIO ZYLBERSTAJN

p. 24

Hélio Zylberstajn descreve, neste artigo, a evolução do mercado de trabalho brasileiro sob a ótica das formas de inserção dos indivíduos nas oportunidades de trabalho.

### A Proteção Social dos Trabalhadores de Plataformas Digitais

ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI  
CAROLINA FERNANDES DOS SANTOS

p. 28

Rogério Costanzi e Carolina Santos avaliam, por meio de dados da PNAD Contínua, aspectos do mercado de trabalho de plataformas digitais e sua relação com a seguridade social.

### Uma Breve Discussão Sobre a Viabilidade da Criação da Moeda Comum Entre Brasil e Argentina

CARLOS NATHANIEL ROCHA CAVALCANTE,  
RODRIGO DE-LOSSO

p. 47

Carlos Nathaniel Cavalcante e Rodrigo De-Losso avaliam os principais desafios e a viabilidade da implantação de uma moeda comum de troca entre Brasil e Argentina.

### Da Microeconomia dos Preços à Macroeconomia da Não Neutralidade Monetária

DÉBORA DA SILVA OLIVEIRA, MAURO RODRIGUES

p. 56

Débora Oliveira e Mauro Rodrigues estudam o impacto de choques nominais sobre a economia real. Para tanto, os autores usam um modelo para variáveis agregadas e outro modelo para replicar estatísticas de mudanças de preços no nível microeconômico.

### O Orçamento de 2023 e as Recentes Medidas Fiscais

GUILHERME TINOCO

p. 62

Guilherme Tinoco analisa o cenário recente relacionado às finanças públicas federais num contexto de provável déficit primário em 2023.

### A Discussão da Taxa de Juros e os Atalhos Cognitivos do Debate Econômico Brasileiro

GABRIEL BRASIL

p. 65

Gabriel Brasil analisa o debate brasileiro em relação ao Banco Central e sua independência à luz dos movimentos recentes por parte do governo federal para tentar diminuir a taxa de juros básica da economia.

### Relatório de Indicadores Financeiros

NEFIN-FEA-USP

p. 68

O NEFIN apresenta os principais fatores de risco utilizados na literatura, assim como o *dividend yield*, *short interest* e IVol-BR, utilizando dados brasileiros.



## pesquisa na fea – Economia

## economia & história

Experiências e Fundamentos da Economia  
Solidária de Paul Singer

RÔMULO MANZATTO

De McLuhan a McLuhan: O Pensamento de  
Gary Genosko (Parte I)

JULIO LUCCHESI MORAES

Celso Furtado e a Independência

IVAN COLANGELO SALOMÃO

p. 72

Esta seção divulga a pesquisa acadêmica desenvolvida por mestrandos e doutorandos do Departamento de Economia da FEA/USP, publicando os resumos das dissertações e teses defendidas recentemente.

p. 73

Rômulo Manzatto expõe experiências da economia solidária e fundamentos dessa forma de gestão como vistos por Paul Singer.

p. 76

Julio Moraes analisa o pensamento de McLuhan, usando como suporte analítico os escritos de Gary Genosko sobre esse autor.

p. 81

Ivan Salomão estuda a forma como a independência brasileira é tratada por Celso Furtado em seu livro *Formação econômica do Brasil*.

INFORMAÇÕES FIPE É UMA PUBLICAÇÃO MENSAL DE CONJUNTURA ECONÔMICA DA FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS – ISSN 1678-6335

### Conselho Curador

Simão Davi Silber  
(Presidente)  
André Franco Montoro Filho  
Andrea Sandro Calabi  
Denisard C. de Oliveira Alves  
Francisco Vidal Luna  
Hélio Nogueira da Cruz  
José Carlos de Souza Santos  
José Paulo Zeetano Chahad  
Juarez A. Baldini Rizzieri

### Diretoria

**Diretor Presidente**  
Carlos Antonio Luque  
**Diretora de Pesquisa**  
Maria Helena Garcia  
Pallares Zockun  
**Diretora de Cursos**  
Vera Lucia Fava

### Pós-Graduação

Wilfredo Maldonado  
**Secretaria Executiva**  
Domingos Pimentel  
Bortoletto  
**Conselho Editorial**  
Heron Carlos E. do  
Carmo  
Lenina Pomeranz



Luiz Martins Lopes  
José Paulo Z.  
Chahad  
Maria Cristina  
Cacciamali  
Maria Helena G.  
Pallares Zockun  
Simão Davi Silber

### Preparação de Originais e Revisão

Alina Gasparello de  
Araujo <http://www.fipe.org.br>

### Editora-Chefe

Fabiana F. Rocha

### Produção Editorial

Sandra Vilas Boas

# análise de conjuntura



## Finanças Públicas: 2022, Um Ano Fiscal Inusitado

VERA MARTINS DA SILVA (\*)

Contrariando as expectativas de um rombo fiscal elevado na passagem para um novo governo, no ano de 2022 o governo federal apresentou um Resultado Primário positivo, depois de anos de resultados deficitários. Contudo, esse resultado foi obtido por um conjunto de fatores entre os quais se destaca um excepcional aumento de receitas ligadas à exploração de petróleo e derivados associado ao uso abusivo de recebimento de dividendos da Petrobras e de recursos provenientes de desestatização.

Pelo lado da despesa, concomitantemente ao forte controle de despesas em vários programas governamentais, ocorreram gastos com

a execução de emendas parlamentares impositivas que viabilizaram a flexibilização de regras fiscais e eleitorais, permitindo a expansão de alguns gastos a grupos de interesse específicos. O desequilíbrio fiscal permanece com a previsão de retorno a situações deficitárias no futuro próximo. A seguir são apresentadas informações sobre as finanças federais consolidadas do ano fiscal de 2022.<sup>1</sup>

Ocorreu um crescimento expressivo da receita pública entre 2021 e 2022, resultado que beneficiou os diversos níveis de governo. A Receita Total do governo central aumentou em R\$ 381 bilhões entre 2021 e 2022, o que representa um aumento nominal de 20% e um au-

mento real de 10%.<sup>2</sup> Parte disso foi transferida a Estados, Municípios e Distrito Federal por repartição de receitas. Essas transferências tiveram um aumento de R\$ 106 bilhões, um aumento nominal de 29% e real de 18,5%. No caso do Governo Federal, a ampliação da sua Receita Líquida foi de R\$ 277 bilhões, aumento nominal de 17,5% e real de 7,7%.

Pelo lado da despesa, apesar de ter ocorrido expansão em 2022, em R\$ 188 bilhões, +2,1% real, foi inferior ao crescimento da receita federal líquida de transferências. Com isso, o Resultado Primário passou de deficitário em R\$ 35 bilhões em 2021 para superavitário em R\$ 54 bilhões em 2022. O

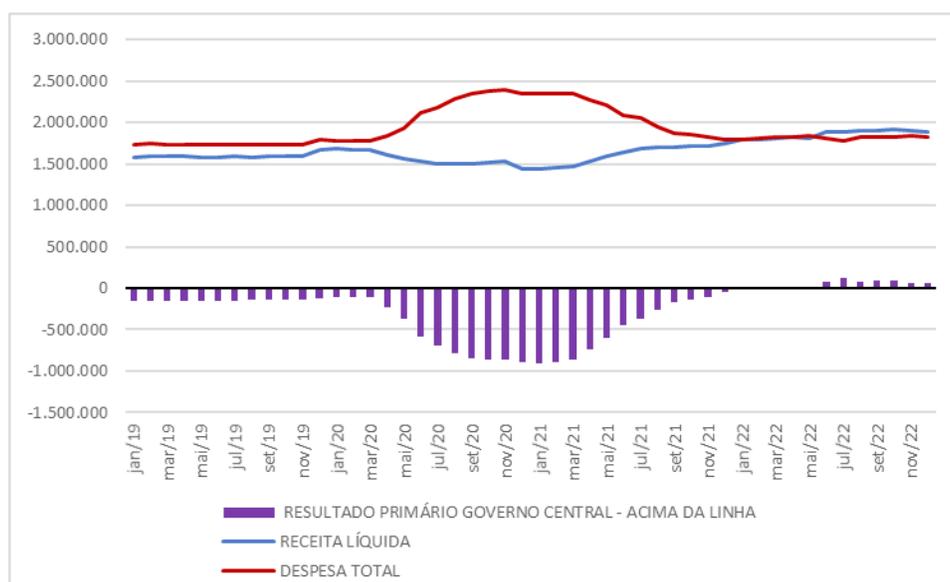
Superávit Primário ocorreu preponderantemente pelo resultado positivo do Tesouro Nacional, com aumento de R\$ 103 bilhões, +36% real, enquanto a Previdência continuou apresentando déficit. No comparativo entre 2021 e 2022, houve uma expansão do déficit previdenciário em R\$ 14 bilhões, o que significou aumento nominal do déficit previdenciário em 5,6%, mas apresentou uma queda real de 4,3% (IPCA). É bom lembrar que a última reforma da previdência (2019) conseguiu reduzir o crescimento do déficit da Previdência ao ampliar os requisitos mínimos para obtenção de benefícios assim como também reduziu seus valores de entrada.

No Gráfico 1 são apresentadas as contas de Receita Líquida da União, sua Despesa Primária e Resultado Primário, valores acumulados em 12 meses, atualizados pelo IPCA/IBGE. Depois de uma sequência de déficits primários, fortemente exacerbados a partir de abril de 2020 pelas despesas extraordinárias decorrentes de ações de enfrentamento à pandemia da Covid-19,<sup>3</sup> já em abril de 2021 a receita segue uma trajetória de crescimento e as despesas extraordinárias passam a ser reduzidas.

Em janeiro de 2022, o Resultado Primário tende ao equilíbrio e passa a ocorrer a obtenção de Superávit Primário a partir de junho

de 2022. Nos últimos seis meses de 2022, o Superávit Primário médio obtido no acumulado de 12 meses foi de R\$ 82 bilhões. Entretanto, esses resultados fiscais positivos nos últimos meses de mandato do governo Bolsonaro foram obtidos com a contenção de despesas, especialmente pelo não reajuste de vencimentos dos servidores federais, assim como pela não reposição daqueles que se aposentaram, com reflexo na capacidade operacional de inúmeros órgãos públicos. Enquanto isso, já no período eleitoral foram destinados recursos fiscais a vários grupos de interesse como compensação por perda de renda e para combate à pobreza.

Gráfico 1 - Receita Líquida, Despesa Primária e Resultado Primário da União, Valores Mensais Acumulados em 12 Meses (IPCA), R\$ Milhões. Jan/2019 a Dez/2022



Fonte: Séries Históricas, STN/MF.

Entre os tributos administrados pela Receita Federal, entre 2021 e 2022, o grande destaque foi o crescimento da arrecadação do Imposto de Renda (IR), que aumentou em R\$ 149 bilhões, aumento nominal de 28% e real de 18%. Entre as várias modalidades de arrecadação pelo IR destaca-se o aumento de R\$ 37 bilhões referentes ao Imposto de Renda Retido na Fonte de Aplicações Financeiras, em função do aumento de juros da dívida pública que atraíram expressivos volumes de capitais em 2022. Já o Imposto de Renda Retido na Fonte do Trabalho aumentou em R\$ 11 bilhões. O desempenho da arrecadação do IR das pessoas jurídicas foi o mais extraordinário, com aumento de R\$ 53 bilhões (+22% real). Esse desempenho excepcional foi acompanhado pela arrecadação da Contribuição sobre o Lucro Líquido (CSLL), com aumento de R\$ 44 bilhões, aumento real de 27%. Também a arrecadação do Imposto

sobre Operações Financeiras (IOF) apresentou aumento de R\$ 10 bilhões (+11% real) na arrecadação entre 2021 e 2022, também em função do aumento da movimentação de aplicações em renda fixa.

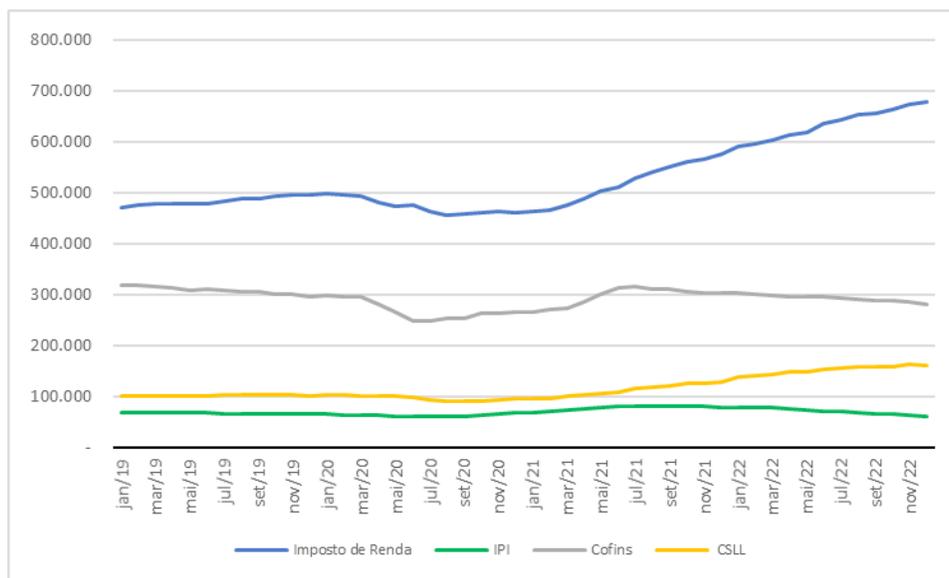
No sentido contrário, a Arrecadação do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) apresentou queda de R\$ 11,4 bilhões; uma queda nominal de 16% e queda real de 23%, devido à redução das alíquotas do IPI em 35%, que não foi compensada pelo aumento da venda de produtos industrializados nacionais ou pela desvalorização da moeda, no caso do IPI sobre os produtos industrializados importados.

Apesar de ter apresentado uma expansão nominal de R\$ 2,2 bilhões, a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) apresentou em termos reais (IPCA), uma redução de arrecadação de R\$ 23 bilhões (8%), básica-

mente em função da zeragem das alíquotas sobre combustíveis, resultado da aplicação da política de combate à inflação dos preços dos combustíveis. Também nessa linha de combate à pressão inflacionária dos derivados de petróleo, a contribuição CIDE Combustíveis teve redução de R\$ 24 bilhões (-19% real).

O Gráfico 2 apresenta o desempenho das principais fontes de receita recorrentes da União, destacando-se a expansão da arrecadação do IR a partir de março de 2021, trajetória também seguida pela Contribuição sobre o Lucro Líquido, lembrando que esta contribuição não passa de um imposto de renda disfarçado, para não ser compartilhado com Estados e Municípios. Destaca-se também uma trajetória declinante na arrecadação do IPI, pois este tem tido suas alíquotas reduzidas ao longo dos últimos anos.

Gráfico 2 - Principais Fontes de Receita Recorrente da União, Valores Acumulados em 12 Meses. R\$ Milhões (IPCA). Jan/2019 a Dez/2022



Fonte: Série Históricas STN/MF.

A Arrecadação Líquida do Regime Geral da Previdência Social teve expansão de R\$ 73,5 bilhões, aumento nominal de +16% e real de 6,3%. Contribuíram para esse desempenho a melhora no mercado de trabalho com expansão de 2 milhões de empregos formais durante 2022, segundo o Novo Caged, e a expansão real da massa salarial em 12% entre o terceiro trimestre de 2021 e terceiro trimestre de 2022 (PNADC/IBGE). Também nesse sentido da retomada das atividades pós-pandemia, ocorreu uma ampliação real de 13% na arrecadação do Simples Nacional, seguindo a tendência de retomada do mercado de trabalho.

Entre as Receitas Não Administradas pela Receita Federal, receitas não recorrentes, os grandes destaques foram o aumento de receita de R\$ 43 bilhões de Dividendos e Participações (+85% real), aumento de R\$ 38 bilhões em Exploração de Recursos Naturais (+28% real)<sup>4</sup> e R\$ 37 bilhões em Concessões e Permissões (+343%). O grosso desse aumento da receita federal está relacionado ao aumento dos preços do petróleo, o que permitiu uma base de cálculo ampliada para o

recebimento de dividendos da Petrobras, que sozinha representou um aumento real de R\$ 34 bilhões, sendo a maior taxa de distribuição de dividendos entre as petroleiras no mundo. No âmbito das concessões onerosas, em junho de 2022 ocorreu o pagamento total de R\$ 22,6 bilhões pela outorga da concessão de geração de energia elétrica pela Eletrobras ao governo federal.

No ano de 2022, as Despesas Primárias tiveram uma expansão relativamente menor em relação à receita, com um aumento de R\$ 188 bilhões, o que representa um aumento nominal de 12% e um aumento real de 2,1%. A maior expansão ocorreu nas Despesas Previdenciárias, com aumento de R\$ 87 bilhões, aumento de 12,3% nominal e de 2,6% reais. Destaca-se também o aumento de R\$ 18 bilhões no Seguro Desemprego e Abono Salarial, crescimento de 40% nominal e de 28% em termos reais. Mas o caso da expansão das despesas do Abono Salarial refletiu basicamente mudanças no calendário de pagamento, com impacto na base de comparação dessa despesa.

A União tem aumentado sua participação para o Novo Fundo de Desenvolvimento da Educação Básica (Fundeb) desde a regra que tornou esse fundo permanente, Emenda Constitucional 108/2020. Em 2022, houve um acréscimo de R\$ 10,8 bilhões para essa complementação, aumento nominal de 49% e real de 37%. Outro item de despesa que apresentou um aumento relevante foi Subsídios, Subvenções e Proagro (de R\$ 8 bilhões), aumento nominal de 105% e real de 88%.

Também em 2022 ocorreu um novo Apoio Financeiro a Estados e Municípios de R\$ 6,4 bilhões, que não teve contrapartida em 2021 e foi originado de uma intensa e ainda não resolvida questão sobre compensações a serem efetuadas pela União pela redução da arrecadação estadual do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) sobre combustíveis e energia elétrica, que em 2022 passaram a ter suas alíquotas máximas reduzidas visto que foram definidos como bens e serviços essenciais (Lei Complementar 194/2022).<sup>5</sup> Outra despesa de impacto para o governo federal, sem contrapartida em 2021, foi a Despesa com Financiamento de Campanha Eleitoral, no montante extraordinário de R\$ 5 bilhões em 2022.

As Despesas com Pessoal e Encargos tiveram uma expansão de R\$ 8,6 bilhões – aumento nominal de 2,6% e queda real de 6,1%, como já dito pela política de contenção de

gastos com pessoal, especialmente do pessoal civil.

As Despesas com Créditos Extraordinários (exceto PAC) tiveram uma redução significativa, queda de R\$ 70 bilhões, o que representou uma queda real de 63%, especialmente pela redução de R\$ 114 bilhões em despesas associadas ao combate à Covid-19. Parte dessa queda foi compensada pelo aumento das despesas através do chamado pacote de bondades, em pleno período eleitoral, a Emenda Constitucional 123/2022, com a expansão do Programa Auxílio Brasil, Auxílio Gás, Auxílio a Transportadores Autônomos de Carga e Motoristas de Táxi e suplementação do auxílio do Programa Alimenta Brasil. Esses benefícios adicionais com pagamentos entre agosto e dezembro de 2022 alcançaram R\$ 36,6 bilhões, dos quais R\$ 25 bilhões referem-se ao Auxílio Brasil.

As Despesas Discricionárias, entre as quais as emendas parlamentares, aumentaram em R\$ 28 bilhões, tendo atingido R\$ 152 bilhões em 2022. Esse aumento nas discricionárias representou um aumento de 23% em termos nominais e 13,4% em termos reais.

Como já foi dito anteriormente, em 2022 foi obtido um Superávit Primário em função principalmente de aumento de receitas devido ao aumento dos preços do petróleo e derivados e da voracidade fiscal sobre os dividendos da Petrobras.

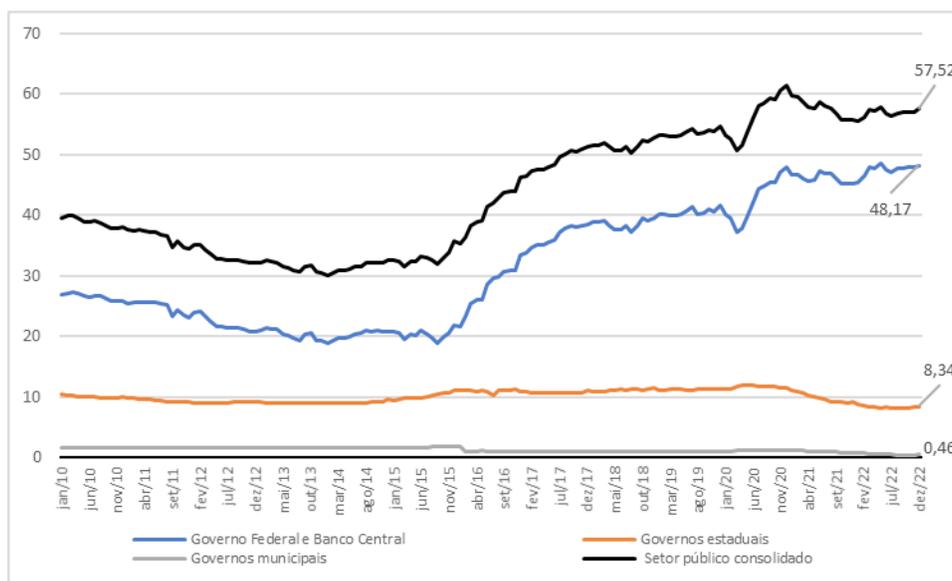
Contudo, há alta probabilidade de o mesmo evento não voltar a ocorrer no futuro próximo, de modo que a tendência é o retorno a um desequilíbrio fiscal primário crônico. Para 2023, a Lei de Diretrizes Fiscais, Lei 14.436 de 2022, prevê um Déficit Primário de R\$ 69 bilhões, sendo quase a totalidade no âmbito do governo central. Está previsto também um déficit de R\$ 37 bilhões para 2024 e um Superávit Primário de R\$ 31 bilhões apenas em 2024. E para a Dívida Bruta relativamente ao PIB está prevista uma relativa estabilidade, 79,6% em 2023, 80,3% em 2024 e 2024. No entanto, tudo muda segundo o ritmo da atividade econômica e da nova política fiscal que deve ser apresentada até agosto próximo pelo novo governo.

O Gráfico 3 apresenta a evolução da Dívida Pública Líquida entre janeiro de 2010 e dezembro de 2022 em relação ao PIB, indicando a forte expansão no período recente, em função na necessidade de financiamento de ações contra a pandemia da Covid-19, concentrada no governo federal, enquanto a Dívida dos Estados e Municípios tem ficado estável. A rigor, Estados e Municípios têm tido que se adequar às regras de limite de endividamento determinado já a partir da Lei de Responsabilidade Fiscal de 2000, que havia previsto também uma regra de controle da dívida da União, regulamentação que nunca ocorreu.

Convém destacar que já têm ocorrido mudanças nas regras fiscais por sucessivas alterações na regra do teto de gastos, com a excepcionalização de uma série de gastos como pagamento de precatórios, auxílios diversos e a promulgação da Emenda Constitucional 126/2022, a chamada Emenda da Transição. Esta ampliou o limite de gasto federal em 2023 em até R\$ 145

bilhões para atendimento do aumento dos benefícios de transferência de renda a pessoas em situação de vulnerabilidade social e permitiu uma série de movimentações entre receitas e despesas para ampliação de gasto em Investimentos e Transferências aos Estados e Municípios para financiar o novo piso dos profissionais de enfermagem.

Gráfico 3 - Evolução da Dívida Líquida em Relação ao PIB (%). Jan/2010 a Dez 2022



Fonte: Séries Temporais/Bacen.

O cipoal tributário tem sido acompanhado do labirinto orçamentário. E muito tem se falado sobre a necessidade de reforma tributária, porém bem menos notada é a complexidade orçamentária neste país, que também merece simplificação e adequação aos princípios de eficiência e transparência. Exemplo disso é que a Emenda Constitucional 123/22 renovou até 31 de dezembro de 2024 a existência do Fundo de Emergência, criado na entrada do Plano Real e que atualmente corresponde a 30% das receitas de contribuições e taxas da União, exceto as contribuições previdenciárias.

Já passou da hora de se fazer uma reforma fiscal mais abrangente, que incorpore não só a questão das re-

ceitas públicas como também das regras de alocação desses recursos. E nesse ponto seria importante a redefinição das atribuições dos poderes Executivo e Legislativo no que se refere ao orçamento público. Apesar da opacidade e indícios de fraude nas emendas parlamentares, a Emenda Constitucional 123/22, Emenda da Transição, ainda deixou o relator do orçamento com um volume significativo de recursos a seu alcance – R\$ 9,85 bilhões para o orçamento de 2023 –, o que pode gerar situações pouco republicanas na atuação parlamentar.

1 Cf. Resultado do Tesouro Nacional, Vol. 28, n. 12, 27/01/2023.

- 2 Os montantes referem-se a valores correntes, sem atualização pela inflação. Já as informações referentes a taxas reais de variação são resultado de atualização pelo IPCA/IBGE.
- 3 Auxílios a pessoas e empresas, despesas na área da saúde e apoio financeiro aos demais níveis de governo.
- 4 Desse total, R\$ 22 bilhões foram repassados aos outros entes subnacionais, um aumento real de 28% nesse tipo de transferência.
- 5 Essa questão de mudanças nas regras de tributação que atingem as receitas de Estados e Municípios promete ser uma fonte inesgotável de debate no âmbito da reforma tributária prometida para 2023. Apenas para exemplificar, a arrecadação do ICMS sobre energia elétrica caiu 13% entre 2021 e 2022 em termos nominais, enquanto a arrecadação sobre petróleo, combustíveis e lubrificantes, embora tenha encerrado o ano de 2022 com aumento nominal de 7%, não acompanhou a alta média de preços.

*(\*) Economista e doutora em  
Economia pela FEA-USP.  
(E-mail: veramartins2702@gmail.com).*

## Setor Externo: As Contas Externas em Tempos de Guerra na Ucrânia

VERA MARTINS DA SILVA (\*)

Como usual, em 2022 o resultado das Transações Correntes (TC), conta do Balanço de Pagamentos, foi negativo, implicando que o país absorveu recursos do exterior. Em relação ao Produto Interno Bruto (PIB), o indicador TC/PIB foi estimado em 2,92% em dezembro de 2022. Na média do segundo semestre de 2022, este indicador foi estimado em 3,1%, contra 2,5% no segundo semestre de 2021, apontando uma piora nas contas externas entre estes dois períodos. Entretanto, a entrada de recursos externos através de Investimento Estrangeiro no País tem permitido

o financiamento externo do déficit em TC, sem grandes sobressaltos.

Na Tabela 1 são apresentadas as contas do Balanço de Pagamentos, em valores anuais entre 2019 e 2022. Destaca-se que, embora a Conta Financeira reflita grosso modo os resultados em Transações Correntes, há evidentes disparidades que normalmente são reduzidas pela conta Erros e Omissões. Contudo, nos anos de crise, essa disparidade aumenta excepcionalmente, como no caso de 2020, ano do choque da pandemia da Covid-19. O Gráfico 1 apresenta o desempenho de Transações

Correntes e do Investimento Estrangeiro no País em relação ao PIB trimestral estimado, desde o primeiro trimestre de 2019 até o quarto trimestre de 2022, onde se pode ver que a entrada de recursos externos por Investimento Estrangeiro tem representado uma fonte de financiamento relativamente estável. Apesar disso, entre 2021 e 2022 ocorreu uma redução de Reservas de US\$ 37,5 bilhões, em grande parte para controlar a instabilidade do câmbio. A redução do montante de reservas entre esses dois anos foi de 10% enquanto o Real se apreciou, ou seja, ganhou em relação ao dólar americano em apenas 7%.

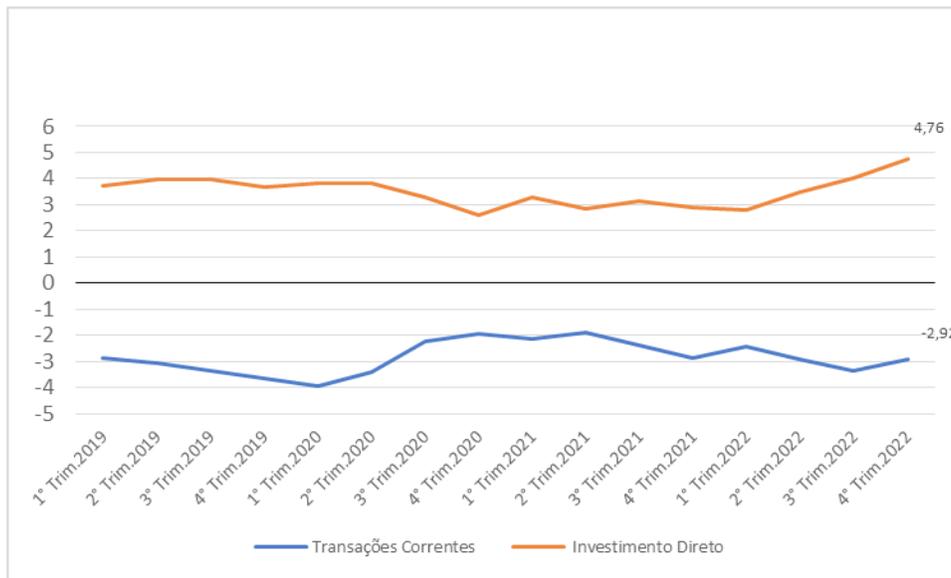
*Tabela 1 - Principais Contas do Balanço de Pagamentos, Brasil  
Transações Correntes, Conta Financeira e Erros/Omissões. US\$ milhões*

	Transações correntes	Conta financeira	Erros e omissões
2019	-68.021,70	-67.347,20	303,9
2020	-28.207,60	-16.260,30	7.878,30
2021	-46.357,80	-50.167,90	-4.035,40
2022	-55.668,20	-58.439,00	-3.015,40

Fonte: Séries Temporais/Bacen.

Obs: valores negativos da Conta Financeira significam entrada de recursos financeiros no país e, portanto, aumento do passivo externo.

Gráfico 1 - Transações Correntes e Investimento Direto no Brasil, Valores Acumulados em 12 Meses Sobre PIB Estimado. (%). 2019.I-2022.III.

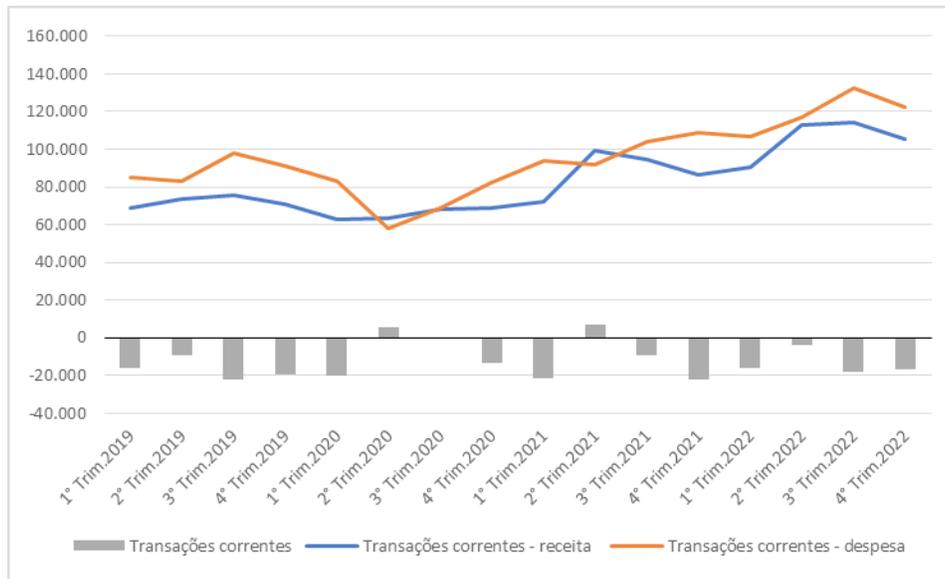


Fonte: Séries Temporais/Bacen.

No último trimestre de 2022, o resultado de Transações Correntes apresentou um déficit de US\$ 17 bilhões. No ano de 2022, o resultado foi um déficit em Transações Correntes de US\$ 56 bilhões, contra um déficit de Transações Correntes de US\$ 46 bilhões em 2021 – um aumento de +22% entre 2021 e 2022. Esse desempenho resulta do crescimento sistemático das despesas em Transações Correntes não acompanhado de aumento de receitas na mesma intensidade.

No Gráfico 2 apresenta-se o desempenho recente das Transações Correntes desde o primeiro trimestre de 2019, destacando-se que no segundo trimestre de 2020 ocorreu queda das despesas em Transações Correntes devido ao choque da primeira onda da Covid-19. Desde então, as despesas passaram a crescer e, apenas no último trimestre de 2022, tanto as despesas como as receitas em Transações Correntes apresentaram queda em seus montantes.

Gráfico 2 - Transações Correntes, Valores Trimestrais, Brasil, 2019.I a 2022.IV. US\$ Milhões



Fonte: Séries Temporais/Bacen.

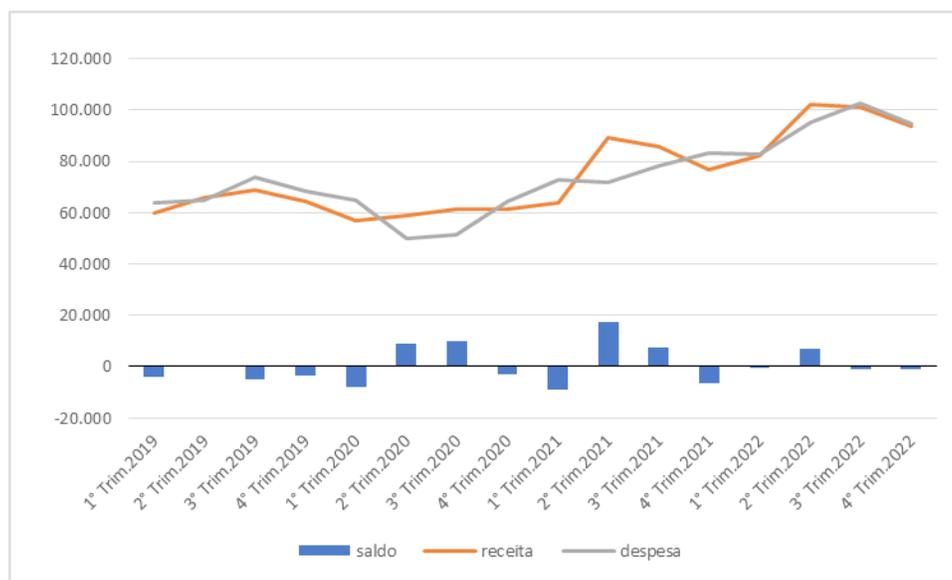
De modo geral, os resultados em Transações Correntes seguem a tendência dos resultados da Balança Comercial. A Balança Comercial, incluindo bens e serviços, apresentou déficit de US\$ 833 milhões no último trimestre de 2022, com um saldo de receitas de US\$ 94 bilhões e de despesas de US\$ 94,8 bilhões. No acumulado do ano de 2022, o saldo da Balança Comercial de Bens e Serviços foi positivo em US\$ 4,4 bilhões contra US\$ 9,4 bilhões

em 2022, uma redução de 53% relativamente ao ano anterior.

O Gráfico 3 apresenta os saldos da Balança Comercial de Mercadorias e Serviços desde o primeiro trimestre de 2019 até o último trimestre de 2022, período no qual se nota que a tendência do crescimento das despesas em geral é sistemática, excetuando-se o segundo trimestre de 2020 devido à crise da Covid-19, um caso absolutamente excepcional o que derrubou as

despesas com Importação de Bens e Serviços. A partir de então, estas tiveram aumentos sistemáticos até o segundo trimestre de 2022, e a partir desse período, as despesas com Importação de Bens e Serviços passaram a desacelerar. As receitas, por sua vez, aumentaram de forma não sistemática, uma vez que o país tem se caracterizado pela forte predominância de exportações de *commodities*, cujos preços são relativamente voláteis.

Gráfico 3 - Balança Comercial de Bens e Serviços, Resultados Trimestrais, 2019.I - 2022.IV. US\$ milhões

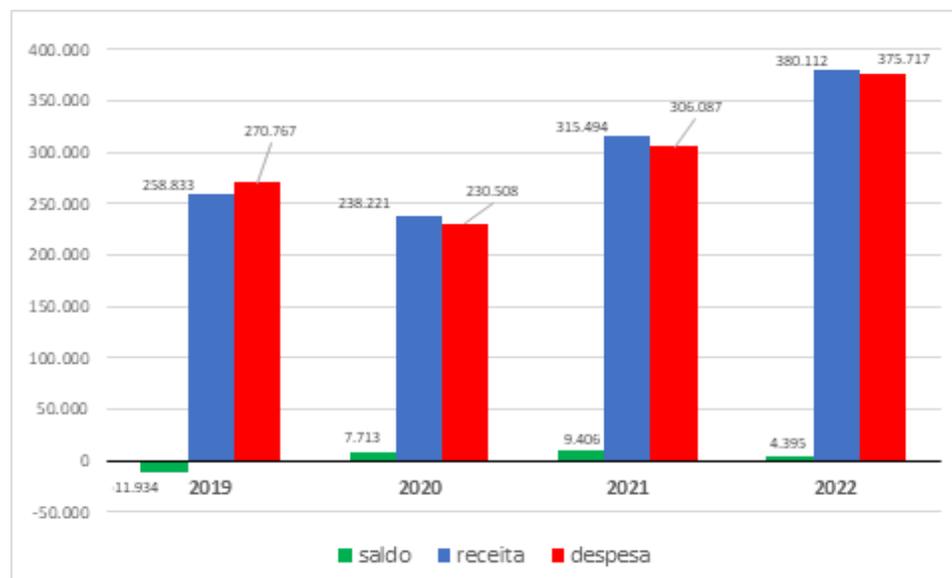


Fonte: Séries Temporais/Bacen.

O Gráfico 4 apresenta os saldos anuais da Balança Comercial de Bens e Serviços entre 2019 e 2022. Destaca-se a queda dos montantes transacionados em 2020 devido ao fechamento de muitos ramos de negócios com o choque inicial da pandemia da Covid-19 e a recuperação a partir de então. O saldo da Balança

Comercial, negativo em 2019, passou a ser superavitário desde 2020, inicialmente pela queda brusca das atividades em 2020 e depois, com a retomada, mas ainda com problemas nas cadeias internacionais de suprimentos.

Gráfico 4 - Balança Comercial de Bens e Serviços, Receitas, Despesas e Saldo. Valores Anuais, US\$ Milhões. 2019 - 2022



Fonte: Séries Temporais/Bacen.

A partir de 2022, a guerra na Ucrânia fez os preços de combustíveis, energia e alimentos dispararem no mercado mundial, e o Brasil acabou sendo menos impactado com a elevação desses preços, pois é também um exportador de vários produtos com preços em elevação. Em 2022, ocorreu aumento tanto de receitas como de despesas na Balança Comercial de Bens e Serviços, assim como da corrente de comércio.

No ano de 2022, o Saldo da Balança Comercial de Bens atingiu US\$ 61,5 bilhões, relativamente estável em relação a 2021. As receitas com as Exportações de Bens aumentaram 19% entre 2021 e 2022 e as despesas com Importação de Bens aumentaram 24% entre esses dois anos. As receitas de Exportação de Bens atingiram US\$ 334,1 bilhões em 2022 e as despesas com Importação de Bens atingiram US\$ 272,6 bilhões nesse ano. A corrente de comércio (que inclui as Exportações mais Importações) atingiu US\$ 606,7 bilhões, com aumento de 21% em relação ao ano anterior.<sup>1</sup>

Entre as Exportações, o setor que mais cresceu em 2022 relativamente ao ano de 2021 foi a Agropecuária (aumento de 36%), e atingiu US\$ 75 bilhões de valor exportado em 2022. Apesar desse crescimento, a Agropecuária representou apenas 22,4% do total exportado. A Indústria de Transformação, que representa 54,3% do valor exportado pelo país, também apresentou

um crescimento vigoroso, de 26%. O grande destaque na Indústria de Transformação foi a exportação de Óleos Combustíveis, que atingiu US\$ 13 bilhões em 2022, um aumento de 79% contra o ano de 2021 do valor exportado.

A Indústria de Transformação é também a maior responsável pelas Importações brasileiras, tendo alcançado US\$ 242,5 bilhões em 2022 – aumento de 23% em relação a 2021. O produto com maior crescimento entre 2021 e 2022 foi o de Adubos ou Fertilizantes Químicos que atingiu US\$ 24,7 bilhões em 2022 (aumento de 63%). Também se destacou o aumento de importação de Óleos Combustíveis, que atingiram US\$ 23,5 bilhões – aumento de 75% em relação ao ano anterior. A elevação de preços dos óleos combustíveis no mercado internacional induziu sua maior exportação e importação, ao mesmo tempo que a alta de preços impactava os demais preços internos e ocasionou a redução de tributos sobre combustíveis para conter a inflação interna em 2022 e ainda em parte de 2023.

Os bons resultados da exportação de mercadorias foram revertidos pelos resultados dos serviços comercializáveis. Em 2022, o saldo da conta de Serviços (não fatores de produção) em Transações Correntes foi negativo, de -US\$ 40 bilhões, um aumento de 48% em relação ao ano de 2021. As receitas de Exportação de Serviços até

existem e são relevantes, US\$ 39 bilhões em 2022, com aumento de 25% em relação a 2021. O problema é a preponderância de despesas com Importação de Serviços, que em 2022 apresentou déficit de US\$ 79,4 bilhões, o que representa o dobro dos valores obtidos com exportação de Serviços. Além disso, a expansão das despesas com Importação de Serviços aumentou 36%, muito acima do desempenho das exportações de Serviços, que tiveram aumento de 25%.

Além dos déficits recorrentes referentes aos serviços comercializáveis com o exterior, outra fonte de saída de recursos ocorre pela conta Renda Primária - Renda de Investimentos, que também faz parte das Transações Correntes, que representa o pagamento por fatores de produção de propriedade de não residentes e que tem apresentado um aumento ao longo do tempo. Em 2022, o déficit da Conta de Investimentos foi de US\$ 64 bilhões contra um déficit de US\$ 59 bilhões em 2021, um aumento de 8,3% do déficit.

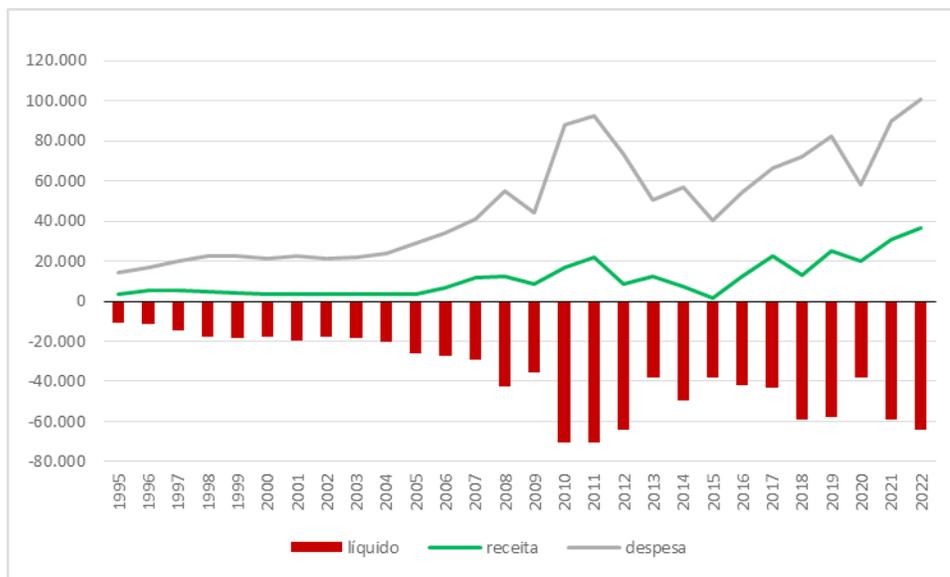
No Gráfico 5 é apresentado o resultado anual dessa conta entre 1995 e 2022. Se, por um lado, a abertura das contas de capital a partir de meados dos anos noventa ajudou a financiar os déficits em Transações Correntes, por outro lado permitiu a ampliação das despesas com pagamentos de investimentos estrangeiros aplicados no país. Entre 1995 e 2004, a média do re-

sultado da conta de Renda de Investimentos (em TC) era deficitária em US\$ 17 bilhões. Já no período entre 2005 e 2014, com as crises financeiras internacionais e as empresas multinacionais enviando recursos para suas matrizes afetadas pelas crises nos principais centros financeiros, esse déficit aumentou para US\$ 45 bilhões. No período mais recente, entre 2015 e 2022, o déficit médio na conta Renda de Investimentos alcançou US\$ 50 bilhões.

São duas as contas mais importantes da conta de Renda de Investimento: a conta Renda de Investimento Direto e a conta Renda de Investimento em Carteira.

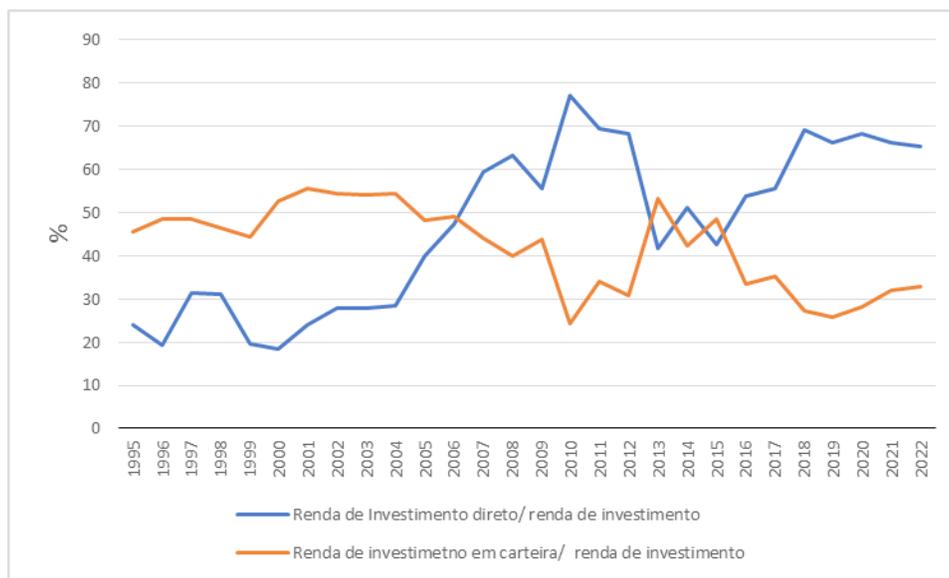
Em 2022, o déficit com a conta Renda de Investimento Direto atingiu US\$ 42 bilhões, o que representou 65% do déficit da conta Renda de Investimento. Nesse mesmo ano de 2022, o déficit com Renda de Investimento em Carteira atingiu US\$ 21 bilhões, ou 33% do total do déficit da conta Renda de Investimentos. A participação das duas principais contas no déficit de Renda de Investimentos tem variado ao longo do tempo. O Gráfico 6 apresenta a participação relativa dessas duas modalidades de déficit, destacando-se que a saída de recursos por pagamento de Renda de Investimento Direto se tornou predominante a partir de 2007.

Gráfico 5 - Renda de Investimentos, Valores Anuais, 1995-2022, US\$ Milhões.



Fonte: Séries Temporais/Bacen.

Gráfico 6 - Participação no Déficit da Renda de Investimento Direto e da Renda em Carteira Sobre o Déficit da Renda de Investimento. (%). 1995-2022



Fonte: Séries Temporais/Bacen.

Além da conta de Transações Correntes, outra conta fundamental no Balanço de Pagamentos é a Conta Financeira, que apresenta os resultados de operações com ativos e passivos entre residentes e não residentes. Em 2022, a Conta Financeira do Brasil apresentou um resultado de -US\$ 58 bilhões, sendo o valor negativo uma representação de que entraram mais ativos financeiros de não residentes no Brasil do que no sentido inverso, ou seja, de residentes comprando ativos no exterior, e, portanto, o país teve uma ampliação de seu passivo externo. No ano anterior (2021), a

entrada de ativos financeiros na Conta Financeira foi de -US\$ 50 bilhões. O aumento da entrada de recursos externos, de US\$ 8,3 bilhões no comparativo desses dois anos, foi decorrente da ampliação do Investimento Direto em US\$ 30 bilhões, enquanto, no sentido inverso, houve saída de Investimentos em Carteira em US\$ 13 bilhões entre 2021 e 2022. A Tabela 2 e o Gráfico 7 apresentam as principais informações dos saldos líquidos da Conta Financeira entre 2019 e 2022, destacando-se a maior volatilidade dos Investimentos em Carteira nesse período em foco.

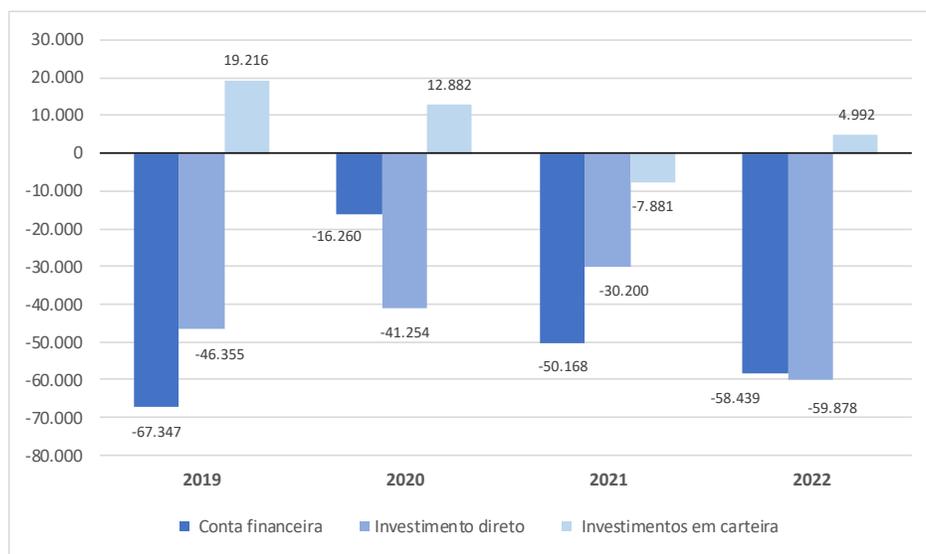
Tabela 2 - Conta Financeira e Suas Principais Componentes, Investimento Direto e Investimento em Carteira. US\$ Milhões

Ano	Conta financeira	Investimento direto	Investimentos em carteira
2019	-67.347,20	-46.354,80	19.216,40
2020	-16.260,30	-41.253,50	12.882,30
2021	-50.167,90	-30.199,70	-7.881,10
2022	-58.439,00	-59.878,40	4.991,90
Varição absoluta 2022/2021	-8.271,10	-29.678,70	12.873,00

Fonte: Balanço de Pagamentos, Séries Temporais/Bacen.

Obs: valores negativos na Conta Financeira significam entrada de recursos financeiros no país e, portanto, aumento do passivo externo.

Gráfico 7 - Conta Financeira e suas Principais Componentes, Investimento Direto e Investimento em Carteira, Valores anuais, US\$ Milhões. 2019 -2022



Fonte: Séries Temporais, Balanço de Pagamentos/Bacen.

1 Cf. **Resultados do Comércio Exterior Brasileiro, Dados Consolidados**, site da Secretaria de Comércio Exterior/MDIC, acesso em 13/02/2023.

(\*) Economista e doutora em Economia pela FEA-USP.  
(E-mail: veramartins2702@gmail.com).

# temas de economia aplicada



## Analizando Valor Percebido e Justiça de Preço em Diferentes Canais de Venda – Parte 2

RAI DA SILVA CHICOLI (\*)  
DAVI RACHMAN (\*\*)  
GIULIANA ISABELLA (\*\*\*)

### 1 Introdução

A compreensão da relação existente entre o valor percebido de um produto e seu preço justo no contexto da multicanalidade e da omnicanalidade é o principal objetivo deste texto (parte 2) de uma série de três artigos. No primeiro texto, contextualizaram-se os conceitos de valor percebido e seu preço justo e como essa relação pode se diferenciar entre os vários canais de venda disponíveis para o consumidor. Neste artigo, os modelos teórico e estatístico, que permitem o estudo dessa relação, são exibidos, e os resultados do experimento serão apresentados no último texto da série (parte 3).

### 2 Modelo Conceitual

Os diferentes canais afetam o comportamento do consumidor (LEE *et al.*, 2019; RODRÍGUEZ-TORRICO *et al.*, 2020), gastos e frequência de visita (KUMAR *et al.*, 2018), experiência (SAVASTANO *et al.*, 2019) e influenciam a retenção de consumidores para uma determinada marca (LI *et al.*, 2018).

O valor percebido pelos clientes em sistemas multicanais tem ganhado atenção especial de acadêmicos e empresas com a mudança de uma visão centrada na empresa para uma visão centrada no cliente (BANERJEE, 2014). O valor criado é o principal motivo que leva os

clientes a utilizar múltiplos canais (HSIAO *et al.*, 2012). Argumenta-se que a qualidade da integração multicanal influencia o valor percebido do sistema multicanal (YU *et al.*, 2011). A alta qualidade da integração multicanal aumentaria o valor percebido do sistema multicanal do cliente (HOSSAIN *et al.*, 2019). Como a omnicanalidade é uma evolução da multicanalidade (CAO, 2019), também é esperado que afete mais o valor percebido do que nos canais online.

**H1: Multicanalidade e Omnicanalidade apresentam maior valor percebido em relação ao canal *online***

A justiça de preço ganhou importância mais significativa com o avanço da internet. Os vendedores são mais capazes de diferenciar os preços dependendo da sensibilidade ao preço do consumidor, e os consumidores têm diferentes ferramentas para pesquisar e comparar preços de diferentes fornecedores (ANDRÉS-MARTÍNEZ *et al.*, 2014). No entanto, os diferentes canais de vendas têm diferentes estruturas de custos. Portanto, as empresas devem precificar de acordo com sua estrutura de custos, que tende a ser superior para multicanal e omnicanal, pois também possuem estrutura de loja física (ZHANG *et al.*, 2010). Empiricamente, os preços *online* podem ser pelo menos 5% mais baixos do que nas lojas físicas (FASSNACHT *et al.*, 2016).

Então, o consumidor tem que escolher entre múltiplas formas de comprar, trocar ou devolver um produto (JIU, 2022), contexto de multicanal ou omnicanal, ou ter um preço mais baixo, contexto *online*. Como os consumidores desejam mais integração e coordenação de canais (SHEN *et al.*, 2018), eles

tendem a atribuir maior valor agregado a isso do que à oportunidade de pagar um pouco menos. Assim, eles têm uma percepção maior de justiça de preço no multicanal e no omnicanal em comparação com o canal *online*.

## **H2: Multicanal e Omnicanal possuem maior percepção de justiça de preços em relação ao canal online**

Estar ocupado é uma tendência cada vez mais crescente na sociedade moderna (CIGNA, 2020). Paralelamente, o avanço das vendas por meios digitais e novas formas de compras levaram a um tipo de varejo mais conveniente aos consumidores (RODRÍGUEZ-TORRICO *et al.*, 2020).

Pessoas mais ocupadas exigem formas de serem mais produtivas e economizar tempo em suas atividades (STRAZDINS; LOUGHREY, 2007). Nesse sentido, os canais *online*, multicanal e omnicanal apresentam diversas vantagens, como a conveniência (GAO *et al.*, 2021).

É provável que num contexto de canais mais fluidos, com maior facilidade de acesso, o que conduz a economizar tempo (SAVASTANO *et al.*, 2019), haja uma melhor percepção de valor e justiça de preço do multicanal e omnicanal em relação ao canal *online* para pessoas mais ocupadas. Além disso, essa comodidade e economia de tempo podem levar pessoas ocupadas a terem uma melhor percepção de valor e justiça de preço, dado o processo de eficiência presente nos canais (SHEN *et al.*, 2018).

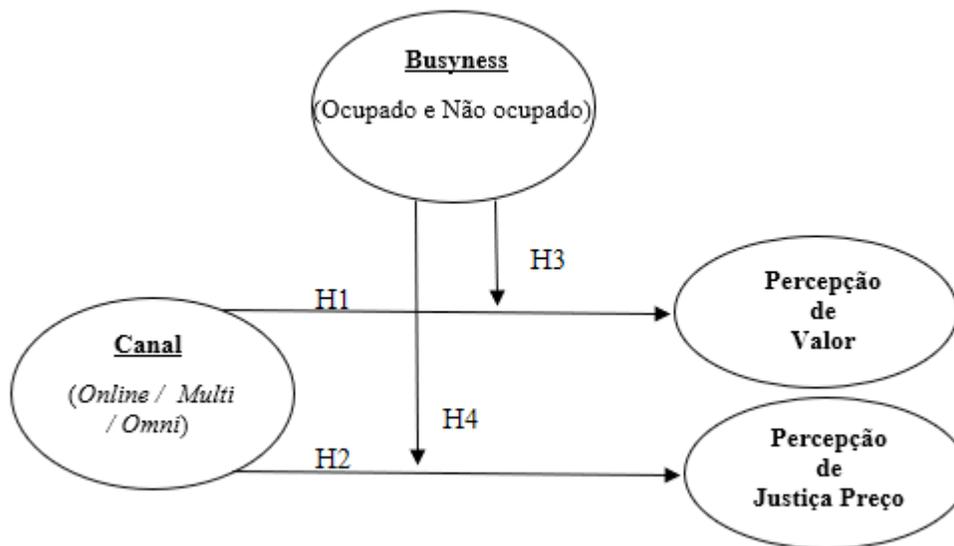
Nesse contexto, acreditamos em uma interação entre ocupação e canais com base nas variáveis dependentes.

## **H3: A ocupação aumenta o impacto que diferentes canais têm sobre o valor percebido de um produto**

## **H4: A ocupação aumenta a percepção de preço justo de um produto.**

Na Figura 1, apresentamos o modelo que sintetiza nossas ideias.

Figura 1 - Modelo Teórico



Fonte: Elaboração do autor.

### 3 Método

Dois estudos quantitativos foram conduzidos com métodos experimentais para entender a relação dos diferentes canais com valor percebido e justiça de preço e para entender se há alguma amplificação deste efeito pela variável moderadora de ocupação. Ambos os estudos foram aprovados pelo comitê de ética (IBR - CEP) de uma renomada instituição do Estado de São Paulo, Brasil, e foram registrados sob o número 96/2021. No primeiro estudo, H1 e H2 são avaliados. No segundo estudo, o foco foi verificar se a ocupação modera a relação dos canais com valor percebido e justiça de preço (H3 e H4).

#### 3.1 Procedimento

Os pré-testes e estudos 1 e 2 foram realizados eletronicamente. A plataforma Qualtrics foi utilizada para desenvolver o instrumento de coleta e o painel Amazon Mechanical Turk (mTurk), que oferece um bom potencial de recrutamento de diversos participantes e com custos menores do que o desempenho do laboratório (THOMAS; CLIFFORD, 2017), foi usado para divulgação da pesquisa aos participantes.

#### 3.2 Pré-Teste 1

Para avaliar a escala de Forsythe *et al.* (2006), que mede os benefícios e riscos de fazer compras *online* e ve-

rifica a adequação do produto adquirido para ser utilizado na manipulação e se o respondente percebe os diferentes canais de compra, realizamos o pré-teste 1. Três cenários foram criados usando tênis como produto. Os tênis podem ser adquiridos em três canais diferentes (*online*, multicanal e omnicanal). A escolha desse produto se dá por ser um produto encontrado nos três diferentes canais, e, em geral, quando o consumidor se sente desconfortável durante a compra (por exemplo, tamanho errado ou modelo diferente do esperado), ele procura trocá-lo. Reconhecemos que uma das limitações do estudo é que o consumidor tem que se imaginar na situação de compra, não se colocando nessa situação.

Este pré-teste foi realizado *online* em junho de 2021 no mercado brasileiro. Na checagem da manipulação, em que foi perguntado ao respondente se ele identificou corretamente o canal ao qual estava sendo submetido, a amostra apresentou ampla adesão ao entendimento do estudo (a identificação correta foi superior a 90%). A coleta foi realizada com 20 respondentes que foram selecionados automaticamente dentro dos parâmetros do mTurk.

### 3.3 Pré-Teste II

Para identificar se os indivíduos sentem que estão ocupados, foi realizado um pré-teste 2 utilizando a escala MPED de Martin e Park (2003) com a aplicação de seu questionário com sete questões.

O Pré-teste 2 foi realizado em julho de 2021, seguindo o mercado brasileiro como padrão. Observamos também uma alta adesão ao entendimento dos canais aos quais o respondente foi submetido (identificação correta superior a 90%). A coleta foi realizada com 20 respondentes que foram selecionados automaticamente dentro dos parâmetros do mTurk, buscando entender a variável moderadora ocupação.

### 3.4 Descrição das Variáveis

**Valor Percebido:** Foi elaborado um questionário seguindo a escala PERVAL criada por Sweeney e Sou-

tar (2001) para medir a variável valor percebido. Esta escala mede a escala de valor percebido de forma mais ampla, tem propriedades valiosas e validade preditiva adequada (LEE *et al.*, 2019), e é considerada uma escala adequada para valor percebido (GALLARZA *et al.*, 2021). É composto por 15 questões que possuem respostas em uma escala Likert de 1 a 5. Para obter um valor para essa variável dependente, foi calculada a média das 15 respostas de cada participante que respondeu ao questionário.

**Preço Justo:** Para mensurar o preço justo, foi utilizada a escala escolhida por Darke e Dahl (2003), adaptada por Isabella *et al.* (2017), que mede se a situação de preço apresentada é justa, razoável ou injusta. Essa métrica se mostrou um bom índice de percepção de justiça de preços quando analisada por meio da análise fatorial de Darke e Dahl (2003). Para esta escala, foram utilizadas três questões, que respondiam à escala Likert de 5 pontos. Assim como no valor percebido, extraímos a média dessas três questões.

**Canais:** Neste estudo, os canais de venda *online*, multicanal e omnicanal foram investigados como variáveis independentes. Para isso, foram criados três cenários distintos nos quais, aleatoriamente, cada consumidor foi inserido e teve que responder às questões de valor percebido, preço justo e variáveis de controle.

Os cenários foram criados da seguinte forma: i. O consumidor compra um tênis online e precisaria trocar por um número maior ou menor apenas pelo canal *online* (canal de vendas online); ii. Em seguida, o consumidor compra um tênis *online* ou em uma loja física e precisaria trocá-lo por um número maior ou menor apenas pelo canal que realizou a compra (multicanal); iii. Por fim, o consumidor compra um tênis *online* ou na loja física e precisaria trocar por um número maior ou menor, mas poderia trocar por qualquer canal (omnichannel).

**Ocupação:** Para obter a variável ocupação, utilizamos uma questão objetiva e um conjunto de seis questões, seguindo o procedimento adotado por Kondo (2021). A primeira pergunta questiona o quanto a pessoa está ocupada durante o dia, com a resposta também variando de 1 a 5. O segundo conjunto de perguntas segue a escala MPED de Martin e Park (2003). Nessa escala, são feitas mais seis perguntas subjetivas com respostas de 1 a 5.

Para criar nossa variável independente de ocupação, assumimos que, ao responder o conjunto de seis questões, a pessoa se sentiria mais ocupada do que o grupo que respondeu à única questão sobre estar ocupada.

Também adicionamos uma pergunta de manipulação para verificar nossa ideia de que os responden-

tes que responderam às seis perguntas se sentem mais ocupados em comparação com aqueles que responderam apenas a uma única pergunta.

**Variáveis de controle:** Para as variáveis de controle, foram separadas em três grupos: social, socioeconômica e experiência/meio de acesso. Usamos idade e gênero para variáveis sociais, que são usadas como variáveis explicativas para valor percebido (FANG *et al.*, 2016) e preço justo (MONROE, 2003). A idade é uma variável contínua e o gênero uma *dummy*. Para variáveis socioeconômicas, usamos educação e situação profissional. A educação pode ser uma variável explicativa para o valor percebido (CHANG; DIBB, 2012) e justiça de preço (DASKALOPOULOU; PETROU, 2006), enquanto o status de emprego é um determinante para valor percebido (ESTELAMI *et al.*, 2001) e justiça de preço (MONROE, 2003). Por fim, como variáveis experiência/meios de acesso, utilizamos a compra *online* e equipamentos. Ambas as variáveis são *dummies*, a primeira uma tentativa de capturar a experiência anterior que explica o valor percebido (JIN *et al.*, 2015) e a justiça do preço (AHMAT *et al.*, 2011) e a segunda uma variável nova para medir se existiam resultados distintos variando o meio de acesso.

## Referências

- AHMAT, N. H.; RADZI, S. M.; ZAHARI, M. S. M.; MUHAMMAD, R.; AZIZ, A. A. The effect of factors influencing the perception of price fairness towards customer response behaviors. **Journal of Global Management**, v. 2, n.1, p. 22-38, 2011.
- ANDRÉS-MARTÍNEZ, M. E.; GÓMEZ-BORJA, M. Á.; MONDÉJAR-JIMÉNEZ, J. A. A model to evaluate the effects of price fairness perception in online hotel booking. **Electronic Commerce Research**, v. 14, n. 2, p. 171-187, 2014.
- BANERJEE, M. Misalignment and its influence on integration quality in multi-channel services. **Journal of Service Research**, v. 17, n. 4, p. 460-474, 2014.
- CAO, L. Implementation of omnichannel strategy in the US retail: evolutionary approach. In: PIOTROWICZ, W.; CUTHBERTSON, R. **Exploring omnichannel retailing: common expectations and diverse realities**. Springer Cham, 2019. p.47-69.
- CHANG, C.; DIBB, S. Reviewing and conceptualising customer-perceived value. **The Marketing Review**, v. 12, n. 3, p. 253-274, 2012.
- CIGNA. **Cigna loneliness index 2020**. Disponível em: <https://www.multivu.com/players/English/8670451-cigna-2020-loneliness-index/>. Acesso em: 28 abr. 2021.
- DARKE, P. R.; DAHL, D. W. Fairness and discounts: the subjective value of a bargain. **Journal of Consumer Psychology**, v. 13, n. 3, p. 328-338, 2003. Disponível em: [https://doi.org/10.1207/S15327663JCP1303\\_13](https://doi.org/10.1207/S15327663JCP1303_13)
- DASKALOPOULOU, I.; PETROU, A. Consumers' expenditures and perceived price fairness. **International Journal of Social Economics**, v. 33, n. 11, p. 766-780, 2006.
- ESTELAMI, H.; LEHMANN, D.; HOLDEN, A. Macro-economic determinants of consumer price knowledge: a meta-analysis of four decades of research. **International Journal of Research in Marketing**, v. 18, n. 4, p. 341-355, 2001.
- FANG, J.; WEN, C.; GEORGE, B.; PRYBUTOK, V. Consumer heterogeneity, perceived value, and repurchase decision-making in online shopping: the role of gender, age, and shopping motives. **Journal of Electronic Commerce Research**, v. 17, n. 2, p. 116-131, 2016.
- FASSNACHT, M.; UNTERHUBER, S. Consumer response to online / offline price differentiation. **Journal of Retailing and Consumer Services**, v. 28, p.137-148, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.09.005>
- FORSYTHE, S.; LIU, C.; SHANNON, D.; GARDNER, L. Development of a scale to measure the perceived benefits and risks of online shopping. **Journal of Interactive Marketing**, v. 20, n. 2, p. 55-75, 2006.
- GALLARZA, M.; MAUBISSON, L.; RIVIÈRE, A. Replicating consumer value scales: a comparative study of EVS and PERVAL at a cultural heritage site. **Journal of Business Research**, v. 126, p. 614-623, 2021.
- GAO, F.; AGRAWAL, V. V.; CUI, S. The effect of multichannel and omnichannel retailing on physical stores. **Management Science**, v. 68, n.2, p. 809-826, 2021.
- HOSSAIN, T. M. T.; AKTER, S.; KATTIYAPORN-PONG, U.; DWIVEDI, Y. K. Multichannel integration quality: a systematic review and agenda for future research. **Journal of Retailing and Consumer Services**, v. 49, p. 154-163, 2019.
- HSIAO, C. C.; YEN, H. J. R.; LI, E. Y. Exploring consumer value of multi-channel shopping: a perspective of means-end theory. **Internet Research**, v. 22, n. 3, p. 318-339, 2012.

- ISABELLA, G.; MAZZON, J. A.; DIMOKA, A. Impacts of product type and representation type on the perception of justice and price fairness. **Journal of Business Research**, v. 81, p. 203-211, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.10.031>
- JIN, N.; LEE, S.; LEE, H. The effect of experience quality on perceived value, satisfaction, image and behavioral intention of water park patrons: new versus repeat visitors. **International Journal of Tourism Research**, v. 17, n. 1, p. 82-95, 2015.
- JIU, S. Robust omnichannel retail operations with the implementation of ship-from-store. **Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review**, v.157, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.tre.2021.102550>.
- KONDO, L. **Busyness e lazer**: seus impactos na percepção de status e felicidade. Dissertação (Mestrado), Insper, São Paulo, SP, 2021.
- KUMAR, A.; BEZAWADA, R.; TRIVEDI, M. The effects of multichannel shopping on customer spending, customer visit frequency, and customer profitability. **Journal of the Association for Consumer Research**, v. 3, n. 3, p. 294-311, 2018.
- LEE, Z. W.; CHAN, T. K.; CHONG, A. Y. L.; THADANI, D. R. Customer engagement through omnichannel retailing: the effects of channel integration quality. **Industrial Marketing Management**, v. 77, p. 90-101, 2019.
- LI, Y. ; LIU, H; LIM, E. T; GOH, J. M; YANG, F; LEE, M. K. Customer's reaction to cross-channel integration in omnichannel retailing: the mediating roles of retailer uncertainty, identity attractiveness, and switching costs. **Decision Support Systems**, v. 10, n. 9, p. 50-60, 2018.
- MARTIN, M.; PARK, D. C. **The Martin and Park environmental demands (MPED) questionnaire** : Psychometric properties of a brief instrument to measure self-reported environmental demands, v. 15, n. 1, p. 77-82, 2003.
- MONROE, K. B. **Pricing: making profitable decisions**. (3rd ed.). Boston: MA: McGraw-Hill/Irwin, 2003.
- RODRÍGUEZ-TORRICO, P.; TRABOLD APADULA, L.; SAN-MARTÍN, S.; SAN JOSÉ CABEZUDO, R. Have an omnichannel seamless interaction experience! Dimensions and effect on consumer satisfaction. **Journal of Marketing Management**, v. 36, n. 17-18, p. 1731-1761, 2020.
- SAVASTANO, M.; BELLINI, F.; D'ASCENZO, F.; DE MARCO, M. Technology adoption for the integration of online-offline purchasing: omnichannel strategies in the retail environment. **International Journal of Retail & Distribution Management**, v. 47, n. 5, p. 474-492, 2019.
- SHEN, X. L.; LI, Y. J.; SUN, Y.; WANG, N. Channel integration quality, perceived fluency and omnichannel service usage: the moderating roles of internal and external usage experience. **Decision Support Systems**, v.10, n.9, p. 61-73, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.dss.2018.01.006>
- STRAZDINS, L.; LOUGHREY, B. Too busy: why time is a health and environmental problem. **New South Wales Public Health Bulletin**, v. 18, n. 12, p. 219-221, 2007.
- SWEENEY, J. C.; SOUTAR, G. N. Consumer perceived value : the development of a multiple item scale. **Journal of Retailing**, v. 77, n. 2, p. 203-220, 2001.
- THOMAS, K. A.; CLIFFORD, S. Validity and Mechanical Turk: an assessment of exclusion methods and interactive experiments. **Computers in Human Behavior**, v. 77, p. 184-197, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.08.038>
- YU, U. J.; NIEHM, L. S.; RUSSELL, D. W. Exploring perceived channel price, quality, and value as antecedents of channel choice and usage in multichannel shopping. **Journal of Marketing Channels**, v. 18, n. 2, p. 79-102, 2011.
- ZHANG, J.; FARRIS, P. W.; IRVIN, J. W.; KUSHWAHA, T.; STEENBURGH, T. J.; WEITZ, B. A. Crafting integrated multichannel retailing strategies. **Journal of Interactive Marketing**, v. 24, n. 2, p. 168-180, 2010.

(\*) *Doutor em Economia pela FEA-USP.*

(E-mail: [rai.chicoli@gmail.com](mailto:rai.chicoli@gmail.com)).

(\*\*) *Mestre em Administração pelo Insper.*

(E-mail: [davi\\_rachman@yahoo.com.br](mailto:davi_rachman@yahoo.com.br)).

(\*\*\*) *Profesora Doutora do Insper.*

(E-mail: [giuliana@insper.edu.br](mailto:giuliana@insper.edu.br)).

## As Transformações no Mercado de Trabalho nos Últimos 10 Anos

HÉLIO ZYLBERSTAJN (\*)

Nesta pequena nota, pretendo descrever a evolução do mercado de trabalho brasileiro sob a ótica das formas de inserção dos indivíduos nas oportunidades de trabalho. Para tanto, utilizarei o conceito “Posição na ocupação”, oferecido na Pnad Contínua do IBGE, que inclui quatro grandes categorias: empregado, empregador, conta própria e trabalhador auxiliar da família. Os empregados podem ser vinculados ao setor privado, podem ser trabalhadores domésticos e ainda podem trabalhar na administração pública. A categoria dos empregadores, a partir do quarto trimestre de 2015, foi dividida em dois grupos: com CNPJ e sem CNPJ. Note-se que esta categoria se refere a indivíduos que, simultaneamente, são donos de um empreendimento e nele exercem alguma atividade, seja gerencial, seja operacional/produziva. Na categoria conta própria estão os indivíduos que exercem autonomamente suas atividades laborais. Esta categoria, também a partir do último trimestre de 2015, foi dividida em dois grupos, com e sem CNPJ. Na quarta categoria estão indivíduos que trabalham infor-

malmente, sem nenhuma forma de registro, no empreendimento familiar.

Quando a Pnad Contínua foi implementada, no primeiro trimestre de 2012, havia 88,0 milhões de trabalhadores ocupados no Brasil, quantidade que evoluiu para 99,7 milhões no trimestre setembro-novembro de 2022 (último trimestre disponível, quando este texto foi elaborado), de acordo com a Tabela 1 a seguir. Esta tabela apresenta as quantidades das quatro categorias acima mencionadas em três momentos: (a) o primeiro trimestre de 2012 (início da Pnad Contínua), (b) o trimestre outubro-dezembro de 2015, quando a Pnad Contínua dividiu os empregadores e os conta própria nos dois grupos mencionados (com e sem CNPJ) e (c) o trimestre setembro-novembro de 2022.

Quando se considera cada um dos quatro grandes grupos agregadamente, pode-se dizer que a estrutura do mercado de trabalho se manteve bastante estável. Houve apenas uma troca de posição entre os empregados e os conta própria.

Os empregados iniciaram o período ocupando 71% dos postos de trabalho (coluna B) e finalizaram no nível de 68%, sofrendo assim uma redução de 3 pontos percentuais na participação (coluna F), que foram capturados pela categoria conta própria, cuja participação passou de 23% para 26%.

Observando agora a estrutura interna de cada um dos quatro grupos, verifica-se também certa estabilidade. Os empregados do setor privado perderam 2% de participação, sendo toda a perda provocada pela redução de 2 pontos percentuais nos empregados com carteira assinada. Estes trabalhadores eram 52% do total dos ocupados e passaram para 50%. Os trabalhadores domésticos também perderam participação, passando de 7% para 6%. Os empregadores mantiveram sua posição, em 4% do total de ocupados. O grupo de conta própria ganhou 3 pontos percentuais na participação, como já mencionado. Finalmente, o grupo dos trabalhadores auxiliares da família, o menor de todos os grupos, perdeu 1 ponto percentual na participação.

Tabela 1 - Estrutura do Mercado de Trabalho Segundo a Posição na Ocupação (Em Milhares de Trabalhadores)

Posição na ocupação	(A) jan-mar 2012	(B) Prop	(C) out-dez 2015	(D) Prop	(E) set-nov 2022	(F) Prop
<b>Total</b>	<b>88011</b>	<b>100%</b>	<b>92366</b>	<b>100%</b>	<b>99693</b>	<b>100%</b>
<b>Empregado</b>	<b>62104</b>	<b>71%</b>	<b>63793</b>	<b>69%</b>	<b>68231</b>	<b>68%</b>
-Empregado no setor privado, exceto trab. doméstico	45383	52%	46632	50%	50100	50%
--Com carteira de trabalho assinada	34262	39%	36422	39%	36791	37%
---Sem carteira de trabalho assinada	11122	13%	10210	11%	13309	13%
-Trabalhador doméstico	5954	7%	6105	7%	5864	6%
---Com carteira de trabalho assinada	1892	2%	2024	2%	1493	1%
---Sem carteira de trabalho assinada	4062	5%	4081	4%	4371	4%
-Empregado no setor público	10767	12%	11056	12%	12267	12%
---Com carteira de trabalho assinada	1451	2%	1225	1%	1361	1%
--Sem carteira de trabalho assinada	2059	2%	2257	2%	3129	3%
---Militar e funcionário público estatutário	7257	8%	7574	8%	7778	8%
<b>Empregador</b>	<b>3388</b>	<b>4%</b>	<b>3887</b>	<b>4%</b>	<b>4331</b>	<b>4%</b>
---Empregador com CNPJ	-		3224	3%	3499	4%
---Empregador sem CNPJ	-		663	1%	832	1%
<b>Conta própria</b>	<b>20174</b>	<b>23%</b>	<b>22420</b>	<b>24%</b>	<b>25499</b>	<b>26%</b>
---Conta própria com CNPJ	-		4278	5%	6834	7%
---Conta própria sem CNPJ	-		18142	20%	18665	19%
<b>Trabalhador familiar auxiliar</b>	<b>2346</b>	<b>3%</b>	<b>2265</b>	<b>2%</b>	<b>1631</b>	<b>2%</b>

Fonte: Pnad Contínua do IBGE.

A Tabela 1 indica, em síntese, que, no período considerado, a estrutura do mercado de trabalho sob a ótica da posição na ocupação se manteve praticamente inalterada, registrando pequenas mudanças na participação dos grupos mencionados. Levando em conta que no período coberto pela Pnad Contínua houve diversos episódios com impactos importantes na economia do país, a estabilidade estrutural revelada pelos dados é algo surpreendente. No período considerado, o país registrou crises políticas importantes (Operação Lava Jato, impeachment de Dilma

Rousseff, governo Bolsonaro), mudanças institucionais e econômicas relevantes (recessão do governo Dilma Rousseff, Teto de gastos, Reforma da Previdência, Reforma Trabalhista), e o enorme choque de oferta e de demanda causado pela pandemia da Covid-19. Como conciliar tanta instabilidade política, institucional e econômica com a preservação da estrutura do mercado de trabalho?

A Tabela 2 pode oferecer alguma explicação para a contradição factual apontada. Ela foi construída a partir dos dados da Tabela 1, e

apresenta as taxas anuais de variação nas quantidades de postos de trabalho das quatro categorias de posição na ocupação e das respectivas subcategorias e, sob esta ótica, o quadro se torna bem menos estável. As taxas anuais foram calculadas para os trimestres da Pnad, referentes a três períodos: 2012-2022 (que corresponde ao período inteiro da existência da Pnad Contínua), 2012-2015 (período entre o início da Pnad Contínua e o último trimestre antes da divisão das categorias Empregadores e Conta própria em subgrupos com e sem CNPJ) e 2015-2022 (o período

em que a Pnad Contínua apresentou os dados das duas categorias desagregados nos subgrupos com e sem CNPJ). Com a divisão de períodos, é possível verificar o seguinte:

- a) Empregados do setor privado com carteira: crescimento vigoroso no primeiro subperíodo (2012-2015) e estagnação no segundo (2015-2022);
- b) Empregados do setor privado

sem carteira: redução bastante significativa no primeiro subperíodo e crescimento muito rápido no segundo;

- c) Trabalhador doméstico com carteira: taxas negativas de grande magnitude para o subgrupo sem carteira assinada;
- d) Empregados do setor público: a expansão se acelera no segundo período por meio de taxas de

crescimento expressivas de empregados sem carteira assinada;

- e) Empregador: crescimento expressivo do grupo como um todo, puxado pelo subgrupo com CNPJ (provavelmente no regime MEI);
- f) Conta própria: Taxas de crescimento vigorosas, puxadas pelo subgrupo com CNPJ (também provavelmente atribuível ao regime MEI).

*Tabela 2 - Taxa Anual de Variação das Posições na Ocupação*

Posição na ocupação	Taxa anual de variação		
	2012-2022	2012-2015	2015-2022
<b>Total</b>	1,2%	1,3%	1,1%
<b>Empregado</b>	0,9%	0,7%	1,0%
-Empregado no setor privado, exceto trab. doméstico	0,9%	0,7%	1,0%
---Com carteira de trabalho assinada	0,7%	1,6%	0,1%
---Sem carteira de trabalho assinada	1,7%	-2,3%	3,9%
-Trabalhador doméstico	-0,1%	0,7%	-0,6%
---Com carteira de trabalho assinada	-2,2%	1,8%	-4,3%
---Sem carteira de trabalho assinada	0,7%	0,1%	1,0%
-Empregado no setor público	1,2%	0,7%	1,5%
---Com carteira de trabalho assinada	-0,6%	-4,4%	1,5%
--Sem carteira de trabalho assinada	4,0%	2,5%	4,8%
---Militar e funcionário público estatutário	0,7%	1,1%	0,4%
<b>Empregador</b>	2,3%	3,7%	1,6%
---Empregador com CNPJ			1,2%
---Empregador sem CNPJ			3,3%
<b>Conta própria</b>	2,2%	2,9%	1,9%
---Conta própria com CNPJ			7,0%
---Conta própria sem CNPJ			0,4%
<b>Trabalhador familiar auxiliar</b>	-3,4%	-0,9%	-4,6%

Fonte: Pnad Contínua do IBGE.

A Tabela 2 mostra dois movimentos muito visíveis. Primeiro, há um crescimento importante nas diversas categorias de empregados sem carteira e estagnação ou decréscimo nas de empregados com carteira (setor privado, domésticos e setor público). Ou seja, claro movimento de informalização de empregados. O segundo movimento se refere aos não empregados e se dá em duas componentes opostas: os empregadores sem CNPJ têm crescimento vigoroso no segundo período, enquanto a categoria conta própria com CNPJ registra a maior taxa de crescimento entre todos os grupos e subgrupos que aparecem nesta nota.

Sob a aparente estabilidade inferida a partir da Tabela 1, a Tabela 2 revela importantes movimentos de mudanças estruturais no mercado de trabalho, indicando crescimento da informalidade nas relações de subordinação (empregados, inclusive no setor público) e movimentos opostos nas categorias de não empregados. Uma explicação imediata e fácil seria atribuir estas mudanças à Reforma Trabalhista de 2017. Porém, a Reforma não mudou o conceito legal de relação de emprego e, assim, não pode ser responsabilizada pelo crescimento do grupo de empregados sem carteira. Por outro lado, o crescimento rápido de empregadores sem CNPJ e o de trabalhadores por conta própria com CNPJ, sendo movimentos opostos, não podem ter uma única causa, supostamente a Reforma de 2017.

A explicação disso tudo deve estar relacionada às inovações tecnológicas que tendem a transformar a esfera da produção e a da distribuição de bens e serviços, que, por sua vez, modificariam as formas de contratação de trabalhadores. Por outro lado, as mudanças de maior magnitude apontadas na Tabela 2 ocorrem em subcategorias minoritárias na estrutura do mercado de trabalho. É preciso continuar a observá-las para avaliar se terão fôlego suficiente para persistir no tempo a ponto de transformar substancialmente as formas de inserção no mercado de trabalho.

*(\*) Professor Sênior da FEA/USP e Coordenador do Salariômetro da Fipe. (E-mail: hzy@hzy.com.br).*

# A Proteção Social dos Trabalhadores de Plataformas Digitais

ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI (\*)  
CAROLINA FERNANDES DOS SANTOS (\*\*)

## 1 Introdução

Um aspecto marcante do mercado de trabalho em diversos países tem sido o crescimento da importância dos trabalhadores de plataformas digitais. Essas mudanças tecnológicas têm tido forte impacto na organização do trabalho e nas relações laborais, resultando, em geral, em um processo de desregulamentação do mundo do trabalho em nível global. Nesse contexto, é fundamental tentar avaliar as implicações no mercado de trabalho e na Seguridade Social, bem como avaliar qual deve ser a melhor reação dos formuladores de políticas públicas em termos de uma regulação adequada e eficiente que garanta condições de trabalho decente e proteção social sustentável para os trabalhadores das plataformas digitais.

Com o objetivo de analisar essas questões, o presente artigo está organizado da seguinte forma:

a) Na segunda seção será feita uma tentativa indireta, aproximada e dentro das possibilidades e limitações atuais de apresentar quantos são e qual o perfil dos trabalhadores de plataformas digitais entre os condutores de

motocicletas e automóveis, mas deixando claro que o setor é mais amplo que apenas esses dois segmentos que possuem maior visibilidade;

b) Na terceira seção será feita uma breve análise da discussão do tema em nível internacional, com alguns exemplos recentes da regulamentação em nível internacional, em especial, o caso da Espanha e do Chile;

c) Na quarta parte serão feitas as considerações finais.

## 2 Diagnóstico da Situação Atual dos Trabalhadores de Plataformas Digitais no Brasil

No Brasil, até o presente momento, não é possível identificar, de forma precisa e inequívoca, os trabalhadores das plataformas digitais por meio das pesquisas domiciliares ou registros administrativos. Uma dificuldade é que a plataforma digital não é uma atividade específica, mas uma forma de organização da atividade produtiva. Por isso, neste momento, o diagnóstico de quantos e quais são os trabalhadores somente pode ser feito de forma indireta e aproximada. A partir dos

microdados da PNAD Contínua do terceiro trimestre de 2022, usando como *proxy* para esse grupo aqueles com ocupação de condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes, pode-se conseguir uma estimativa de quantos são e qual é o perfil desses trabalhadores. Embora tal opção acabe por agregar outros grupos como, por exemplo, taxistas, é a aproximação possível tendo em vista a limitação dos dados existentes. Também é importante destacar que o trabalho em plataformas digitais não se resume exclusivamente a condutores de motocicletas e automóveis e pode abarcar uma gama bastante variada de serviços.<sup>1</sup> Em função dessas observações, os dados apresentados são, e assim devem ser encarados, como mera aproximação possível do universo e do perfil dos trabalhadores de plataformas, ou seja, uma estimativa com muitas limitações, mas dentro das possibilidades atuais.

De qualquer forma, por meio dessa metodologia, chega-se a um grupo de 2,8 milhões de trabalhadores no Brasil, no terceiro trimestre de 2022 (ver Tabela 1A do apêndice e Tabela 1). Desse total de 2,8 milhões de trabalhadores, cerca de 1,6 milhão (57,1 % do total) não

era contribuinte para a previdência. Portanto, mais da metade desses trabalhadores não contribuía para a previdência, indicando um segmento marcado por elevada informalidade e desproteção social.<sup>2</sup>

Outro aspecto que chama atenção é que se trata de um segmento predominantemente masculino. Do total de 2,8 milhões de trabalhadores, cerca de 2,6 milhões eram do sexo masculino (94,2% do total) e cerca de 162 mil eram mulheres (Tabela 1).

*Tabela 1 – Perfil dos Trabalhadores Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes – Segundo Gênero e Contribuição para a Previdência - Brasil – 3º Trimestre de 2022*

Sexo/Gênero	Contribuição para a Previdência		Total
	Contribuintes	Não Contribuintes	
Homens	1.131.865	1.509.598	2.641.463
Mulheres	70.230	91.622	161.851
Total	1.202.095	1.601.219	2.803.314

Fonte: elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022.

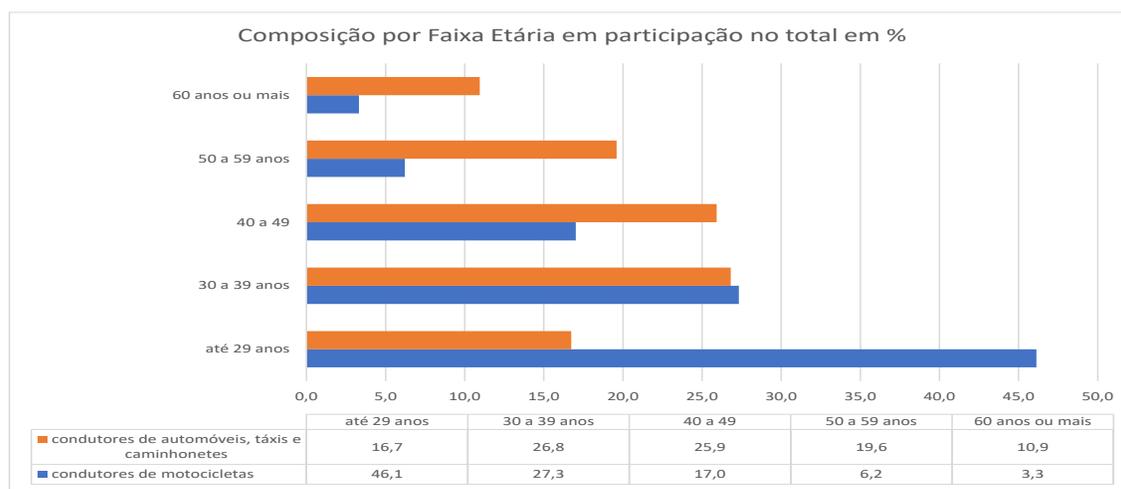
Do total de 2,8 milhões de trabalhadores, cerca de 955 mil eram condutores de motocicletas e cerca de 1,849 milhão eram de condutores de automóveis, táxis e caminhonetes. Em relação ao perfil etário, nota-se que os condutores de motocicletas são bastante jovens, tendo em vista que quase metade (46,1%) desses trabalhadores tinham idade de até 29 anos (Gráfico 1). No caso dos condutores de automóveis, táxis e caminhonetes, a participação de jovens é

menor, tendo em vista que 16,7% tinham até 29 anos e mais da metade (56,5%) tinham 40 anos ou mais de idade (Gráfico 1). A idade média dos condutores de motocicletas, no terceiro trimestre de 2022, era de 33,3 anos e dos condutores de automóveis, táxis e caminhonetes era de 42,8 anos. Considerando os dois grupos, em conjunto, a idade média era de 39,5 anos.

Manzano e Krein (2020) também chegaram a estimativas bastante

similares às apresentadas neste artigo. Utilizando a PNAD Contínua, a estimativa apresentada por esses referidos autores é de que o total de condutores de motocicletas, veículos, táxis e caminhonetes teria crescido de um patamar de cerca de 2 milhões, no primeiro trimestre de 2014, para um nível de 2,7 milhões no mesmo período de 2020. Ademais, haveria prevalência de elevada informalidade e jornadas de trabalho acima da média.

Gráfico 1 – Perfil Etário dos Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes – Brasil – 3º Trimestre de 2022



Fonte: Elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022.

Quando se faz o cruzamento da contribuição para a previdência com a posição na ocupação, pode-se notar que o percentual de contribuição à previdência, entre os trabalhadores por conta própria, é ainda menor, ou seja, a desproteção é ainda mais elevada. Do total de 1,6 milhão de trabalhadores por conta própria, cerca de 1,2 milhão (74,4%) declararam não contribuir para a previdência e apenas cerca de 416 mil eram contribuindo

(25,6%). Portanto, por essa estimativa, pode-se chegar ao diagnóstico de que entre os trabalhadores por conta própria, condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes, a desproteção previdenciária era uma realidade em cerca 3 de cada 4 trabalhadores ocupados nesses setores.

No caso dos empregados sem carteira de trabalho assinada, de um total estimado de cerca de 400 mil

trabalhadores, cerca de 345 mil (86,1%) não contribuíam para a previdência. Considerando o conjunto de trabalhadores por conta própria e sem carteira de trabalho assinada chega-se à estimativa de cerca de 2 milhões de condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes nestas posições na ocupação. Desse total, cerca de 1,551 milhão (cerca de 76,7%) não eram contribuintes para a previdência.

Tabela 2 – Perfil dos Trabalhadores Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes - Segundo Posição na Ocupação e Contribuição para a Previdência - Brasil – 3º Trimestre de 2022

Posição na Ocupação	Contribuinte para previdência	Não Contribuinte para previdência	Total
Empregados com carteira	507.985	0	507.985
Empregados sem carteira	55.545	345.113	400.658
Conta própria	415.888	1.205.936	1.621.824
Outros	222.676	50.170	272.846
Total	1.202.095	1.601.219	2.803.314

Fonte: Elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022. Nota: Posição na ocupação no trabalho principal e contribuição para previdência em qualquer trabalho.

Esta análise agregada não permite visualizar as diferenças de cobertura previdenciária entre condutores de motocicletas daquela que prevalece entre condutores de automóveis, táxis e caminhonetes. Nesse sentido, parece fundamental a análise desagregada dos trabalhadores por conta própria desses dois grupos. A partir dessa perspectiva, nota-se que, de um total de 504 mil trabalhadores por conta própria que eram condutores

de motocicletas no 3º trimestre de 2022, no Brasil, apenas cerca de 91 mil eram contribuintes para a previdência e cerca de 414 mil não contribuía. Em percentual, portanto, apenas 18% dos trabalhadores por conta própria condutores de motocicletas eram contribuintes ou, de forma inversa, 82% não eram contribuintes e não tinham proteção previdenciária (Tabela 3 e Gráfico 2). Considerando o total de 1,1 milhão de trabalhadores por conta

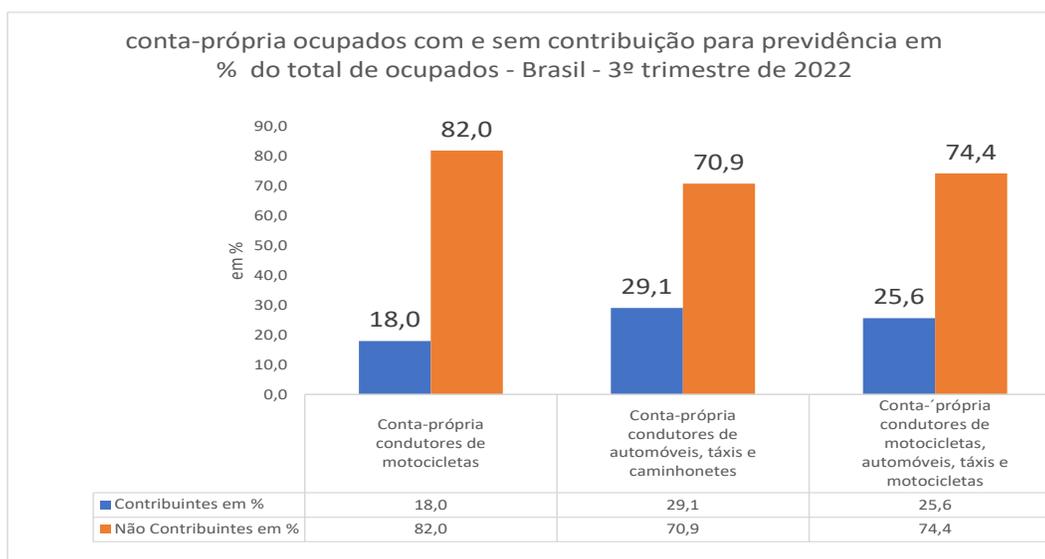
própria que eram condutores de automóveis, táxis e caminhonetes, apenas 325 mil (29,1% do total) eram contribuintes e cerca de 792 mil (70,9% do total) não contribuía para a previdência (Tabela 3 e Gráfico 2). Como já citado anteriormente, no agregado de condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes o percentual de contribuição era de 25,6%: de um total de 1,6 milhão, cerca de 416 mil eram contribuintes.

*Tabela 3 – Perfil dos Trabalhadores por Conta Própria Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes - Segundo Contribuição para a Previdência - Brasil – 3º Trimestre de 2022*

Trabalhadores por conta própria	Contribuintes	Não Contribuintes	Total de ocupados
Condutores de motocicletas	90.616 (18%)	413.505 (82%)	504.122 (100%)
Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes	325.272 (29,1%)	792.431 (70,9%)	1.117.703 (100%)
Total	415.888 (25,6%)	1.205.936 (74,4%)	1.621.824 (100%)

Fonte: Elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022. Nota: Posição na ocupação no trabalho principal e contribuição para a previdência em qualquer trabalho.

Gráfico 2 - Percentual de Contribuição para Previdência nos Trabalhadores por Conta Própria Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes – Brasil – 3º Trimestre de 2022 em % do Total de Ocupados



Fonte: Elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022. Nota: Posição na ocupação no trabalho principal e contribuição para previdência em qualquer trabalho.

No tocante ao rendimento médio mensal do trabalho, consideradas todas as posições na ocupação, observa-se desvantagem dos condutores de motocicletas e automóveis, táxis e caminhonetes no comparativo com a média de rendimento médio mensal de todos os ocupados. Enquanto o rendimento médio mensal de condutores de automóveis, táxis e caminhone-

tes representa 85% da renda de todos os ocupados no país, a renda de condutores de motocicletas tem essa desvantagem ampliada, representando apenas 57%. Desagregando entre ocupados contribuintes e não contribuintes para a previdência social, nota-se que o rendimento médio mensal de condutores de motocicletas contribuintes representa 60% da renda

média de todos os ocupados contribuintes para a previdência social. Também há inferioridade na renda média dos condutores de automóveis, táxis e caminhonetes contribuintes em comparação ao total de ocupados contribuintes, porém, em menor magnitude: a renda média daqueles representa 75% da renda média dos contribuintes de todas as ocupações (Tabela 4).

Tabela 4 – Rendimento Médio Mensal Habitual de Todos os Trabalhos de Ocupados Segundo Ocupação e Contribuição para a Previdência - Brasil – 3º Trimestre de 2022

Ocupações	Rendimento médio do trabalho de contribuintes (R\$)	Rendimento médio do trabalho de não contribuintes (R\$)	Rendimento médio de contribuintes e não contribuintes (R\$)
Condutores de motocicletas	2.008	1.332	1.545
Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes	2.507	2.082	2.289
Todas as ocupações	3.342	1.542	2.687

Fonte: Elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022.

Comparando o rendimento médio mensal no grupo dos ocupados não contribuintes, observa-se continuidade da disparidade de rendimento: a renda média dos condutores de motocicletas não contribuintes representava cerca de 86% da renda média de todos os ocupados não contribuintes. Contudo, quando se compara o rendimento médio de trabalho de condutores de automóveis, táxis e caminhonetes não contribuintes ao rendimento de todos os ocupados não contribuintes, o cenário se inverte e a renda média mensal desses condutores não contribuintes supera a renda

média mensal de todos os ocupados não contribuintes em R\$ 540. A partir dessa realidade, tornou-se relevante analisar a capacidade contributiva desses trabalhadores não contribuintes para a previdência social, cujos resultados são apresentados na Tabela 5. A capacidade contributiva é um indicador comumente utilizado na previdência social para identificar potenciais grupos que podem ser foco de políticas públicas de inclusão previdenciária. De forma simplificada, foram considerados com capacidade contributiva aqueles ocupados não contribuintes com

rendimento do trabalho maior ou igual a um salário mínimo, e sem capacidade contributiva aqueles cujo rendimento do trabalho é inferior ao salário mínimo vigente. Os resultados encontrados mostram melhor capacidade contributiva dos condutores de automóveis, táxis e caminhonetes não contribuintes (67%). Contudo, a capacidade contributiva dos condutores de motocicletas informais, por esse critério, seria de apenas 35%, o que indica que esse grupo pode ter maior dificuldade de verter contribuições mensais ao sistema previdenciário.

*Tabela 5 – Capacidade Contributiva dos Ocupados Não Contribuintes para a Previdência - Brasil – 3º Trimestre de 2022*

<b>Tabela 5.A - Quantidade de Ocupados Não Contribuintes Segundo Capacidade Contributiva e Tipo de Ocupação</b>			
Ocupações	Sem capacidade	Com capacidade	Total
Condutores de motocicletas	424.262	229.024	653.287
Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes	316.253	631.679	947.932
Todas as ocupações	23.912.566	12.225.700	36.138.267

<b>Tabela 5.B - Percentual de Ocupados Não Contribuintes Segundo Capacidade Contributiva e Tipo de Ocupação (%)</b>			
Ocupações	Sem capacidade	Com capacidade	Total
Condutores de motocicletas	65	35	100
Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes	33	67	100
Todas as ocupações	66	34	100

Fonte: Elaboração a partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022. Nota: São considerados não contribuintes aqueles ocupados que não contribuíam para o instituto de previdência em qualquer trabalho na semana de referência.

A ausência de uma base de registros administrativos que tenham informação completa ou detalhada sobre os trabalhadores vinculados às plataformas, bem como qual sua remuneração e outras informações trabalhistas, acaba sendo um fato que dificulta tanto o diagnóstico quanto a formulação de políticas públicas.

### 3 Cenário Internacional

A crescente importância e a escala já relevante dos trabalhadores de plataformas digitais, além do grande espaço para potencial crescimento, têm gerado a discussão em vários países do mundo de como regulamentar essa nova forma de relação trabalhista e como garantir proteção social e melhores condições de trabalho a esse segmento. Sem dúvida, as plataformas digitais criaram uma tendência à desregulamentação do mercado de trabalho que ainda gera intenso e complexo debate sobre os formuladores de política pública na sociedade sobre a melhor forma de regulamentação.

Em vários países, o crescimento do trabalho em plataformas digitais é visto como uma ameaça que pode aumentar a precariedade no trabalho e enfraquecer os níveis existentes de cobertura da seguridade social, bem como levar a uma maior fragmentação dos sistemas de proteção social. O incremento dessas formas atípicas ou não con-

vencionais exige análise profunda dos impactos no mercado de trabalho e na proteção social. Existe também grande debate sobre a questão legal da interpretação da relação contratual entre trabalhadores e plataformas, embora as plataformas tentem defender que os trabalhadores que atuam por seu intermédio são independentes, por razões de redução de custos e para afastar a definição de vínculo empregatício, com repercussão sobre direitos trabalhistas e previdenciários. Contudo, deveria ficar claro que esses trabalhadores dependem das plataformas para o exercício de suas atividades. O estatuto de trabalhador independente defendido pelas plataformas é uma forma de buscar redução de custos, permitindo evasão do direito trabalhista e previdenciário tradicional. Além da polêmica sobre se são trabalhadores dependentes ou independentes, também há debate se há ou não relação de emprego. De qualquer forma, há necessidade de garantir proteção social sustentável e melhores condições de trabalho para esses trabalhadores, algo que demanda, de forma urgente, uma adequada e eficiente regulamentação.

Por outro lado, há argumentos de que o trabalho nas plataformas poderia ajudar alguns grupos de pessoas a ter acesso ao mercado de trabalho, como jovens, trabalhadores com responsabilidades familiares ou outros grupos de pessoas que têm dificuldade em

obter trabalho mais convencional. O trabalho na plataforma também poderia trazer vantagens para os trabalhadores que precisam de flexibilidade e desejam escolher quando trabalhar e por quantas horas. Entretanto, como citado, tal argumentação não deveria obscurecer a necessidade urgente de garantir proteção social sustentável para esses trabalhadores, que muitas vezes estão enfrentando precárias condições de trabalho e desproteção social.

Os trabalhadores, inclusive pela baixa remuneração e falta de regulamentação, podem ser forçados a ter jornadas longas, em um ambiente altamente competitivo em que os salários são forçados para baixo, podendo também enfrentar problemas de saúde e segurança no trabalho. O gerenciamento algorítmico também pode levar a formas sistêmicas e viciantes de vigilância que são consideradas uma fonte potencial de riscos para o bem-estar mental. O fato de que alguns segmentos são caracterizados por grande concentração de mercado em poucas plataformas frente a uma grande oferta de trabalho reforça a tendência a baixas remunerações.

De qualquer forma, a “plataformização” do trabalho está ganhando espaço e tem potencial para avançar de forma crescente, em especial no segmento de serviços, podendo se estender para além dos setores de transporte, motoristas

ou motociclistas, sendo passível de se expandir para outros serviços. Capitan e Ranz (2022) apresentam uma classificação das plataformas em quatro grandes grupos:

- a) Plataformas de serviço de transporte de passageiros;
- b) Plataformas de serviço de entrega de mercadorias;
- c) Plataformas que vão desde “trabalhos tradicionais” como jardinagem, atividades de limpeza até serviços especializados (marketing, publicidade, tradução etc);
- d) Plataformas que terceirizam microtarefas, muitas vezes executadas na web, para uma “multidão” de trabalhadores (plataformas de *crowdwork*).

Daugareilh (2021), analisando a experiência da Europa, mostrou que a reação dos legisladores e/ou dos parceiros sociais tem sido muito variada, na ausência de uma orientação clara sobre o estatuto jurídico do trabalho decorrente do contrato e/ou proteção social dos trabalhadores das plataformas. Ainda segundo Daugareilh (2021), a discussão estaria confinada a quatro abordagens principais:

1) A primeira abordagem, adotada pelo governo belga, foi excluir qualquer proteção social em conexão com atividades realizadas por meio de plataformas que não

geravam um nível mínimo de renda, segundo a lógica de que estas atividades seriam apenas trabalhos ocasionais, dando origem a um rendimento muito baixo. Com base nisso, as atividades de plataformas que produzissem uma receita abaixo de um limite anual não seriam consideradas como um tipo de trabalho que poderia permitir a alguém obter lucro, acumular recursos ou simplesmente ganhar a vida. Esta abordagem tem algumas semelhanças com a forma como a Alemanha ou o Reino Unido lidam com os chamados “contratos de zero horas”. Essa legislação belga de 2018, contudo, foi questionada pelo Tribunal Constitucional por violação dos princípios da igualdade e da não discriminação, e recordou que o Estado tem a obrigação de assegurar a todos os trabalhadores o direito à Seguridade Social;

2) Uma segunda abordagem é apoiar o acesso a esquemas privados que fornecem cobertura de seguro, especialmente para acidentes de trabalho. Foi este o caminho seguido pela legislação francesa ao criar um estatuto específico para os trabalhadores que são considerados trabalhadores independentes para efeitos de determinação de questões como o regime de Seguridade Social. Contudo, o legislador introduziu uma forma de a plataforma reembolsar qualquer seguro voluntário ou privado subscrito pelo

trabalhador. Esta nova disposição abrange apenas os acidentes de trabalho e não as doenças profissionais. Os custos incorridos só serão reembolsados pela plataforma a pedido do trabalhador e na condição de o rendimento do trabalhador ultrapassar 13% do teto da seguridade;

3) Uma terceira via seguida na Europa foi a inclusão destes trabalhadores no regime de seguridade como empregados, quer por aplicação de presunção legal ou por assimilação. Este teria sido o caminho tomado pela legislação espanhola, na sequência de um acordo nacional alcançado pelos parceiros sociais no sentido de estabelecer uma presunção legal de emprego, ainda que apenas para os entregadores ciclistas. O legislador italiano também teria assimilado trabalhadores “uberizados” a empregados em relação de subordinação, adotando uma lei que inclui trabalhadores de plataforma no regime de acidentes e doenças profissionais e exige que as plataformas façam as contribuições pertinentes;

4) Outra opção para o legislador seria adotar uma posição de estrita neutralidade e deixar a questão para os parceiros sociais, aceitando o risco de que as autoridades nacionais (ou europeias) da concorrência possam intervir para impugnar um acordo coletivo, como foi o caso da Dinamarca.

O resultado pode, em última instância, estar na linha da abordagem na Irlanda, com o papel regulatório compartilhado entre o governo e os parceiros sociais.

Entre as diversas experiências, seria recomendável alguma análise adicional da experiência espanhola, tendo em vista sua influência relevante sobre os rumos da regulação na União Europeia. Guerrero e Royo (2021), ao analisarem a experiência espanhola, chamam a atenção de que embora a maioria destes trabalhadores estivesse abrangida pelo regime de Seguridade Social como trabalhadores independentes, houve uma importante mudança devido à decisão da Suprema Corte proferida em 2020 que reclassificou a relação entre a plataforma Glovo como contrato de trabalho. Esta decisão mudou o panorama e levou o governo espanhol a regulamentar o trabalho com plataformas na Espanha. No entanto, a decisão do governo foi limitada aos ciclistas entregadores, quando, na realidade, a questão é muito mais ampla.

Ainda Segundo Guerrero e Royo (2021), há um contexto em que o fenômeno do falso trabalho por conta própria estaria se ampliando e o trabalho através de uma plataforma pode se aproveitar do uso distorcido do estatuto de trabalhador por conta própria como forma de evasão de contribuições para Seguridade Social.

Na Espanha, além do Regime Geral que vale para os empregados, também há, além dos sistemas especiais, um regime para os trabalhadores independentes (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos – RETA). No RETA, os trabalhadores são responsáveis pelo pagamento das contribuições previdenciárias. Já no Regime Geral, essa responsabilidade cabe ao empregador, que retém parte do salário de cada trabalhador para repassar à previdência social. Ademais, existem duas categorias legais que eram relacionadas à economia das plataformas: as de “trabalhadores independentes” e “trabalhadores autônomos economicamente dependentes” (TRADE). A maioria dos trabalhadores de plataformas digitais se encontraria na última categoria (GUERRERO; ROYO, 2021).

As plataformas que operavam na Espanha (por exemplo, Deliveroo, Glovo, Take Eat Easy) enfrentaram amplos debates trabalhistas na Justiça. O *modus operandi* dessas plataformas de entrega acabou levando a maioria dos tribunais a concluir pela existência de uma relação laboral, tendo em vista que os trabalhadores realizam serviços em nome de outros em troca de remuneração, sendo tal trabalho gerido e organizado por outra pessoa – neste caso, a plataforma digital. Estes são os critérios que caracterizam o emprego sob a legislação espanhola. Um argumento utilizado é que o preço do serviço é

definido pela empresa proprietária da plataforma, não podendo o trabalhador negociar qualquer outro tipo de taxa ou participação nos lucros, contrariando a posição de trabalhador independente.

O fato de os trabalhadores serem donos dos veículos que usam, na opinião da Justiça, não impediria que a relação com a plataforma fosse reclassificada como contrato de trabalho, pois o equipamento mais crítico para a realização do serviço seria o aplicativo, que é controlado e disponibilizado pela plataforma, sem interferência dos entregadores na relação comercial entre a plataforma e os seus clientes. Nessa relação haveria ausência de autonomia ou independência por parte desses trabalhadores, apontando a existência de vínculo empregatício.

Ainda segundo Guerrero e Royo (2021), analisando o caso da Espanha, chama a atenção que, em relação aos critérios de subordinação ou dependência, os tribunais espanhóis concluíram pela existência desses critérios devido a vários fatores. Entre eles, o serviço é realizado de acordo com as instruções fornecidas pela empresa (proprietária da plataforma), que define unilateralmente as condições de trabalho. O cumprimento destas instruções, que incorporam também regras de conduta, é monitorado e avaliado pela plataforma, de forma que fique claro que não se trata de subcontratação do serviço

de entrega de refeições. A plataforma não seria apenas um mero intermediário, mas, em vez disso, estipula precisamente como o serviço deve ser executado. Tal aspecto denotaria falta de autonomia por parte do trabalhador na organização do serviço. Haveria outros indicadores da falta de autonomia. Por exemplo: a empresa pode localizar geograficamente seus funcionários a qualquer tempo, monitorando seus parapeiros e itinerários de forma permanente, bem como o horário e a duração de cada entrega. Além disso, a rejeição de um trabalhador de ofertas feitas pela plataforma ou a indisponibilidade repetida podem levar ao término do relacionamento entre as partes.

Como descrito por Guerrero e Royo (2021), no caso Deliveroo, os juízes decidiram que os entregadores não tinham forma de estrutura comercial através da qual podiam executar o serviço, além de ter seu próprio veículo e telefone celular, mas o proprietário da plataforma, por meio de seu aplicativo, organizava a atividade comercial e emitia as instruções aos trabalhadores, fornecendo acesso ao trabalho. Em 2020, houve a decisão da Suprema Corte de que a relação entre a plataforma Glovo e seus entregadores de bicicleta era de emprego. O tribunal se recusou a enviar a questão ao Tribunal de Justiça Europeia para uma decisão preliminar, decidindo que os critérios típicos de um contrato de trabalho haviam sido cumpridos. A referida plata-

forma Glovo não seria um mero intermediário, mas uma empresa que fornece serviços de entrega sob condições e mantém a propriedade dos principais ativos necessários para realizar a atividade. Os trabalhadores de entrega não possuem sua própria estrutura de empresas autônomas, fornecendo seus serviços na estrutura organizacional da plataforma.

Posteriormente, a partir de diálogo social, a Espanha acabou evoluindo, em 2021, para uma importante alteração legal na busca de aperfeiçoar a regulação do trabalho em plataformas digitais, conhecida popularmente como “Lei Rider”.<sup>3</sup> A referida lei trouxe mudanças como, por exemplo, o direito do conselho de trabalhadores de ser informado pela empresa dos parâmetros, regras e instruções em que se baseiam os algoritmos ou sistemas de inteligência artificial que afetam a tomada de decisões que podem afetar as condições de trabalho, acesso e manutenção de emprego. Ademais, foi introduzida disposição adicional sobre a presunção de emprego das atividades de distribuição ou distribuição de qualquer tipo de produto ou mercadoria, quando a empresa exercer os seus poderes de organização, direção e controle, através da gestão algorítmica do serviço ou das condições de trabalho através de uma plataforma digital.<sup>4</sup>

Segundo Guerrero e Royo (2021), haveria a necessidade da evolu-

ção ou atualização do conceito de dependência-subordinação, em que dependência não implica subordinação absoluta, mas apenas inserção na organização da empresa. Na sociedade pós-industrial, a dependência teria se tornado mais flexível. As inovações tecnológicas levaram ao estabelecimento de sistemas de controle digitalizados para a prestação de serviços. A existência de uma nova realidade das forças produtivas exigiria a evolução dos critérios de dependência, mesmo quando os poderes do empregador não tradicional se manifestassem indireta ou implicitamente por meio da gestão algorítmica das condições de trabalho ou do serviço prestado.

Capitan e Ranz (2022), na análise da experiência espanhola, enfatizam que as tensões entre os estatutos trabalhistas dos trabalhadores autônomos e assalariados são contínuas nos mercados de trabalho europeus, com existência de “áreas cinzentas”. Nesta área de “relações de trabalho ambíguas”, surgem dúvidas genuínas e razoáveis quanto à existência ou não de relação de trabalho com dependência jurídica. Esse conflito entre autônomos/independentes x trabalhadores assalariados aumentou devido ao surgimento de novas tecnologias aliadas a novas formas de organização da produção: as plataformas digitais. Na Espanha, o intenso debate sobre a natureza da condição trabalhista dos entregadores teria quatro diferentes posições

principais: 1) Relação comercial; 2) Aplicação do contrato TRADE (ou seja, trabalhadores independentes dependentes); 3) Constituição de relação especial de trabalho; 4) A opção mais protetora: a aplicação do estatuto do trabalho ou de relação de emprego.

Ainda segundo Capitan e Ranz (2022), a “Lei Rider”, decorrente de um processo de diálogo social, introduziu novas garantias para as pessoas que trabalham em plataformas digitais de entrega digital, com a presunção de emprego. Também, como já citado anteriormente, estabeleceu o direito à informação dos representantes dos trabalhadores sobre os parâmetros, normas e instruções determinadas pelo algoritmo.

Capitan e Ranz (2022), na análise da Lei Rider, destacaram que a referida lei introduziu um novo artigo no Estatuto dos Trabalhadores, com a seguinte redação: “ser informado pela empresa dos parâmetros, regras e instruções em que se baseiam os algoritmos ou sistemas de inteligência artificial que afetam a tomada de decisões que podem afetar as condições de trabalho, acesso e manutenção do emprego, incluindo a elaboração de perfis”. Ademais, a Lei Rider também introduziu uma disposição adicional, com a presunção de emprego no domínio das plataformas de distribuição digital, para “a atividade de pessoas que prestem serviços remunerados que consis-

tam na entrega ou distribuição de qualquer produto de consumo ou mercadoria, por empresários que exerçam poderes empresariais de organização, direção e controle, de forma direta, indireta ou implícita, mediante gestão algorítmica do serviço ou das condições de trabalho, através de uma plataforma digital”.

Ainda segundo Capitan e Ranz (2022), a Lei Rider teve como propósito evitar a precarização do trabalho e dar mais transparência sobre a tomada de decisão das plataformas, bem como incluir os trabalhadores assalariados no serviço das plataformas no âmbito do Plano Estratégico de Seguridade Social.

A experiência espanhola é recente e, por essa razão, há dificuldade de uma avaliação mais profunda de todos os seus resultados, mas é um marco importante para tentar garantir melhores condições de trabalho e proteção social. Também é relevante na discussão da regulamentação do trabalho em plataforma e está afetando a discussão na União Europeia.<sup>5</sup>

No âmbito da América Latina, o Chile aprovou a Lei 21.431, de março de 2022,<sup>6</sup> também regulamentando a questão do trabalho em plataformas digitais. Na referida regulamentação, há a possibilidade de que os trabalhadores sejam enquadrados como dependentes ou independentes. Nova-

mente, é uma norma muito recente, que dificulta qualquer avaliação mais profunda a respeito dos seus impactos, mas cabe destacar a possibilidade de classificação desses trabalhadores como dependentes. Embora a referida lei seja de março de 2022, a entrada em vigor ocorreu no primeiro dia do sexto mês após a sua publicação, ou seja, em setembro de 2022. A referida lei regula as relações entre trabalhadores de plataformas digitais, dependentes e independentes, e empresas de plataformas digitais, estabelecendo normas para o contrato de trabalho desses dois grupos. A título de exemplo, a empresa da plataforma digital de serviços deve comunicar por escrito a rescisão do contrato do trabalhador independente que tenha prestado serviços contínuos durante seis meses ou mais, com antecedência mínima de 30 dias. Tal antecipação não é exigida quando a rescisão do contrato for decorrente de conduta que constitua infração grave do trabalhador.

Segundo Azuara, Silva e Tapia (2022), o elemento essencial da norma é que o trabalhador pode ser considerado dependente ou independente, dependendo do cumprimento ou não dos requisitos do código de trabalho chileno. A lei estabeleceu regras específicas para este tipo de trabalho, cabendo destacar:

a) Contrato de serviços. Fica estabelecido que os serviços prestados

por autônomos a empresas de plataformas digitais devem ser realizados mediante contrato, estabelecendo termos e condições; preços e taxas; critérios de contato e coordenação entre trabalhador e usuário; proteção de dados pessoais; tempos máximos de conexão e desconexão;

- b) Acesso à Seguridade Social. Fica estabelecido que o trabalhador autônomo terá direito de acesso à cobertura previdenciária, contribuindo conforme o caso. Desta forma, terá direito a cobertura de saúde, aposentadoria por idade, seguros de acidentes de trabalho e doenças profissionais, invalidez e sobrevivência;
- c) Novo esquema de proteção. Em matéria de proteção e segurança, o novo regulamento contempla três linhas de atuação que constituem deveres da empresa: (1) Proporcionar ao trabalhador formação adequada; (2) Entregar implementos de segurança; e (3) Incluir seguro contra danos que proteja bens pessoais.
- d) Regulação de remuneração, jornada de trabalho e desligamento, estabelecendo: (a) Tempo mínimo de desligamento de 12 horas contínuas em um período de 24 horas; e (b) o valor da hora por serviço não poderá ser inferior à proporção da renda mensal mínima estabelecida em lei, acrescida de 20%.

e) Direitos coletivos dos trabalhadores de plataformas digitais. Fica estabelecido o direito dos trabalhadores a constituir organizações sindicais que considerem adequadas, com a única condição de que os seus estatutos estejam sujeitos à lei.

De modo geral, nota-se que, mesmo em nível internacional, ainda são recentes as iniciativas de regulamentação desse novo mundo do trabalho. A tecnologia das plataformas certamente criou uma tendência a desregulamentação ou necessidade de atualização da regulamentação trabalhista eficiente e adequada tanto para garantir condições de trabalho adequadas como também para propiciar proteção social sustentável. Sem uma devida regulamentação, há riscos em termos de precarização do mercado de trabalho, desproteção social e fragilização do financiamento da Seguridade Social.

Em alguns países, a regulamentação tem evoluído no sentido de permitir a classificação dos trabalhadores de plataformas como dependentes ou empregados, desde que existam características que os enquadrem como tal conforme a regulamentação trabalhista ou mesmo em função da atuação da Justiça do Trabalho ou da Suprema Corte. Claramente, em muitas dessas plataformas os trabalhadores são dependentes pelo fato de precisarem dos aplicativos para o exercício das atividades, em que

pese tendam a valorar a flexibilidade de horários ou a possibilidade de estarem vinculados a várias plataformas simultaneamente. Na realidade, o fato é que há diferentes situações, desde trabalhadores que têm nas plataformas sua única fonte de renda e aqueles que as usam para complementar a renda, bem como os que podem prestar serviços para várias plataformas de forma simultânea, o que acaba tornando o desafio da regulamentação ainda mais complexo. A título de exemplo, há maior dificuldade para evitar jornadas excessivas de trabalho quando se presta serviço a várias plataformas ou mesmo do ponto de vista de recolhimento para Seguridade Social. Essas questões denotam a complexidade para encontrar uma regulamentação que seja adequada, mas é absolutamente necessária. A tendência de remunerações baixas, em função da grande oferta de trabalhadores, estimula longas jornadas de trabalho.

Embora exista um grande foco nos entregadores de bicicleta ou motocicleta e nos condutores de veículos, na realidade, uma gama extremamente ampla de serviços é passível de ser exercida por meio de plataformas digitais e o seu alcance tende a ser crescente e muito relevante.

Há tanto aqueles que assumem tarefas “sob demanda” (a pedido) baseados localmente e delimitados geograficamente por meio de plata-

formas como também existem outros trabalhadores da *gig economy*, os chamados de *crowdworkers*, que, por sua vez, operam online por meio de plataformas que podem funcionar em nível global, sem qualquer limite geográfico. Esse tipo de benefício está ligado à terceirização e à descentralização produtiva, que alguns chamam de “terceirização on line”. O acesso a essas “multidões” é extremamente rápido na medida em que é mediado por equipes de TI que interligam a demanda e a oferta quase que instantaneamente, diminuindo os custos de transação. Na prática, os custos de mão de obra tendem a ser minimizados, pois a competição entre trabalhadores pode se materializar em nível global: trabalhadores de países desenvolvidos e subdesenvolvidos podem competir para realizar as mesmas tarefas, o que leva inexoravelmente à tendência a baixar as remunerações. Nessas modalidades, em geral, os prestadores são classificados como autônomos, frustrando seu acesso à proteção trabalhista e à Seguridade Social (GOLDIN, 2020).

Segundo Goldin (2020), a automação é uma forma de “terceirização on line”, pois o *crowdsourcing* pode ser definido como a prática de obter os serviços através do recrutamento de um amplo grupo de pessoas e, especialmente, da comunidade on line, em vez de empregados ou fornecedores tradicionais. Haveria crescente indefinição das fronteiras entre o trabalho

dependente e o por conta própria. A reivindicação das plataformas é justamente sustentar que os trabalhadores que lhes prestam serviços não são dependentes para evasão de custos, além de proteção social, relacionados a uma relação de emprego tradicional.

Álvarez e Weidenslaufer (2020) também chamam a atenção para o fato de que as plataformas virtuais vêm mudando a forma como os serviços são prestados, causando diferentes impactos tanto no mercado quanto nas relações de trabalho, na medida em que mudou a forma como as empresas são organizadas. As modalidades de trabalho em plataformas digitais poderiam ser divididas em dois grandes grupos:

- 1) trabalho colaborativo “*crowdwork*”, atividades ou serviços que são realizados online, independentemente do local;
- 2) trabalho sob demanda pelos aplicativos (trabalho sob demanda via aplicativos), que se refere a atividades físicas ou serviços realizados localmente. Entre as atividades mais comuns deste último tipo estão o transporte e entrega de produtos e serviços domiciliares. Nesses casos, os aplicativos são usados para conectar a demanda com a oferta de trabalho, geralmente dentro de uma área geográfica limitada.

Essas novas modalidades de trabalho têm suscitado um debate

doutrinário e jurisprudencial sobre as relações que surgem nessas plataformas digitais e uma série de desafios para a segurança e saúde no trabalho. Em especial, fica sempre a questão sobre se pode ou não ser considerada a existência de relação de dependência e de emprego. Em alguns países, a Justiça está decidindo se o trabalho para plataformas dá origem ou não a vínculos empregatícios, como por exemplo, Espanha e Reino Unido. No Reino Unido, por exemplo, a Suprema Corte do Reino Unido rejeitou recurso da Uber contra um tribunal trabalhista que decidiu que seus motoristas deveriam ser classificados como empregados com acesso a direitos como, por exemplo, o salário mínimo e férias pagas. A Uber, como muitas empresas de entrega, argumentava que seus motoristas eram parceiros autônomos e independentes, sem direito a direitos básicos desfrutados pelos trabalhadores, que incluem o salário mínimo por hora legalmente aplicável. Tal realidade, contudo, foi alterada com a referida decisão da corte suprema.<sup>7</sup>

No Brasil, além da existência de vários projetos de lei que tramitam no Congresso Nacional, houve a aprovação de uma regulamentação específica por meio da Lei nº 14.297, de 5 de janeiro de 2022, não permanente, com medidas de proteção asseguradas aos entregadores durante a vigência da emergência em saúde pública decorrente da covid. A referida lei

estabeleceu que, durante a vigência da emergência sanitária, “a empresa de aplicativo de entrega deve contratar seguro contra acidentes, sem franquia, em benefício do entregador nela cadastrado, exclusivamente para acidentes ocorridos durante o período de retirada e entrega de produtos e serviços, devendo cobrir, obrigatoriamente, acidentes pessoais, invalidez permanente ou temporária e morte”. A referida Lei também trouxe outras garantias, como por exemplo, que o contrato celebrado entre a empresa de aplicativo de entrega e o entregador deveria conter as hipóteses de bloqueio, de suspensão ou de exclusão da conta do entregador da plataforma eletrônica. Também estabeleceu que a empresa fornecedora do produto ou do serviço deveria permitir que o entregador utilizasse as instalações sanitárias de seu estabelecimento e garantir o acesso do entregador a água potável. Embora a referida lei tenha sido positiva em termos da busca de melhores condições de trabalho, trata-se, conforme citado anteriormente, de regulamentação temporária e que também não abrangeu todas as questões relacionadas à proteção social dos trabalhadores. Tal aspecto é muito importante, adicionalmente pelo alto índice de acidentalidade no caso de entrega de motocicletas. Contudo, essa elevada acidentalidade, como os trabalhadores de plataforma não são considerados empregados e, muitas vezes, do ponto de vista da proteção social, estão na informali-

dade, não se reflete nas estatísticas de acidentes de trabalho ou, por exemplo, no Fator Acidentário de Prevenção (FAP) das plataformas digitais.

#### 4 Considerações Finais

A partir dos microdados da PNAD Contínua do 3º trimestre de 2022, foi possível estimar que havia, no Brasil, cerca de 2,8 milhões de trabalhadores condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes. Havia forte predominância do gênero masculino: do total de 2,8 milhões de trabalhadores, cerca de 2,6 milhões eram do sexo masculino (94,2% do total) e cerca de 162 mil eram mulheres.

Desse total, 1,6 milhão de trabalhadores eram por conta própria, cerca de 1,2 milhão (74,4%) declararam não contribuir para a previdência e apenas cerca de 416 mil eram contribuintes (25,6%). Portanto, por essa estimativa, pode-se chegar ao diagnóstico de que entre os trabalhadores por conta própria condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes, a desproteção previdenciária era uma realidade em cerca de 3 de cada 4 trabalhadores ocupados nesses setores. Por esse dado, fica clara a necessidade de avançar na cobertura previdenciária dos trabalhadores de plataformas digitais. No caso dos empregados sem carteira de trabalho assinada, de um total estimado de cerca de 400

mil trabalhadores, cerca de 345 mil (86,1%) não contribuía para a previdência. Considerando o conjunto de trabalhadores por conta própria e sem carteira de trabalho assinada chega-se à estimativa de cerca de 2 milhões de condutores de motocicletas, automóveis, táxis e caminhonetes nestas posições na ocupação. Desse total, cerca de 1,551 milhão (cerca de 76,7%) não eram contribuintes para a previdência.

Do total de 504 mil trabalhadores por conta própria, que eram condutores de motocicletas no 3º trimestre de 2022 no Brasil, apenas cerca de 91 mil eram contribuintes para a previdência e cerca de 414 mil não contribuía. Em percentual, portanto, apenas 18% dos trabalhadores por conta própria condutores de motocicletas eram contribuintes ou, de forma inversa, 82% não eram contribuintes e não tinham proteção previdenciária. Considerando o total de 1,1 milhão de trabalhadores por conta própria que eram condutores de automóveis, táxis e caminhonetes, apenas 325 mil (29,1% do total) eram contribuintes e cerca de 792 mil (70,9% do total) não contribuía para a previdência.

Neste contexto, estabelecer uma regulamentação adequada é uma necessidade urgente para garantir condições dignas de trabalho a um setor que conta com a suposta autonomia dos trabalhadores que prestam serviços para as platafor-

mas, mas que está mostrando, em muitos casos, precarização e alta desproteção social. As políticas públicas devem promover condições para o trabalho decente seja de trabalhadores assalariados ou não, dependentes ou independentes, típicos ou atípicos, mas que, muitas vezes, dependem das plataformas para exercer alguma atividade de geração de renda.

Essa regulamentação é ainda mais urgente quando se considera que, embora os setores que tenham maior visibilidade sejam os dos entregadores de bicicletas e/ou motocicletas, bem como os condutores de veículos, na realidade, os trabalhadores de plataformas digitais podem e tendem a abarcar um universo ainda mais relevante. Na realidade, parte relevante dos serviços é passível de atuação das plataformas digitais.

As plataformas digitais podem ser vistas como uma forma de “terceirização on line”, que permite obter serviços através do recrutamento de um amplo grupo de pessoas da “comunidade on line”, em vez de empregados ou fornecedores tradicionais, fora das margens do sistema tradicional de proteção ao trabalho. A ampla oferta de trabalhadores tende a gerar baixas remunerações e longas jornadas de trabalho.

Como colocado anteriormente, a crescente importância e a escala já relevante dos trabalhadores de pla-

taformas digitais, além do grande espaço para potencial crescimento, têm gerado um complexo debate em vários países do mundo sobre a forma mais adequada de regulamentar essa nova forma de relação trabalhista e como garantir proteção social e melhores condições de trabalho a esse segmento. Há riscos em relação a precarização do mercado de trabalho, desproteção social e fragilização do financiamento da Seguridade Social. O incremento dessas formas atípicas ou não convencionais exige análise profunda dos impactos no mercado de trabalho e na proteção social.

Também há grande debate sobre a questão legal da interpretação da relação contratual entre trabalhadores e plataformas, se podem ser considerados dependentes ou independentes e/ou se haveria ou não vínculo de emprego. Embora as plataformas tentem defender o status de trabalhadores independentes, por razões de redução de custos e para afastar a definição de vínculo empregatício, deveria ficar claro que, muitas vezes, esses trabalhadores dependem das plataformas para o exercício de suas atividades e as exercem sob condições e preços estabelecidos pelas plataformas.

A análise da experiência internacional mostrou a complexidade envolvida na regulamentação dos trabalhadores de plataformas e que, algumas vezes, as decisões do poder judiciário têm interferi-

do no processo. O presente artigo também mostrou que há algumas experiências recentes de regulamentação, tendo sido destacado o caso da Espanha e, na região da América Latina, do Chile. Contudo, o fato dessas regulamentações serem muito recentes dificulta a avaliação. No caso da Espanha, foi criada uma lei (conhecida como “Lei do Rider”) em 2021 e, no caso do Chile, uma lei que entrou em vigor em setembro de 2022. Em ambos os casos, foi aberta a possibilidade de que os trabalhadores de plataformas digitais sejam considerados tanto dependentes como independentes e, portanto, tornando possível a existência de relação de emprego. No caso da Espanha, a existência de emprego foi inicialmente direcionada para o caso dos entregadores ciclistas.

De um modo geral, no caso espanhol pesou muito a noção de que haveria a necessidade de atualizar o conceito de dependência, que no caso dos trabalhadores de plataformas digitais está caracterizada por vários fatores, como por exemplo, o fato de que o serviço é realizado de acordo com as instruções fornecidas pela empresa (proprietária da plataforma), que define unilateralmente as condições de trabalho, inclusive, preços. O cumprimento destas instruções, que incorporam também regras de conduta e preços, é monitorado e avaliado pela plataforma, de forma que fique claro que não se trata de subcontratação do serviço de entrega de

refeições. A plataforma não seria apenas um mero intermediário, mas, em vez disso, estipularia precisamente como o serviço deve ser executado. Tal aspecto denotaria falta de autonomia por parte do trabalhador na organização do serviço. Ademais, a experiência espanhola está tendo repercussão na discussão no âmbito da União Europeia.

Um ponto também a ser destacado na experiência espanhola, além da possibilidade de vínculo de emprego, é a garantia de que o trabalhador seja informado pelas plataformas digitais dos parâmetros, regras e instruções em que se baseiam seus algoritmos ou sistemas de inteligência artificial que impactam nas condições de trabalho, acesso e manutenção do emprego.

De qualquer forma, o que fica claro na análise do cenário internacional é uma enorme complexidade sobre qual seria a mais adequada regulamentação do trabalho em plataformas digitais. Contudo, deveria ser clara a necessidade urgente de regulamentação tanto para garantir adequadas condições de trabalho decente como também para garantir proteção social sustentável para esses trabalhadores.

## Referências

ÁLVAREZ, Paola; WEIDENSLAUFER, Christine. **Protección legal a trabajadores de plataformas digitales**. Asesoría Técnica Parlamentaria. Chile, 2020.

AZUARA, Oliver; SILVA, Luis Carmona; TAPIA, Catalina Rodrigues. **La regulación del trabajo en plataformas en Chile: ¿Nuevo paradigma para la región?** 2022. Disponível em: <https://blogs.iadb.org/trabajo/es/la-regulacion-del-trabajo-en-plataformas-en-chile-nuevo-paradigma-para-la-region/>. Acesso em: 27 jan. 2023.

CAPITAN, Luis Pérez; RANZ, Rubén. **Don't GIG Up, Never! Country update – Spain**, fev. 2022.

DAUGAREILH, Isabelle. Introduction: social protection for digital platform workers in Europe. **International Social Security Review**, v. 74, n. 3-4, p. 5-12, 2021.

GOLDIN, A. **Los trabajadores de plataforma y su regulación en la Argentina**. Documentos de Proyectos (LC/TS.2020/44). Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020.

GUERRERO, María Luisa Pérez; ROYO, Miguel Rodríguez-Piñero. Social security for Spain's platform workers: self-employed or employee status? **International Social Security Review**, v. 74, n. 3-4, p. 177-194, 2021.

<https://www.boe.es/boe/dias/2021/09/29/pdfs/BOE-A-2021-15767.pdf>. Acesso em: 26 jan. 2023.

[https://www.diariodesevilla.es/economia/Rider-precariedad-derechos-laborales-](https://www.diariodesevilla.es/economia/Rider-precariedad-derechos-laborales-repartidores-domicilio_0_1741326935.html)

[repartidores-domicilio\\_0\\_1741326935.html](https://www.diariodesevilla.es/economia/Rider-precariedad-derechos-laborales-repartidores-domicilio_0_1741326935.html). Acesso em: 26 jan. 2023.

<https://elpais.com/economia/2022-10-27/el-sector-del-reparto-a-domicilio-duplica-su-contratacion-laboral-un-ano-despues-de-la-ley-rider.html>. Acesso em: 26 jan. 2023.

<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/12072273/12/22/Una-decada-de-paises-liderados-por-Espana-bloquea-la-ley-rider-europea-por-rebaja-derechos.html>. Acesso em: 26 jan. 2023.

<https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/espana-frena-avances-pacto-bruselas-ley-rider-europea/2878048/>. Acesso em: 26 jan. 2023.

<https://lexlatin.com/opinion/plataformas-digitales-tendran-que-adecuarse-nuevas-disposiciones-laborales-chile>. Acesso em: 26 jan. 2023.

<https://www.theguardian.com/technology/2021/feb/19/uber-drivers-workers-uk-supreme-court-rules-rights> Acesso em: 29 mar. 2022.

[https://www.economist.com/britain/2021/12/11/a-court-bashes-uber-into-compliance-again?utm\\_medium=cpc.adword.pd&utm\\_source=google&ppccampaignID=19495686130&ppcadID=&utm\\_campaign=a.22brand\\_pmax&utm\\_content=conversion.direct-response.anonymous&gclid=EAIaIQobChMIqomw8Inu\\_AIV50FIAB1yX-ALkEAAYASAAEgJP3PD\\_BwE&gclsrc=aw.ds](https://www.economist.com/britain/2021/12/11/a-court-bashes-uber-into-compliance-again?utm_medium=cpc.adword.pd&utm_source=google&ppccampaignID=19495686130&ppcadID=&utm_campaign=a.22brand_pmax&utm_content=conversion.direct-response.anonymous&gclid=EAIaIQobChMIqomw8Inu_AIV50FIAB1yX-ALkEAAYASAAEgJP3PD_BwE&gclsrc=aw.ds)

MANZANO, Marcelo; KREIN, André. **A pandemia e o trabalho de motoristas e entregadores por aplicativos no Brasil**. Campinas: Instituto de Economia – Unicamp, 2020.

## APÊNDICE

Tabela 1A – Estimativa de Trabalhadores Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes por Faixa Etária e Contribuição para a Previdência – Brasil – 3º Trimestre de 2022

Quantidade de condutores de motocicletas segundo contribuição para a previdência, sexo e faixa etária - PNADC Trimestral 03.2022									
Faixa etária	Contribuinte			Não contribuinte			Total		
	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total
Até 24 anos	43.335	210	43.545	181.296	7.519	188.815	224.631	7.729	232.360
De 25 a 29 anos	57.547	2.353	59.901	144.166	3.906	148.072	201.713	6.259	207.972
De 30 a 34 anos	49.207	3.626	52.832	94.344	1.012	95.356	143.550	4.638	148.188
De 35 a 39 anos	40.242	2.431	42.673	67.743	2.181	69.924	107.985	4.612	112.597
De 40 a 44 anos	37.932	522	38.454	53.456	2.667	56.123	91.388	3.189	94.577
De 45 a 49 anos	25.560	2.062	27.623	39.032	1.180	40.211	64.592	3.242	67.834
De 50 a 54 anos	14.319	0	14.319	23.750	329	24.079	38.069	329	38.398
De 55 a 59 anos	7.413	0	7.413	12.087	1.385	13.473	19.500	1.385	20.886
De 60 a 64 anos	10.190	1.337	11.527	8.838	0	8.838	19.028	1.337	20.365
65 anos ou mais	2.934	0	2.934	8.396	0	8.396	11.330	0	11.330
Total	288.679	12.540	301.220	633.107	20.179	653.287	921.787	32.720	954.507

Quantidade de condutores de automóveis, táxis e caminhonetes segundo contribuição para a previdência, sexo e faixa etária - PNADC Trimestral 03.2022

Quantidade de condutores de automóveis, táxis e caminhonetes segundo contribuição para a previdência, sexo e faixa etária - PNADC Trimestral 03.2022									
Faixa etária	Contribuinte			Não contribuinte			Total		
	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total
Até 24 anos	40.473	0	40.473	62.094	3.921	66.015	102.567	3.921	106.488
De 25 a 29 anos	75.916	2.087	78.003	115.844	8.892	124.736	191.760	10.978	202.739
De 30 a 34 anos	88.719	7.834	96.553	113.762	12.637	126.399	202.481	20.471	222.952
De 35 a 39 anos	121.559	6.697	128.255	131.979	12.501	144.480	253.537	19.198	272.735
De 40 a 44 anos	110.009	9.372	119.381	115.939	7.750	123.689	225.949	17.122	243.070
De 45 a 49 anos	121.166	17.927	139.092	87.168	9.962	97.130	208.333	27.889	236.222
De 50 a 54 anos	111.740	6.542	118.282	86.054	8.324	94.378	197.794	14.866	212.660
De 55 a 59 anos	83.146	5.164	88.309	56.528	4.723	61.251	139.673	9.887	149.560
De 60 a 64 anos	53.367	1.118	54.485	50.243	486	50.730	103.610	1.604	105.214
65 anos ou mais	37.092	949	38.041	56.879	2.245	59.125	93.971	3.194	97.165
Total	843.186	57.689	900.875	876.490	71.442	947.932	1.719.676	129.131	1.848.807

Fonte: PNADC Trimestral 03.2022/IBGE. Elaboração: a partir dos microdados. Notas: (1) Contribuição para a previdência em qualquer trabalho da semana de referência. (2) Código 8321 - Condutores de motocicletas e código 8322 - Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes da Classificação de Ocupações para Pesquisas Domiciliares da PNADC.

Tabela 2A – Estimativa de Trabalhadores Condutores de Motocicletas, Automóveis, Táxis e Caminhonetes por Posição na Ocupação e Contribuição para a Previdência – Brasil – 3º Trimestre de 2022

Quantidade de condutores de motocicletas segundo contribuição para a previdência, sexo e faixa etária - PNADC Trimestral 03.2022									
Posição na ocupação	Contribuinte			Não contribuinte			Total		
	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total
Empregado no setor privado com carteira de trabalho assinada	180.571	3.154	183.725	0	0	0	180.571	3.154	183.725
Empregado no setor privado sem carteira de trabalho assinada	22.544	937	23.481	219.632	9.664	229.296	242.176	10.601	252.777
Trabalhador doméstico com carteira de trabalho assinada	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trabalhador doméstico sem carteira de trabalho assinada	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empregado no setor público com carteira de trabalho assinada	0	283	283	0	0	0	0	283	283
Empregado no setor público sem carteira de trabalho assinada	343	323	667	214	177	391	557	501	1.058
Militar e servidor estatutário	1.375	0	1.375	0	0	0	1.375	0	1.375
Empregador	1.074	0	1.074	4.839	219	5.059	5.913	219	6.132
Conta-própria	82.773	7.844	90.616	403.934	9.571	413.505	486.707	17.415	504.122
Trabalhador familiar auxiliar	0	0	0	4.488	547	5.035	4.488	547	5.035
<b>Total</b>	<b>288.679</b>	<b>12.540</b>	<b>301.220</b>	<b>633.107</b>	<b>20.179</b>	<b>653.287</b>	<b>921.787</b>	<b>32.720</b>	<b>954.507</b>

Quantidade de condutores de automóveis, táxis e caminhonetes segundo contribuição para a previdência, sexo e faixa etária - PNADC Trimestral 03.2022									
Posição na ocupação	Contribuinte			Não contribuinte			Total		
	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total
Empregado no setor privado com carteira de trabalho assinada	318.615	5.646	324.261	0	0	0	318.615	5.646	324.261
Empregado no setor privado sem carteira de trabalho assinada	31.204	860	32.064	108.409	7.408	115.817	139.614	8.268	147.881
Trabalhador doméstico com carteira de trabalho assinada	16.938	1.550	18.488	0	0	0	16.938	1.550	18.488
Trabalhador doméstico sem carteira de trabalho assinada	256	0	256	7.572	0	7.572	7.828	0	7.828
Empregado no setor público com carteira de trabalho assinada	21.438	701	22.139	0	0	0	21.438	701	22.139
Empregado no setor público sem carteira de trabalho assinada	47.411	1.452	48.863	17.190	1.025	18.215	64.602	2.476	67.078
Militar e servidor estatutário	119.325	2.858	122.184	0	0	0	119.325	2.858	122.184
Empregador	4.721	2.627	7.348	5.263	2.534	7.797	9.984	5.161	15.145
Conta-própria	283.276	41.995	325.272	732.569	59.862	792.431	1.015.845	101.857	1.117.703
Trabalhador familiar auxiliar	0	0	0	5.487	614	6.101	5.487	614	6.101
<b>Total</b>	<b>843.186</b>	<b>57.689</b>	<b>900.875</b>	<b>876.490</b>	<b>71.442</b>	<b>947.932</b>	<b>1.719.676</b>	<b>129.131</b>	<b>1.848.807</b>

Fonte: PNADC Trimestral 03.2022/IBGE. Notas: (1) Contribuição para a previdência em qualquer trabalho da semana de referência. (2) Código 8321 - Condutores de motocicletas e código 8322 - Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes da Classificação de Ocupações para Pesquisas Domiciliares da PNADC.

1 Os motoristas de plataforma são uma forma recente de ocupação no mercado de trabalho brasileiro que tem ganhado notoriedade. A elevada e crescente quantidade de trabalhadores nessas ocupações tem gerado demandas que visam melhores condições de trabalho e proteção social. Como se trata de uma ocupação relativamente recente na nossa sociedade, vários aspectos que a envolvem estão ainda em construção. E isso inclui a identificação inequívoca e segura desses trabalhadores de plataforma a partir de estatísticas oficiais. Conforme dito anteriormente, até o presente momento, não é possível identificar a partir das pesquisas amostrais domiciliares do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) com segurança os condutores que exercem essa atividade por intermédio de plataformas. Contudo, é crível assumir que condutores de plataforma estão contidos nos códigos 8321-Condutores de motocicletas e 8322-Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes da Classificação de Ocupações para Pesquisas Domiciliares. A despeito de, possivelmente, alguma

parcela desses condutores não ser de motoristas de plataformas – como é o caso dos taxistas cujo grupo atualmente é impossível de ser dissociado de outros condutores por estarem todos incluídos no código 8322-Condutores de automóveis, táxis e caminhonetes, e de haver condutores de motocicletas, carros, táxis e caminhonetes que declararam pertencer ao mercado de trabalho formal –, acredita-se que a partir do perfil socioeconômico desses condutores se possa inferir o perfil dos motoristas de aplicativos ao menos até a publicação de novos microdados oficiais que incorporem mecanismos metodológicos de identificação aprimorados desse trabalhador nas pesquisas amostrais domiciliares. Também é importante destacar que as plataformas digitais podem abarcar outros tipos de serviços que vão além da entrega por meio de motocicletas/bicicletas e condutores de veículos para transporte.

- 2 O questionário da PNAD Contínua trimestral não pergunta ao entrevistado se ele recebeu ou não rendimentos de aposentadoria ou pensão de instituto de previdência federal (INSS), estadual, municipal, ou do governo federal, estadual ou municipal. Contudo, é possível que parte, ainda que bastante reduzida, dos condutores, sobretudo dos não contribuintes, possa estar ocupada para complementar seu rendimento de aposentadoria ou pensão.
- 3 Ley 12/2021, de 28 de setembro de 2021.
- 4 Ver: <https://www.boe.es/boe/dias/2021/09/29/pdfs/BOE-A-2021-15767.pdf>.
- 5 Ver, por exemplo: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/12072273/12/22/Una-decena-de-paises-liderados-por-Espana-bloquea-la-ley-rider-europea-por-rebaja-derechos.html>. Acesso em: 26 jan. 2023. Ou <https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/espana-frena-avances-pacto-bruselas-ley-rider-europea/2878048/>. Acesso em: 26 jan. 2023.
- 6 <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?i=1173544&f=2022-09-01>.
- 7 <https://www.theguardian.com/technology/2021/feb/19/uber-drivers-workers-uk-supreme-court-rules-rights> e [https://www.economist.com/britain/2021/12/11/a-court-bashes-uber-into-compliance-again?utm\\_medium=cpc.adword.pd&utm\\_source=google&ppccampaignID=19495686130&ppcadID=&utm\\_campaign=a.22brand\\_pmax&utm\\_content=conversion.direct-response.anonymous&gclid=EAIaIQobChMIqomw8Inu\\_AIV50FIAB1yXALkEAAYASAAEgJP3PD\\_BwE&gclid=aw.ds](https://www.economist.com/britain/2021/12/11/a-court-bashes-uber-into-compliance-again?utm_medium=cpc.adword.pd&utm_source=google&ppccampaignID=19495686130&ppcadID=&utm_campaign=a.22brand_pmax&utm_content=conversion.direct-response.anonymous&gclid=EAIaIQobChMIqomw8Inu_AIV50FIAB1yXALkEAAYASAAEgJP3PD_BwE&gclid=aw.ds).

*(\*) Doutor em Economia pela Universidade Autônoma de Madri. Mestre em Economia pelo IPE/USP e em Direção e Gestão de Sistemas de Seguridade Social pela Universidade de Alcalá/Espanha e pela Organização Ibero-americana de Seguridade Social (OISS). O autor teve passagens pelo Ministério da Previdência Social (assessor especial do Ministro, Diretor do Departamento e Subsecretário do Regime Geral de Previdência Social e Coordenador-Geral de Estudos Previdenciários), Ministério do Trabalho e Emprego (Assessor especial do Ministro e Coordenador-Geral de Emprego e Renda), Ministério do Desenvolvimento Social, IPEA (Coordenador de Seguridade Social) e OIT. Foi membro do Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS), do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT) e do Conselho Nacional dos Direitos do Idoso (CNDI). Ganador do Prêmio Interamericano de Proteção Social (2º lugar) da Conferência Interamericana de Seguridade Social (CISS) em 2015 e do Prêmio SOF de Monografia (2º lugar) do Ministério do Planejamento/ESAF em 2016. Foi Presidente do Cone Sul da Conferência Interamericana de Seguridade Social (CISS) e Vice-Presidente da Comissão de Adultos Mayores da Conferência Interamericana de Seguridade Social (CISS).*

*(E-mail: rogerio.costanzi@uol.com.br).*

*(\*\*) Mestre em Economia do Setor Público pela UNB.*

*(E-mail: carol.cfs@gmail.com).*

# Uma Breve Discussão Sobre a Viabilidade da Criação da Moeda Comum Entre Brasil e Argentina

CARLOS NATHANIEL ROCHA CAVALCANTE (\*)  
RODRIGO DE-LOSSO (\*\*)

## 1 Introdução

A política monetária de um país é uma importante ferramenta de política pública muitas vezes subestimada pelos agentes econômicos. A política monetária impacta diretamente a inflação e a taxa de juros de um país estimulando ou retraindo a economia. Em particular, no caso brasileiro, a taxa de juros tem sido uma das principais armas contra a inflação deste o início do Plano Real.

Recentemente, em sua primeira viagem internacional, o presidente Lula e sua equipe econômica relataram que vão avançar as discussões sobre uma possível moeda comum entre Argentina e Brasil. A nova moeda em questão é chamada SUR, ao menos preliminarmente, devendo ser utilizada como substituta do dólar nas relações bilaterais.

Contudo, surgem algumas questões relevantes no que concerne a essa possível política conjunta entre esses dois países. A primeira questão é: Como uma moeda comum, ainda que utilizada apenas para trocas comerciais entre os dois

países, pode ser estabelecida entre duas economias com políticas monetárias diferentes e níveis de inflação tão distintos? A segunda questão é ainda mais simples: Quão relevante é a economia argentina no comércio exterior brasileiro? Nas próximas duas seções, iremos explicar os cenários que respondem a essas questões.

Essa não é a primeira vez que o Brasil pensa em utilizar divisas alternativas ao dólar. No Governo Dutra, o Brasil passou por um cenário conhecido como **Ilusão das Divisas**. Durante o período da Segunda Guerra Mundial o país obtinha *superávits* comerciais em moedas inconvertíveis e acumulava déficits crescentes com os Estados Unidos e outros países de moeda forte. Com o término da guerra, as exportações de matérias-primas e manufaturas caíram drasticamente, e o país encontrou uma falsa avaliação da situação das reservas internacionais. O Brasil, nesse período, havia acumulado *superávits* em moedas fracas e não havia dólares e/ou ouro para manter a balança de pagamentos equilibrada (VIANNA, 2014).

O resultado dessa política de acumulação de moeda fraca foi a necessidade de utilizar controles cambiais e de importações além de estabelecer medidas visando aumentar a exportação de café com o intuito de equilibrar a balança de pagamentos. Portanto, o acúmulo de uma moeda que seja conversível apenas entre dois países pode gerar o acúmulo de divisas que são internacionalmente irrelevantes.

Este relatório não tem o intuito de dizer se uma moeda comum acelera ou não o desenvolvimento da região, mas tenta levantar possíveis desafios e questionar a relevância desse possível projeto.

## 2 Inflação e Taxa de Juros

A moeda, sendo fiduciária ou não, possui três funções básicas: meio de troca, reserva de valor e unidade de conta. Uma moeda, quando passa por altos níveis de inflação, perde essas três funções básicas. Em particular, a ideia da criação da moeda entre Brasil e Argentina é ter uma opção alternativa ao dólar como meio de troca. Contudo, para funcionar como meio de troca confiável, uma moeda precisa manter

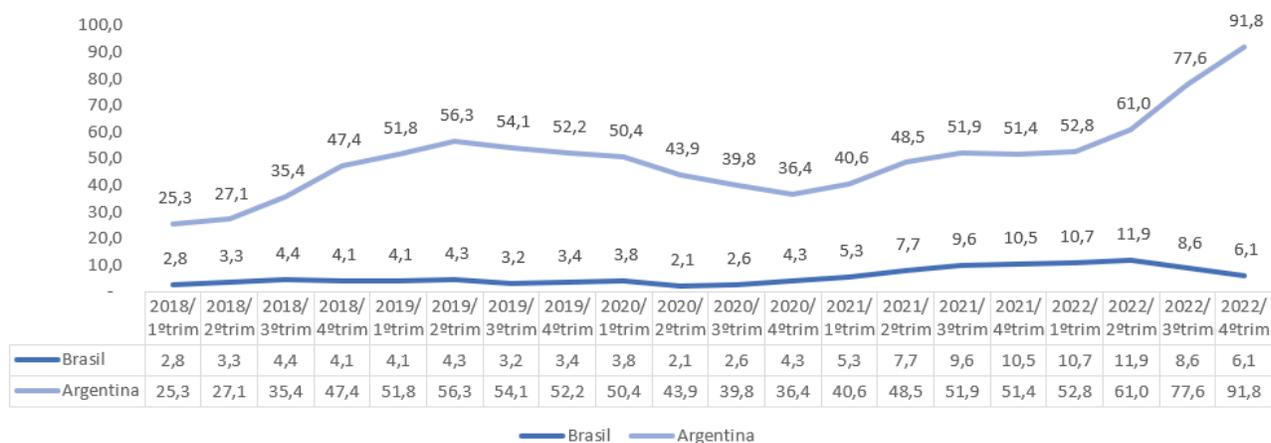
sua reserva de valor em níveis aceitáveis ao longo do tempo.

É de conhecimento comum entre os economistas que a inflação é muito mais prejudicial aos mais pobres. O Brasil e a Argentina são países que precisam lidar com vigilância completa no que concerne ao controle da inflação. Em particular, a Argentina tem tido relativo fracasso no combate à inflação ao longo dos últimos trimestres, em que, conforme a Figura 1, atingiu o patamar de 91,8% no último trimestre de 2022 se comparado ao mesmo período do ano anterior.

O Brasil, por sua vez, tem tido como centro de sua política monetária o combate à inflação com aumento da taxa de juros nos últimos dois anos. Portanto, esse desnível de controle da inflação entre os dois países é somente o primeiro sintoma de que a criação da moeda parece ser arriscada no momento.

Na Figura 1, é visível que a moeda argentina tem enfrentado um cenário monetário muito distinto do brasileiro. Vale questionar se há alguma vantagem em se associar a uma moeda com uma inflação muito maior que a brasileira. Será que o real já não é uma alternativa de moeda “saudável” que poderia ser utilizada para o intercâmbio entre os dois países?

Figura 1 - Taxa de Inflação da Argentina e Brasil (2018-2022)



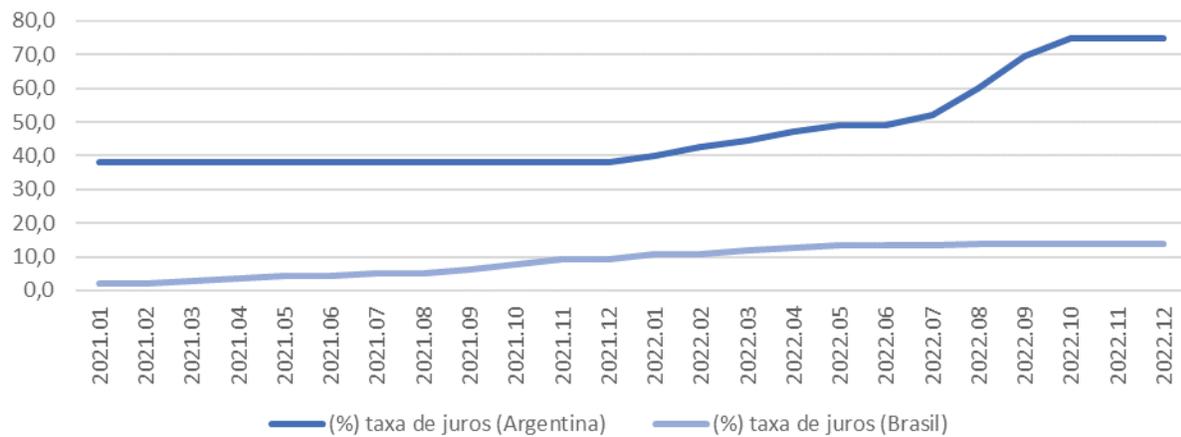
Fonte: World Bank (2023).

Apesar da alta taxa de juros na Argentina, o Banco Central argentino tem adotado uma postura menos agressiva que a do Banco Central brasileiro, uma vez que a taxa de juros do país tem sido menor que a inflação nos últimos dois anos. A Figura 2 mostra as taxas de juros da Argentina e do Brasil no período. Enquanto se discute a autonomia do Banco Central no Brasil nos últimos meses, é possível entender que a instituição tem adotado uma política monetária

mais agressiva em relação à inflação do que o país vizinho.

Portanto, observam-se duas políticas monetárias distintas entre Brasil e Argentina. Eis então outra questão: Como combinar em uma moeda de transação comum as duas políticas assimétricas no que concerne ao controle da inflação? Essa moeda em questão preservaria suas propriedades da moeda no médio ou no longo prazo?

Figura 2 - Taxa de Juros Argentina e Brasil (2021-2022) - (%) (Mensal)



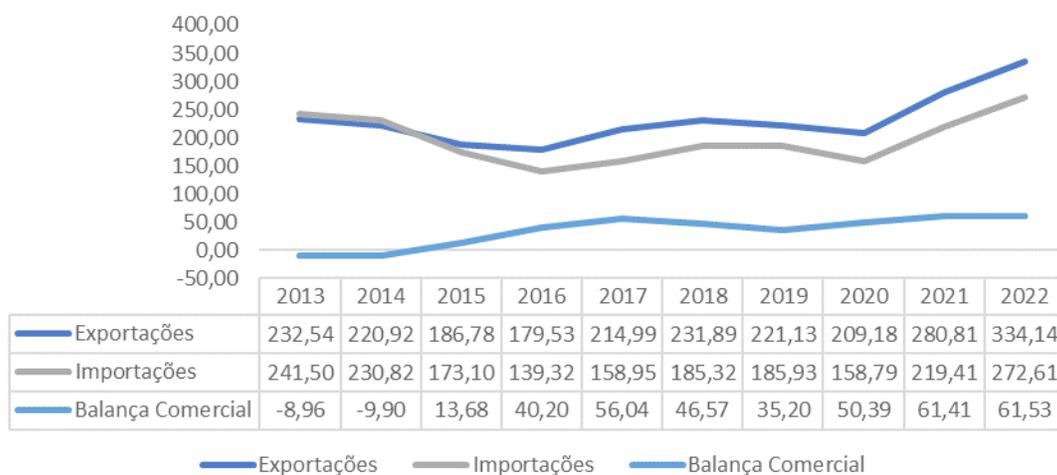
Fonte: Banco Central Argentino e Brasileiro (2023).

### 3 Comércio Exterior

O segundo tópico que serve para questionar a importância do projeto é analisar quão relevante é a Argentina no comércio exterior brasileiro. Na Figura 3 é possível analisar a balança comercial do Brasil nos últimos anos. Verifica-se que a balança comercial brasileira tem sido superavitária na última década.

Este relatório procura verificar se há constrangimentos na balança comercial que justifiquem a descontinuidade do dólar como meio de troca entre o Brasil e Argentina. Do ponto de vista do Brasil, há um contínuo acúmulo de superávit comercial que, somado às reservas internacionais domésticas, mostram que o Brasil não possui problemas no que concerne a restrições na capacidade de importação de produtos internacionais.

Figura 3 - Balança Comercial do Brasil – (US\$ Bilhão) – (2013-2022)



Fonte: MDIC/2023.

A Tabela 1, por sua vez, mostra os principais destinos das exportações brasileiras dos últimos anos em bilhões de dólares. Verifica-se que a Argentina é o terceiro principal destino das exportações brasileiras, atrás apenas de China e Estados Unidos, as duas principais economias do mundo.

Ainda na Tabela 1 é possível verificar que as relações comerciais entre Brasil e os países com maio-

res economias do mundo, China e Estados Unidos, têm aumentado ao longo dos últimos anos: o volume de exportações entre Brasil e China praticamente dobrou nos últimos 10 anos. Contudo, as exportações para a Argentina caíram cerca de 28% se comparados os anos de 2013 e 2022, muito embora tenham crescido 29% entre 2021 e 2022, mantendo o terceiro lugar de maior importador dos produtos brasileiros ao longo dos últimos 10

anos, com magnitude superior a 15 bilhões de dólares em 2022.

A Figura 4 retrata que a participação da Argentina nas exportações brasileiras tem caído ao longo dos últimos 10 anos, passando de 8,4% em 2013 para 4,6% em 2022. Portanto, a economia argentina tem perdido relevância nas exportações brasileiras, ainda que continue tendo participação expressiva em 2022.

Tabela 1 - Principais Destinos das Exportações do Brasil

Rank	Países	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	China	46,02	40,61	35,16	35,13	47,49	63,93	63,36	67,79	87,91	89,43
2	Estados Unidos	24,64	27,02	24,04	23,16	26,87	28,70	29,72	21,47	31,15	37,44
3	Argentina	19,61	14,28	12,79	13,42	17,62	14,91	9,79	8,49	11,88	15,34
4	Países Baixos (Holanda)	13,35	10,98	7,82	6,95	7,42	8,23	7,16	6,70	9,32	11,93
5	Espanha	3,55	3,25	2,94	2,60	3,81	5,13	4,04	4,06	5,43	9,75
6	Chile	4,48	4,98	3,98	4,08	5,03	6,39	5,16	3,85	7,02	9,09
7	Singapura	1,91	2,48	1,35	1,30	1,83	2,33	2,88	3,67	5,82	8,40
8	México	3,60	3,67	3,59	3,81	4,51	4,50	4,90	3,83	5,56	7,05
9	Japão	7,96	6,72	4,84	4,60	5,26	4,32	5,43	4,13	5,54	6,62
10	Índia	3,13	4,79	3,62	3,16	4,66	3,91	2,78	2,88	4,80	6,30
	Demais Países	104,28	102,14	86,66	81,30	90,48	89,52	85,91	82,31	106,40	132,79

Fonte: MDIC/2023.

Figura 4 - Share das Exportações para a Argentina (2013-2022) (%)



Fonte: MDIC/2023.

No que concerne às principais origens das importações brasileiras, a Tabela 2 mostra que a Argentina também ocupa o terceiro lugar de maior exportador de produtos ao Brasil. Observou-se também uma redução na magnitude das importações, caindo de 16,46 bilhões de dólares em 2013 para 13,10 bilhões em 2022, uma redução de mais de 20% das importações

entre 2013 e 2022. Enquanto o volume das importações da Argentina caiu, o volume transacionado com os principais parceiros comerciais, China e Estados Unidos, aumentou substancialmente ao longo do mesmo período.

A Figura 5, por sua vez, mostra que, assim como as exportações, as importações argentinas no volume

total transacionado pela economia brasileira também têm perdido participação relativa entre 2013 e 2022, com redução de 2 pontos percentuais nos últimos 10 anos, caindo de 6,8% para 4,8% ao longo do período analisado. Ou seja, o volume transacionado entre o Brasil e o resto do mundo cresceu mais que o volume transacionado entre o Brasil e a Argentina.

Tabela 2 - Principais Origens das Importações do Brasil

Rank	Países	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	China	37,33	37,35	30,71	23,35	27,55	35,16	36,03	34,78	47,65	60,74
2	Estados Unidos	36,02	35,02	26,48	23,82	27,81	32,83	34,77	27,88	39,39	51,30
3	Argentina	16,46	14,14	10,28	9,08	9,45	11,13	10,65	7,90	11,95	13,10
4	Alemanha	15,19	13,84	10,38	9,13	9,47	10,94	10,83	9,37	11,35	12,81
5	Índia	6,36	6,64	4,29	2,48	2,98	3,87	4,54	4,17	6,73	8,85
6	Rússia	2,68	3,01	2,22	2,02	2,67	3,40	3,72	2,75	5,70	7,85
7	Itália	6,72	6,31	4,68	3,70	4,16	4,92	4,69	4,08	5,48	5,57
8	Coreia do Sul	9,49	8,53	5,42	5,45	5,27	5,48	5,05	4,50	5,11	5,46
9	Arábia Saudita	3,19	3,30	1,91	1,30	1,88	2,32	2,30	1,53	2,88	5,31
10	Japão	7,08	5,90	4,88	3,57	4,07	4,85	4,74	4,19	5,15	5,30
	Demais Países	100,99	96,79	71,85	55,41	63,63	70,43	68,61	57,66	78,04	96,31

Fonte: MDIC/2023.

Figura 5 - Share das Importações da Argentina (2013-2022) (%)



Fonte: MDIC/2023.

A ideia da moeda única pode ser justificada para expandir as relações comerciais entre o Brasil e os demais países da América do Sul. Contudo, assim como o volume das exportações brasileiras para Argentina caiu nos últimos anos, as transações comerciais entre o Brasil e os países da América do Sul seguiram tendência similar, uma vez que o volume das exportações brasileiras se manteve estável entre 2013 e 2022, passando de 41,10 para 43,95 US\$ bilhões. Contudo, os principais destinos das exportações brasileiras são os continentes asiáticos e europeu, seguidos de perto

pela América do Norte, em que os Estados Unidos são o segundo principal parceiro comercial do Brasil.

No que concerne às importações, observa-se comportamento semelhante às exportações entre 2013 e 2022. A América do Sul apresentou redução substancial do volume das importações brasileiras ao longo desse período. O volume das importações diminuiu de US\$ 34 bilhões em 2013 para US\$ 29,84 bilhões em 2022. Ásia e América do Norte são as principais origens das importações brasileiras ao longo dos últimos anos.

*Tabela 3 - Exportações por Blocos Econômicos (2013-2022) - (US\$ Bilhões)*

Bloco Econômico	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ásia (Exclusive Oriente Médio)	78,26	73,06	62,28	60,61	77,84	91,93	93,23	99,25	130,34	139,62
Europa	51,00	47,71	37,78	35,63	39,68	43,47	39,53	37,32	48,30	63,31
União Europeia – EU	39,72	36,16	28,81	27,15	30,21	34,29	29,97	27,64	36,53	50,89
América do Norte	30,95	33,00	29,99	29,33	34,11	36,56	38,00	29,53	41,63	49,89
América do Sul	41,10	36,62	31,03	30,03	35,25	35,17	27,95	22,66	34,05	43,95
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	9,02	10,48	10,01	9,09	10,21	10,36	11,85	14,18	19,33	23,90
Mercado Comum do Sul - Mercosul	24,68	20,42	17,99	18,38	22,61	20,83	14,75	12,40	16,99	21,76
Oriente Médio	10,94	10,42	9,95	10,15	11,67	9,77	10,81	8,80	12,07	17,15
África	11,08	9,70	8,20	7,83	9,39	8,10	7,54	7,86	9,48	12,76
Comunidade Andina das Nações - CAN	7,06	6,63	6,08	6,26	7,10	7,31	7,56	5,58	8,84	11,49
América Central e Caribe	4,53	5,87	4,64	3,67	4,24	4,37	3,28	2,94	3,98	6,01
Oceania	0,54	0,51	0,49	0,53	0,57	0,69	0,77	0,81	0,97	1,31

*Tabela 4 - Importações por Blocos Econômicos (2013-2022) - (US\$ Bilhões)*

Bloco Econômico	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ásia (Exclusive Oriente Médio)	73,32	71,28	55,93	43,24	50,44	60,73	62,55	57,93	78,16	94,50
América do Norte	44,81	43,09	33,28	29,21	34,06	40,49	42,32	33,66	46,52	61,75
Europa	59,41	55,49	43,21	36,47	40,67	45,73	45,98	39,34	51,48	60,33
União Europeia - UE	47,13	43,46	33,84	28,79	31,87	35,64	34,94	30,32	38,26	44,26
América do Sul	34,00	31,53	23,18	20,27	21,89	23,92	22,26	18,18	26,62	29,84
Mercado Comum do Sul - Mercosul	21,09	18,95	14,04	13,32	13,56	15,09	14,57	11,98	17,36	18,57
Oriente Médio	7,37	8,00	5,31	3,57	3,97	5,19	5,10	4,34	7,33	13,24
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	8,81	8,62	7,30	6,00	7,62	8,01	8,94	7,28	9,54	9,96
África	17,39	17,06	8,76	4,60	5,55	6,62	5,60	3,66	6,43	8,52
Comunidade Andina das Nações - CAN	7,41	7,39	5,06	3,63	4,48	5,28	4,43	3,21	4,66	5,72
Oceania	1,32	1,23	1,11	0,89	1,43	1,19	1,03	0,64	1,23	2,74
América Central e Caribe	3,18	2,66	1,60	0,78	0,69	1,11	0,75	0,79	1,29	1,37

Fonte: MDIC/2023.

A Tabela 5 mostra as principais exportações do Brasil em direção à Argentina por nível de produto conforme **Nomenclatura Comum do Mercosul** (NCM). No que concerne às exportações para a Argentina segmentadas por produtos, observa-se que a exportação de veículos, principal segmento de produtos exportados para a Argentina teve sua participação relativa nas exportações totais do país reduzida de 45,9 %, em 2013, para 25,3% em 2022.

A criação da moeda comum pode intensificar as exportações desse segmento, o que seria uma vantagem no curto prazo. Contudo, a criação da moeda única não é condição necessária nem suficiente para intensificar as exportações de maior intensidade tecnológica entre o Brasil e a Argentina.

A Tabela 6, por sua vez, mostra as principais importações dos produtos argentinos pela economia brasileira nos últimos 10 anos. Assim

como nas exportações, o segmento associado a veículos automotores é o principal produto argentino importado pela economia brasileira. Assim como as exportações, a participação das importações de veículos e suas partes em relação ao volume importado caiu de 49,1% em 2013 para 38,4% em 2022. Portanto, produtos de maior intensidade tecnológica têm perdido participação na relação bilateral entre os dois países.

*Tabela 5 - Exportações por Produtos - Argentina - (2013-2022)*

Rank	Descrição SH2	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	45,9%	37,0%	40,6%	46,0%	49,5%	44,5%	34,8%	33,6%	26,1%	25,3%
2	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	9,5%	9,7%	10,4%	9,7%	10,0%	8,5%	9,2%	9,2%	9,8%	11,6%
4	Ferro fundido, ferro e aço	3,2%	3,5%	4,3%	3,1%	4,5%	3,7%	3,5%	3,6%	8,4%	6,6%
6	Plásticos e suas obras	4,3%	5,4%	5,3%	4,5%	3,8%	4,0%	5,7%	6,5%	7,0%	6,4%
5	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação	2,6%	1,4%	0,4%	1,3%	1,3%	1,3%	0,8%	0,9%	0,6%	4,6%
8	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes;	4,4%	5,0%	4,6%	3,9%	3,5%	3,9%	4,6%	3,9%	4,3%	4,5%
7	Minérios, escórias e cinzas	4,9%	7,1%	3,1%	1,8%	2,0%	3,1%	2,7%	2,2%	5,6%	3,5%
9	Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão	2,1%	2,7%	3,1%	2,7%	2,2%	2,6%	3,6%	3,9%	3,3%	3,4%
10	Borracha e suas obras	2,7%	3,0%	3,0%	2,9%	2,6%	2,6%	3,5%	3,2%	2,7%	2,9%
	Demais Produtos	20,4%	25,2%	25,2%	24,2%	20,6%	25,8%	31,6%	33,1%	32,2%	31,3%

Fonte: MDIC/2023.

Tabela 6 - Importações por Produtos - Argentina - (2013-2022)

Rank	Descrição SH2	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios	49,1%	46,9%	42,2%	36,6%	39,5%	43,8%	42,7%	32,9%	35,4%	38,4%
2	Cereais	7,2%	5,1%	10,8%	13,7%	13,2%	13,7%	13,8%	15,6%	16,3%	15,0%
3	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação	6,2%	4,9%	3,0%	2,9%	3,1%	3,6%	3,4%	4,5%	12,8%	8,4%
4	Plásticos e suas obras	4,1%	5,4%	5,2%	5,8%	6,1%	5,9%	4,6%	4,6%	4,3%	4,7%
5	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes	4,5%	4,8%	4,1%	4,3%	4,4%	4,0%	4,1%	5,3%	4,5%	4,9%
6	Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural e outros	1,7%	1,6%	1,7%	2,5%	2,4%	2,3%	2,2%	3,9%	2,1%	3,2%
7	Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo	1,9%	2,8%	3,3%	4,5%	3,3%	2,8%	3,4%	3,7%	2,9%	3,5%
8	Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis.	1,6%	1,6%	1,6%	3,8%	2,7%	1,7%	2,3%	3,2%	1,7%	1,5%
9	Produtos diversos das indústrias químicas	2,0%	2,6%	3,6%	2,5%	2,2%	2,0%	2,1%	2,6%	2,1%	2,2%
10	Gorduras e óleos animais ou vegetais	0,3%	0,4%	0,6%	0,8%	1,0%	0,8%	0,9%	2,7%	1,4%	0,9%
	Demais Produtos	21,4%	23,9%	23,8%	22,6%	22,0%	19,5%	20,4%	21,0%	16,4%	17,3%

Fonte: MDIC/2023.

#### 4 Considerações Finais

A relação bilateral entre a economia brasileira e a argentina tem diminuído ao longo dos últimos anos. Isso pode justificar a iniciativa de estreitar os laços entre as duas economias no decorrer dos próximos anos.

Contudo, a ideia da moeda única possui desafios que praticamente inviabilizam a implementação desse projeto no curto prazo. O primeiro problema está relacionado à instabilidade da condução da política monetária da Argentina. A moeda em comum entre os dois países terá que preservar reserva de valor para continuar a ser meio

de troca entre os dois países. Como a inflação entre os dois países é muito distinta, a implementação do real como meio de troca parece ser muito mais viável do que a criação de uma moeda comum.

O segundo ponto é a acumulação de moeda não conversível na balança comercial brasileira. O Brasil passou por um fenômeno semelhante no governo de 1946-1951, em que o país acumulou divisas que não eram relevantes no comércio internacional e passou por severas restrições na balança de pagamentos. Em meio a um mundo cada vez mais globalizado, a ideia de uma moeda comum entre dois países parece ter pouco sentido.

O terceiro ponto é a redução da participação da economia argentina nas trocas comerciais brasileiras. Isso pode ser um ponto a favor do estreitamento comercial entre os dois países se fizer parte de uma ideia de diminuir a dependência brasileira das maiores economias do mundo. Contudo, não há garantias de que isso aumente o bem-estar das duas economias no curto prazo. Em particular, atenta-se ao fato de que produtos de maior intensidade tecnológica têm perdido participação relativa nas trocas bilaterais entre os dois países.

Este relatório não tem intenção de trazer conclusões definitivas sobre as consequências da criação da

moeda comum entre os dois países; contudo, observa-se que o real, moeda brasileira estabelecida e estável desde sua criação, parece ser uma alternativa mais razoável se a intenção for aumentar a relação bilateral entre os dois países. A criação da moeda única possui muitos desafios, e a possibilidade de acumulação de divisas inconvertíveis na economia mundial parece representar um custo muito maior que seus benefícios para ambas as economias.

## Referência

---

VIANNA, Sérgio Besserman. Política econômica externa e industrialização: 1946-1951. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A ordem do progresso**. Rio de Janeiro: GEN LTC, 2014.

*(\*) Mestre da FEA-USP. (E-mail: nathanielrocha18@usp.br).*

*(\*\*) Professor Titular da FEA-USP e pesquisador da Fipe. (E-mail: delosso@fipe.org.br).*

# Da Microeconomia dos Preços à Macroeconomia da Não Neutralidade Monetária<sup>1</sup>

DÉBORA DA SILVA OLIVEIRA (\*)  
MAURO RODRIGUES (\*\*)

## 1 Introdução

Por trás da atuação moderna de Bancos Centrais, há o pressuposto de que a política monetária possui efeitos reais. Por exemplo, em reação a um surto inflacionário, um aumento na taxa de juros básica provoca esfriamento na atividade econômica, fazendo com que formuladores de preços tenham maior dificuldade em realizar reajustes. E isso ajuda a controlar a própria inflação.

Na teoria macroeconômica, estes efeitos reais são frequentemente obtidos em modelos com rigidez de preços, isto é, em que firmas mudam seus preços de maneira infrequente. Algumas delas, assim, não farão reajustes em resposta a uma mudança inesperada na política monetária, levando a uma reação na quantidade produzida. Com a disponibilidade de dados microeconômicos de índices de preços ao consumidor, as implicações destes modelos passaram a ser avaliadas empiricamente.

Nossa pesquisa se insere nesta literatura. Com base nos microdados do IPC-Fipe, documentamos uma

série de fatos sobre a frequência e variação média dos preços no município de São Paulo. Notamos significativa heterogeneidade entre produtos. Por exemplo, a frequência de reajuste é duas vezes maior em itens de alimentação do que em serviços.

Utilizamos estas informações para construir versões quantitativas de modelos de custo de menu, ou seja, em que firmas se defrontam com um custo fixo para alterar seus preços, de modo que realizam reajustes de maneira infrequente. Seguimos de perto a estratégia de Nakamura e Steinsson (2010). A heterogeneidade é incorporada à modelagem na forma de custos de menu diferenciados entre setores, de modo a replicar estatísticas dos microdados do IPC-Fipe. Simulamos estes modelos para obter o grau de não neutralidade monetária, isto é, a fração da volatilidade do produto atribuída a choques nominais.

Comparamos então o grau de não neutralidade gerado pelo modelo com o estimado nos dados macroeconômicos. Notamos que a heterogeneidade entre setores é de fato

relevante para alcançar um grau de não neutralidade próximo ao observado.

Esta nota apresenta uma extensão de um artigo de nossa autoria (OLIVEIRA; RODRIGUES, 2023), que será publicado na Revista Brasileira de Economia. A novidade aqui é a estimação do grau de não neutralidade monetária no nível macroeconômico no Brasil, para que possa ser comparado ao de modelos de custo de menu. Na sequência, expomos os resultados deste exercício com dados agregados; depois, discutimos de maneira sucinta nosso artigo, fazendo um paralelo com as implicações macroeconômicas encontradas.<sup>2</sup>

## 2 Macroeconomia

Para dimensionar o grau de não neutralidade na economia brasileira, estimamos um modelo de vetores autorregressivos (VAR) padrão, utilizando unicamente dados agregados. Inspirado em Shapiro e Watson (1988), o modelo tem como objetivo avaliar os impactos de curto prazo de choques nominais no produto real.

Ele é motivado pela premissa de que as variáveis reais são determinadas por um modelo de crescimento neoclássico no longo prazo, com movimentos do produto atribuídos a variações na quantidade de trabalho e ao progresso tecnológico. No curto prazo, entretanto, o produto se desvia do estado estacionário de longo prazo em dois casos: caso seja afetado por choques permanentes de trabalho ou tecnológicos, que o conduzirão a um novo estado estacionário; ou, então, influenciado por variações na demanda agregada. Lucas (2003) entende que estes choques de demanda são, na verdade, choques nominais. Portanto, a partir de um modelo VAR, pode-se decompor a variação do produto devida aos choques nominais e às outras variáveis reais (tecnologia e horas trabalhadas).

Uma estrutura semelhante é utilizada aqui. O modelo contempla quatro variáveis: taxa de juros nominal, produto real, quantidade de horas trabalhadas e inflação. Con-

sidera-se na análise o período de 1995 a 2018, com dados agregados em frequência anual para o Brasil. Com relação às fontes dos dados, a série de juros nominais utilizada no modelo é a Selic acumulada no mês anualizada base 252, cuja fonte é o Banco Central do Brasil. As séries de produto interno bruto real e de inflação são disponibilizadas pelo Banco Mundial.<sup>3</sup> Por fim, a série de número de horas totais trabalhadas foi obtida junto ao Federal Reserve Bank of St. Louis.<sup>4</sup>

O modelo VAR estimado é de ordem 3, ou seja, contempla três defasagens de cada variável. Os resultados completos da estimação e as funções impulso resposta estão reportados em Oliveira (2021). O resultado principal está na Tabela 1. A decomposição da variância mostra a contribuição de cada choque estrutural para explicar a variância do erro de previsão das variáveis endógenas do VAR para diferentes horizontes de previsão. A tabela apresenta a fração da variância prevista do produto

real atribuída a cada um dos choques. No curto prazo, é esperado que choques nominais impactem o produto. Os resultados da tabela sugerem que, nos primeiros anos, aproximadamente 15% da variabilidade do produto no curto prazo é atribuída aos choques de demanda, representados pela taxa de juros nominal (4ª coluna). Conforme o horizonte aumenta, o impacto decai gradualmente; a demanda agregada explica aproximadamente 14,7% da variação na produção, considerando o horizonte de nove anos. Mais adiante, utilizaremos estes valores para comparar com o grau de não neutralidade gerado pelo modelo de custo de menu.

Os resultados são consistentes com os encontrados na literatura internacional. Shapiro e Watson (1988) atribuem 28% da variação no produto a choques nominais. Outros autores chegam a estimativas semelhantes ou um pouco maiores. A contribuição de choques nominais tende a ser relevante, mas aquém de 50%.

Tabela 1 – Decomposição da Variância do Produto Real

Período	Inflação	Horas totais	Juros nominais	Produto real
1	0,000	0,438	0,123	0,439
2	0,019	0,392	0,159	0,430
3	0,019	0,398	0,156	0,427
4	0,021	0,402	0,154	0,423
5	0,021	0,416	0,150	0,413
6	0,023	0,419	0,149	0,409
7	0,023	0,424	0,148	0,406
8	0,024	0,425	0,147	0,404
9	0,024	0,426	0,147	0,403

### 3 Microeconomia

Agora passamos à análise da fixação de preços no nível microeconômico. A Fipe gentilmente nos concedeu acesso aos microdados de seu Índice de Preços ao Consumidor (IPC-Fipe), que cobre o município de São Paulo. Os dados são mensais e se referem ao período de janeiro de 2000 a dezembro de 2019. Na base de dados, uma observação é o preço praticado em um ponto de venda, para determinado produto/marca, em um dado mês. Após excluirmos preços administrados, nossa amostra consiste em mais de 16 milhões de observações.

Como na literatura empírica de rigidez de preços, computamos estatísticas de frequência e magnitude de variações de preços. Para tanto,

consideramos as combinações de estabelecimento/produto/marca para as quais dispomos de dados em dois meses consecutivos. Para cada mês, calculamos a fração de preços que mudaram e, dentre os que registraram alteração, o sinal (aumento ou redução) e a magnitude (variação percentual) do reajuste. Como nosso objetivo é enfatizar o papel da heterogeneidade setorial, dividimos a amostra em três grupos, seguindo a classificação do IPCA – Alimentos, Bens Industriais e Serviços.

A Tabela 2 mostra estatísticas para frequências e magnitudes médias de alterações de preços na nossa amostra. A primeira coluna indica o peso de cada grupo no IPC-Fipe (foi realizada reponderação após a exclusão de preços administrados).

As próximas três colunas exibem a frequência de mudanças (fração média dos preços que sofrem alteração por mês), aumentos (fração média dos preços que sobem), e reduções (fração média dos preços que caem). As demais colunas lidam com as variações percentuais médias, focando nos preços que se alteraram.

Notamos evidência de significativa heterogeneidade entre setores. Por exemplo, em alimentos, em média 44% dos preços aumentam todo mês; apesar da maioria das mudanças ser para cima, há uma massa considerável de preços que se reduzem. Já em serviços, há uma frequência bem menor de alterações (aproximadamente 20%), porém, com predominância de aumentos de preços.

Tabela 2 – Estatísticas de Frequência e Magnitude de Mudanças de Preços

	Peso	Frequência (%)			Magnitude (%)		
		Total	Aumentos	Reduções	Total	Aumentos	Reduções
Alimentos	27,6	44,0	24,0	19,9	14,1	15,1	12,6
Bens Industriais	29,6	39,0	21,3	17,7	10,1	10,1	9,5
Serviços	42,8	19,8	12,5	7,3	6,9	6,9	5,5

Em Oliveira e Rodrigues (2023), mostramos também resultados para outras duas divisões de setores, mais desagregadas: 7 setores (de acordo com a segmentação da POF-Fipe) e 12 setores (com base nos subgrupos do IPCA). Exploramos justamente esta diferença na desagregação para entender o papel da heterogeneidade em modelos de custo de menu, como veremos a seguir.

#### 4 Da Microeconomia à Macroeconomia

Em Oliveira e Rodrigues (2023), utilizamos versões quantitativas de modelos de custo de menu para entender o grau de não neutralidade monetária no Brasil. Nossa estratégia segue de perto a de Nakamura e Steinsson (2010). Aqui faremos uma descrição informal da metodologia. Nestes modelos, firmas geram seu produto utilizando trabalho e um conjunto de insumos intermediários. Elas têm certo poder de mercado, de modo que escolhem seus preços. No entanto, se quiserem fazer um reajuste, precisam incorrer em um custo fixo – o custo de menu.

Assim, mudanças de preços ocorrem de maneira infrequente. A firma deixa seu preço constante até que ele fique suficientemente “desatualizado”, momento em que ela decide mudá-lo. Há diversos setores no modelo, diferentes no custo de menu. Em alguns deles, este custo é mais baixo, enquanto em outros é mais alto. Os valores específicos são calibrados de modo a reproduzir estatísticas de mudanças de preços como na Tabela 2. Ou seja, a versão quantitativa do modelo é tal que reproduz a microeconomia das mudanças de preços, como nos dados.

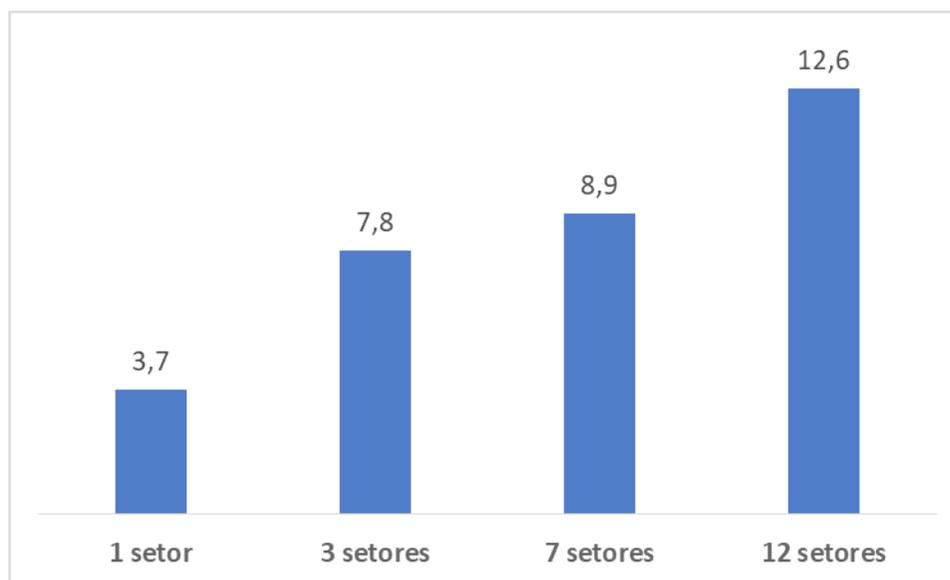
Há duas outras premissas dignas de nota. Primeiro, como dito anteriormente, há insumos intermediários na produção de cada firma, que, na verdade, incorporam produtos de todas as outras firmas desta economia. Segundo, considera-se um componente dependente do tempo na estrutura, em que algumas firmas sorteadas aleatoriamente têm a oportunidade de mudar preços a um custo de menu mais baixo. Essas características afetam o grau de não neutralidade do modelo (veja OLIVEIRA; RODRI-

GUES, 2023, para uma discussão). Aqui focaremos no papel da heterogeneidade setorial.

Promovemos então um choque nominal nesta economia, e verificamos o impacto sobre o produto. Nossa medida de não neutralidade será a variância do produto induzida por este choque, como proporção da variância do componente cíclico do produto conforme nos dados. Com isso, podemos fazer a “ponte” entre a microeconomia e a macroeconomia.

A Figura 1 mostra os resultados do nosso exercício quantitativo. Para entender o impacto da heterogeneidade setorial, consideramos quatro configurações: um modelo com um único setor (custo de menu comum a todas as firmas), e três especificações multissetoriais com os diferentes graus de desagregação mencionados anteriormente – 3 setores (como na Tabela 2), 7 setores e 12 setores. Quanto maior o grau de desagregação, maior a heterogeneidade considerada em termos de diferenças de custos de menu entre firmas.

Figura 1 - Grau de Não Neutralidade Induzido por Modelos de Custo de Menu em Função do Número de Setores



Obs: Variância do produto induzida por um choque nominal como fração da variância observada do componente cíclico, %

Note a importância da heterogeneidade para amplificar a potência de choques nominais. Enquanto o modelo de um setor gera uma variância correspondente a 3,7% da verificada nos dados, esta chega a triplicar no modelo com 12 setores. Além disso, quanto maior o número de setores, maior o grau de não neutralidade induzida pelo modelo de custo de menu.

O modelo com 12 setores apresenta um grau de não neutralidade relativamente próximo ao estimado a partir dos dados agregados. Como vimos na seção 2, choques nominais são responsáveis por cerca de 15% da variância cíclica do produto real. No modelo de custo de menu mais desagregado, essa volatilidade relativa chega a 12,6%.

## 5 Conclusão

Como choques nominais afetam a atividade econômica? Esta pergunta é importante para entender os impactos da política monetária sobre a economia. Apresentamos estimativas do grau de não neutralidade monetária no Brasil utilizando dados agregados, e as comparamos com resultados de modelos de custo de menu calibrados para replicar estatísticas de mudanças de preços no nível microeconômico. Nossos resultados enfatizam o papel da heterogeneidade setorial (na forma de diferenças nos custos de menu) para que o modelo construído a partir dos microdados se aproxime da evidência encontrada para o nível macroeconômico.

## Referências

- LUCAS, R. Macroeconomic priorities. *American Economic Review*, v. 93, n. 1, p. 1-14, 2003.
- NAKAMURA, E.; STEINSSON, J. Monetary non-neutrality in a multisector menu cost model. *Quarterly Journal of Economics*, v. 125, n. 3, p. 961-1013, 2010.
- OLIVEIRA, D. **Rigidez de preços no Brasil: evidências microeconômicas e impactos macroeconômicos**. Dissertação (Mestrado), Programa de pós-graduação em Economia, FEA/USP, 2021.
- \_\_\_\_; RODRIGUES, M. Rigidez de preços no Brasil: evidências microeconômicas e impactos macroeconômicos. *Revista Brasileira de Economia*, 2023 (no prelo). Versão de working paper: <[http://www.repec.eae.fea.usp.br/documentos/Oliveira\\_Rodrigues\\_21WP.pdf](http://www.repec.eae.fea.usp.br/documentos/Oliveira_Rodrigues_21WP.pdf)>
- SHAPIRO, M.; WATSON, M. Sources of business cycle fluctuations. *NBER Macroeconomics Annual*, v. 3, p. 111-148, 1988.

- 
- 1 Agradecemos a Marcio Nakane, Julia Araujo, Marco Bonomo, Ricardo Brito e um parecerista anônimo pelos comentários e sugestões; à Capes, por financiar parcialmente este projeto; e à Fipe, pelo apoio financeiro e por disponibilizar o acesso aos dados. Gostaríamos ainda de agradecer a Marcelo Pereira, da Fipe, que gentilmente nos ajudou durante todo o período em que tivemos acesso à base de dados.
  - 2 Esta pesquisa se origina da dissertação de mestrado de Débora da Silva Oliveira (OLIVEIRA, 2021), defendida no programa de pós-graduação em Economia da FEA/USP.
  - 3 A série considerada para inflação é o deflator do PIB. Foram feitos testes considerando a série de inflação obtida por meio do IPC e não houve mudanças significativas nos resultados.
  - 4 O número médio total de horas trabalhadas foi obtido pela multiplicação de duas séries disponibilizadas pela instituição: número médio de horas trabalhadas por empregado, e número de pessoas empregadas no Brasil. O período escolhido visa ampliar a amostra

utilizada no modelo VAR. Estimou-se o modelo para o período de 2000 a 2020 (compatível com a janela temporal dos microdados do IPC-Fipe). Também foram realizadas estimações com a série de produto interno bruto proveniente do Banco Central do Brasil e a série de inflação do IBGE. Em todos os casos, os resultados foram semelhantes aos aqui reportados.

(\*) EESP/FGV-SP. (E-mail: [debora.soliveira@fgv.br](mailto:debora.soliveira@fgv.br)).  
(\*\*) Departamento de Economia, FEA/USP.  
(E-mail: [mrodrigues@usp.br](mailto:mrodrigues@usp.br)).

## O Orçamento de 2023 e as Recentes Medidas Fiscais

GUILHERME TINOCO (\*)

Nos últimos meses do ano passado, discutimos, em artigos neste Boletim, o cenário fiscal, enfatizando as incertezas existentes. De lá pra cá, houve uma série de novos acontecimentos: a PEC da transição foi aprovada e transformada na Emenda Constitucional número 126; o orçamento de 2023 também foi aprovado, já incorporando os dispositivos criados pela Emenda e, por fim, a equipe econômica anunciou um pacote de medidas para melhorar as perspectivas fiscais e os resultados do ano. Este artigo busca apresentar os principais números envolvidos nessa discussão, com o objetivo de refletir sobre a

situação fiscal de curto e médio prazo e avaliar se as preocupações do mercado se justificam.

Para isso, voltamos ao PLOA<sup>1</sup> de 2023. Apresentada em agosto do ano passado, ainda pelo governo anterior, a proposta projetava um déficit primário do governo federal de R\$ 63,7 bilhões, resultado da diferença entre uma receita líquida de R\$ 1.804,5 bilhões e uma despesa total de R\$ 1.868,2 bilhões. Contudo, se destacava pela omissão de despesas praticamente certas, como os R\$ 200 adicionais de auxílio, que sozinho custaria R\$ 52 bilhões.

Para lidar com essas omissões, e também acrescentar novas despesas, a Emenda 126 (oriunda da PEC da transição), promulgada em dezembro, flexibilizou o teto de gasto, permitindo o aumento da despesa de 2023. Na LOA<sup>2</sup>, que incorporou as mudanças aprovadas, a despesa fixada para o ano foi a R\$ 2.037,3 bilhões (um aumento de R\$ 169,1 bilhões em relação ao PLOA). Com isso, a LOA estimou o déficit primário em R\$ 231,6 bilhões para 2023. A Tabela 1 sintetiza os principais números do PLOA e da LOA.

Tabela 1 – Receita Líquida, Despesas Primárias e Resultado Primário 2023 (PLOA x LOA)

	PLOA 2023	LOA 2023	diferença
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.804,5</b>	<b>1.805,7</b>	<b>1,2</b>
<b>Despesa Total</b>	<b>1.868,2</b>	<b>2.037,3</b>	<b>169,1</b>
<u>Benefícios Previdenciários</u>	<u>859,9</u>	<u>864,6</u>	<u>4,7</u>
<u>Pessoal</u>	<u>367,7</u>	<u>367,8</u>	<u>0,1</u>
<u>Outras obrigatórias</u>	<u>294,5</u>	<u>276,7</u>	<u>-17,8</u>
<u>Discricionárias</u>	<u>346,1</u>	<u>528,1</u>	<u>182,0</u>
Obrigatórias com Controle de Fluxo	247,1	329,0	81,9
Discricionárias	99,0	199,0	100,0
<b>Resultado Primário</b>	<b>-63,7</b>	<b>-231,6</b>	<b>-167,9</b>

Fonte: Ministério da Fazenda.

Como já discutimos aqui anteriormente, desde a tramitação da PEC os números aventados despertaram justa preocupação fiscal. Uma das razões é que, com esses números incorporados na despesa, simulações da evolução da dívida indicavam trajetória ascendente e, portanto, perigosa. Vale notar que o déficit primário indicado no orçamento de 2023 representa o maior déficit primário da série histórica (com exceção do ano de 2020) e um valor muito pior do que o observado em 2022 (superávit de R\$ 54 bilhões).

Diante deste cenário, em meados de janeiro, o Ministério da Fazenda (MF) anunciou um pacote de medidas e ações para tentar melhorar o resultado primário previsto na LOA. Neste pacote, foram apresentadas ações de receitas permanentes (com impacto total de R\$ 83,3 bilhões), ações de receitas extraordinárias (R\$ 73 bilhões) e ações de redução da despesa (R\$ 50 bilhões).

Na soma, o impacto seria de R\$ 206,3 bilhões, sendo R\$ 156,3 bilhões pelo lado da receita e R\$ 50 bilhões pelo lado da despesa. Além disso, o governo apresentou um ganho adicional de R\$ 36,4 bilhões devido à reestimação das receitas para o ano. Considerando este valor, portanto, as novidades trazidas pelo Ministério da Economia totalizariam R\$ 242,7 bilhões em 2023.

Com isso, o resultado primário de 2023 poderia passar, nos cenários mais otimistas, de um déficit de R\$ 231,6 bilhões para um superávit de R\$ 11,1 bilhões. A Tabela 2 a seguir, apresentada pelo MF, mostra o impacto estimado item a item. Somente o incentivo à redução de litigiosidade no CARF aumentaria a receita em R\$ 50 bilhões no ano (R\$ 15 bilhões de forma permanente e R\$ 35 bilhões de forma extraordinária). No campo da despesa, haveria o efeito permanente da revisão de contratos e programas (R\$ 25 bilhões) e uma estimativa de execução inferior ao autorizado na LOA (R\$ 25 bilhões).

*Tabela 2 – Impactos de Medidas e Ações Anunciadas pelo Ministério da Fazenda em 2023 – R\$ Bilhões*

<b>Ações de equilíbrio fiscal</b>	<b>Impacto</b>
<b>Ações de Receitas Permanentes</b>	<b>83,3</b>
Aproveitamento de crédito do ICMS	30,0
PIS e COFINS sobre Receita Financeira	4,4
PIS e COFINS sobre combustíveis	28,9
Efeito permanente do incentivo à redução da litigiosidade no CARF	15,0
Efeito permanente do incentivo à denúncia espontânea	5,0
<b>Ações de Receitas Extraordinárias</b>	<b>73,0</b>
Incentivo extraordinário à redução de litigiosidade no CARF	35,0
Incentivo extraordinário à denúncia espontânea	15,0
Receitas primárias com ativos do PIS/PASEP	23,0
<b>Ações de Redução de Despesas</b>	<b>50,0</b>
Efeito permanente da Revisão de Contratos e Programas	25,0
Autorização de execução inferior ao executado na LOA 2023	25,0
<b>Total</b>	<b>206,3</b>
<b>(+) Reestimativa de receitas</b>	<b>36,4</b>
<b>Total</b>	<b>242,7</b>

Fonte: Ministério da Fazenda.

Apesar dos números expressivos, contudo, o pacote não foi recebido com grande empolgação pelos analistas de mercado. Pelo lado positivo, além dos números elevados, o anúncio em geral foi importante para demonstrar uma preocupação mínima do governo em equilibrar as contas. Por outro lado, o fato é que os valores mencionados só se verificariam em um cenário extremamente otimista, uma vez que as principais medidas anunciadas têm um grau de incerteza elevada. Um exemplo é a reoneração de impostos federais sobre combustíveis, medida impopular, que teria oposição de setores da ala política do próprio governo. Outro exemplo diz respeito às ações relacionadas ao CARF, que ainda não foram muito bem entendidas pelos analistas. Além disso, a maior concentração do pacote nas receitas, com poucas ações anunciadas pelo lado da despesa, também coloca dúvidas a respeito da sustentabilidade na política de equilíbrio fiscal perseguida pelo governo.

Desta maneira, a conclusão é que o pacote, embora tenha atenuado, não foi suficiente para reverter a maior parte das preocupações fiscais. Por meio da observação das estimativas independentes, acredita-se que o déficit primário do ano possa ficar significativo abaixo do projetado na LOA, mas ainda assim deverá ser um déficit considerável. Vale notar ainda que, fora o quadro apresentado acima, a verdade é que existem pressões por elevação adicional do gasto, como exemplificado pela intenção de aumentar o salário mínimo a partir de maio – medida cujos impactos ainda não estão contabilizados no orçamento.

Para além de 2023, também é fato que as projeções independentes seguem mostrando uma trajetória de

dívida ascendente e ainda sem garantias de estabilização. Assim, não surpreende que as preocupações fiscais sigam no radar e cobrando um “preço” em forma de confiança, risco país, câmbio e, principalmente, juros mais elevados. Para amenizar essas preocupações, a receita já é conhecida: medidas que estabilizem a trajetória de dívida nos próximos anos. Regras bem desenhadas e críveis podem ajudar nessa tarefa. Resta saber, portanto, se haverá disposição para implementar o remédio.

---

1 Projeto de Lei orçamentária anual.

2 Lei orçamentária anual.

(\*) Mestre em Economia pela FEA/USP.  
(E-mail: gtinoco2002@hotmail.com).

# A Discussão da Taxa de Juros e os Atalhos Cognitivos do Debate Econômico Brasileiro

GABRIEL BRASIL (\*)

Nas últimas semanas, o debate econômico brasileiro foi quase inteiramente tomado pelos desdobramentos da disputa entre o governo Lula e o Banco Central (BACEN), na pessoa do seu presidente Roberto Campos Neto. Antecipando um crescimento da economia em níveis limitados para este ano, Lula e seus aliados se aproveitaram da notória proximidade de Campos Neto do seu antecessor, o ex-presidente Jair Bolsonaro, para atribuir à sua gestão as frustrações da economia. Trata-se de uma estratégia política relativamente previsível, mas com efeitos econômicos indesejados para o país.

Em primeiro lugar, cabe notar que a literatura econômica é incontroversa sobre a desejabilidade de Bancos Centrais dotarem de independência operacional e política. *Grosso modo*, isso favorece o combate à inflação, e blinda a instituição de interferências curto-prazistas que não são bem-vindas. Apesar de fenômeno recente no Brasil, empiria preliminar sugere que a independência formal do BACEN pode já ter entregado resultados positivos – notoriamente no ano passado, quando o banco subiu suas taxas básicas de juros para

combater a inflação a despeito de se tratar de um ano eleitoral, prejudicando as pretensões políticas de curto prazo de Bolsonaro.

Uma ressalva importante aqui diz respeito à atuação política pessoal de Campos Neto nos últimos dois anos – discutida por este autor em artigo de abril de 2021 neste mesmo boletim.<sup>1</sup> Conforme amplamente repercutido pela imprensa, inclusive nas últimas semanas, o atual presidente do BACEN manteve atuação bastante controversa do ponto de vista institucional na medida em que nutriu relações demasiadamente próximas do núcleo político de Bolsonaro e dos seus aliados, inclusive durante o período eleitoral. Trata-se de atitude reprovável e incompatível com o que se espera de alguém na sua posição – especialmente à luz do novo paradigma de independência formal da instituição. No entanto, tal postura, apesar de indesejável, a princípio não serve de evidência suficiente para se questionar a política monetária atualmente praticada pelo BACEN. Vale lembrar que, pelo sistema de metas adotado pela instituição, as taxas básicas de juros são resultado de interação complexa entre a capa-

cidade de rolagem da dívida do tesouro nacional, a confiança dos investidores e os parâmetros dos modelos econométricos do BACEN acerca do desempenho da economia real. Ademais, não é exclusividade do banco central brasileiro a manutenção de taxas elevadas nos últimos meses, com tal fenômeno se reproduzindo na maioria dos outros países emergentes e também em economias desenvolvidas, na esteira dos severos choques econômicos que o mundo viveu nos últimos anos (como a guerra na Ucrânia, as mudanças climáticas e os persistentes desafios impostos pela pandemia).

Lula e seu ministro da Economia, Fernando Haddad, tomaram posse em janeiro com razoável prestígio político, inclusive internacional, mas sem o benefício da dúvida do mercado financeiro, sobretudo os agentes locais. É verdade que alguns atores daqui têm mantido postura de má vontade junto ao governo atual em razão das suas preferências ideológicas, mas também é verdade que outros o fazem em razão de certo trauma com relação à política econômica adotada pelo último governo do partido de Lula, o PT. Foi sob sua

gestão, afinal, que o Brasil viveu uma das piores recessões econômicas da sua história, entre 2015-16, gatilhada principalmente por uma política fiscal demasiadamente expansionista combinada com uma política monetária inadequada e pouco independente – um combo que representa um caso clássico de risco político.

Risco político, afinal, é medido por variáveis que incluem, além dos níveis de *intenção* e de *capacidade* de certos atores (sobretudo governamentais) de introduzir medidas negativas para a economia, a análise de *precedentes* – isto é, a ponderação a respeito do comportamento passado dos formuladores de política no presente. Para o mercado financeiro, o risco político sob Lula é elevado porque, embora existam evidências razoáveis acerca da sua intenção e da sua capacidade de adotar políticas responsáveis, há um precedente traumático associado ao seu partido que também precisa ser levado em conta.

Isso significa que as medidas do governo tendem a ser recebidas com ceticismo, sem a ajuda das profecias autorrealizáveis recebida por aquelas implementadas por governos mais benquistos pelos principais agentes econômicos. Nesse contexto, seria inteligente, da parte do governo, trabalhar em prol da apaziguação, e não do confronto, junto à principal instituição econômica independente do país. Ao questionar a política monetária

do BACEN, o governo coloca em xeque não apenas a independência da diretoria e do seu presidente, mas também a robustez dos seus modelos e a competência do seu corpo técnico. Trata-se de credibilidade difícil de se construir, e mais ainda de se recuperar. Mais do que isso, trata-se de uma iniciativa que vem com um custo direto elevado para o próprio governo, na medida em que a batalha pública assusta investidores e diminui ainda mais a sua disposição para financiar a crescente dívida do Brasil – no limite, impactando a própria curva de juros.

Cabe criticar também o argumento propagado por certos aliados do presidente Lula, de acordo com o qual a diretoria do BACEN não é formada por agentes eleitos pela população, e que, portanto, não deveria ter a capacidade de influenciar de forma significativa os rumos da economia do país. Trata-se de notório analfabetismo democrático, que desconsidera a importância da qualidade e da independência das nossas instituições, e que ignora, convenientemente, o fato de que a diretoria do BACEN é formada por quadros indicados por um governo eleito e aprovados por um Senado igualmente legítimo.

A inflação é um problema crônico no Brasil. É resultado, entre outros fatores mais ou menos complexos, de gargalos de produtividade significativos e nunca endereçados

completamente. Para piorar, trata-se de um problema que afeta desproporcionalmente a parcela mais pobre da população, cuja renda é desprotegida dos aumentos dos preços, ao contrário das classes mais ricas, cujo capital na maioria das vezes conta com a proteção (e os vantajosos rendimentos) dos títulos pós-fixados. Do ponto de vista socioeconômico, o combate à inflação precisa ser uma prioridade, e não deve ser tratado como objetivo secundário da política econômica (atrás, por exemplo, do crescimento a qualquer custo).

A busca por atalhos para o endereçamento dos nossos problemas tem sido comum no país nos últimos anos. Da direita à esquerda, governos de ocasião se recusam, com indesejável frequência, a patrocinar medidas impopulares, porém necessárias – como a introdução de *lockdowns* durante a pandemia ou corte de gastos em meio à alta da inflação – e, ao invés disso, implementam um combo formado por críticas severas e pessoais aos que advogam por tais medidas e um negacionismo com relação à ciência que serve como base para elas.

É bastante improvável que, com tal postura, possamos superar nossos grandiosos desafios atuais, inclusive de coesão social. Ao adotar tom belicoso frente a outras instituições, atores políticos colaboram para a manutenção de elevada animosidade no país. Esta, além de indesejada para o bem-estar da

sociedade, também tende a ter impactos econômicos negativos, na medida em que contribui para instabilidades políticas frequentes.

O governo federal tomou posse com o slogan “União e Reconstrução”. Trata-se de feliz escolha de palavras, que representam uma agenda bem-vinda e oportuna para o país após anos de retrocesso – democrático, institucional e, no limite, dos nossos indicadores socioeconômicos. No entanto, uma agenda econômica centrada – ao menos no momento – em uma batalha voluntarista e pouco amparada por evidências contra as taxas de juros do BACEN vai na direção oposta, e precisa ser revista o quanto antes.

---

1 BRASIL, G. A independência do Banco Central e as atividades políticas da sua diretoria. **Informações Fipe**, n. 487, p. 29-31, abr. 2021. Disponível em: <https://downloads.fipe.org.br/publicacoes/bif/bif487.pdf>. Último acesso: 15 fev. 2023.

*(\*) Economista pela Universidade Federal de Minas Gerais e mestre em economia política internacional pela Universidade de São Paulo. (E-mail: gabrielchbrasil@gmail.com).*

## Relatório de Indicadores Financeiros<sup>1</sup>

NÚCLEO DE ECONOMIA FINANCEIRA DA USP – NEFIN-FEA-USP (\*)

Em 02/jan/2012 foram (teoricamente) investidos R\$ 100 em quatro carteiras *long-short* tradicionais da literatura de Economia Financeira. O Gráfico 1 apresenta a evolução dos valores das carteiras. (1) Carteira de Mercado: comprada em ações e vendida na taxa de

juros livre de risco; (2) Carteira Tamanho: comprada em ações de empresas pequenas e vendida em ações em empresas grandes; (3) Carteira Valor: comprada em ações de empresas com alta razão “valor contábil-valor de mercado” e vendida em ações de empresas com

baixa razão; (4) Carteira Momento: comprada em ações de empresas vencedoras e vendida em ações de empresas perdedoras. Para detalhes, visite o *site* do NEFIN, seção “Fatores de Risco”: <[http://nefin.com.br/risk\\_factors.html](http://nefin.com.br/risk_factors.html)>.

Gráfico 1 – Estratégias de Investimentos (Long - Short) (02/01/2012 – 03/02/2023)

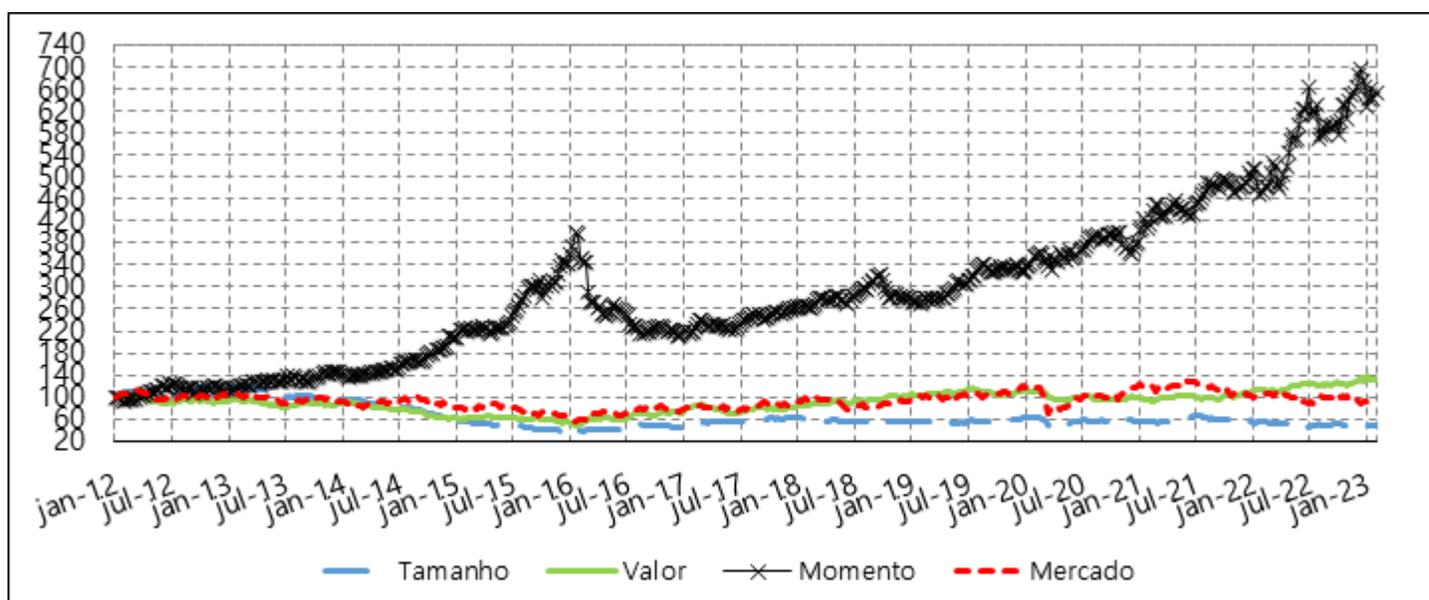


Tabela 1

	Tamanho	Valor	Momento	Mercado
Semana	-1,83%	-1,01%	1,99%	-3,20%
Mês de Janeiro	4,87%	0,54%	-4,14%	2,46%
2023	3,86%	0,10%	-1,42%	-1,78%
2010-2023	-52,96%	15,52%	1010,51%	-27,66%

O Gráfico 2 apresenta a evolução histórica do *dividend yield* do mercado acionário brasileiro: razão entre o total pago de dividendos nos últimos 12 meses pelas empresas e o valor total das empresas hoje. Essa é tradicionalmente uma variável estacionária (reverte à média) e é positivamente correlacionada com o retorno futuro esperado dos investidores. Ou seja, é alta em momentos ruins (de alto risco ou alta aver-

são ao risco), quando os investidores exigem retorno esperado alto para investir no mercado, e baixa em momentos bons. A Tabela 2 apresenta o inverso do *dividend yield*, conhecido como Razão Preço-Dividendo, de algumas empresas. Ordenam-se os papéis da última semana de acordo com essa medida e reportam-se os papéis com as dez maiores e dez menores Razões Preço-Dividendo.

Gráfico 2 – Dividend Yield da Bolsa (01/01/2009 - 03/02/2023)

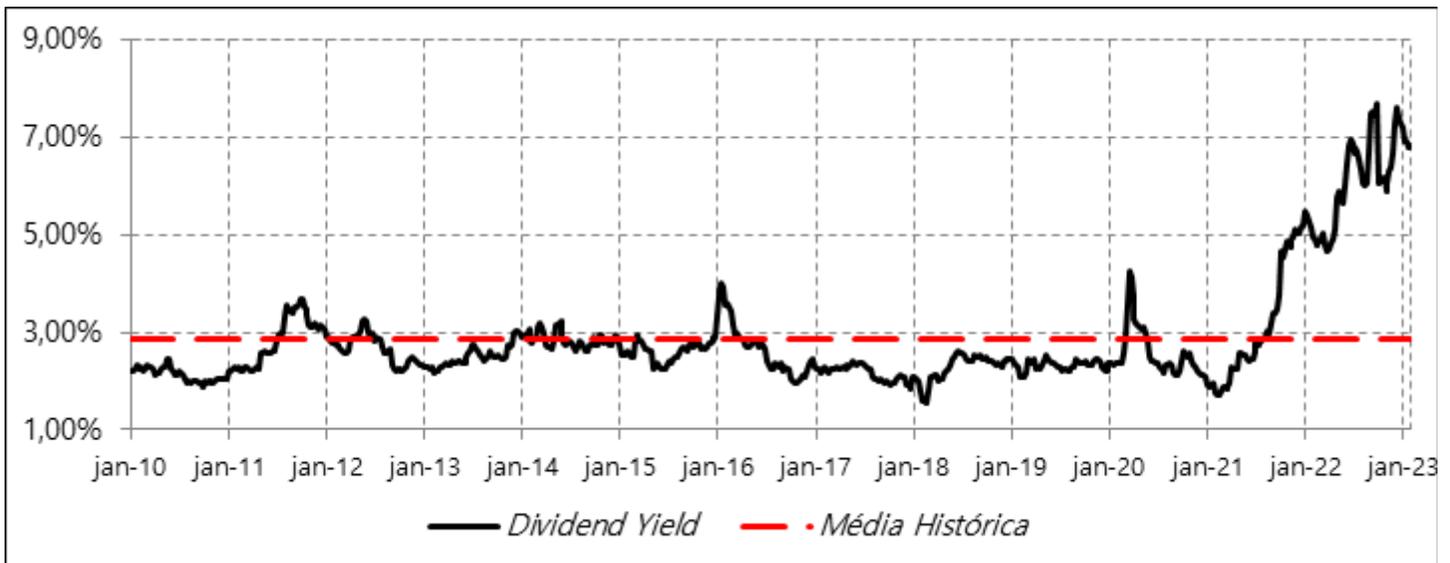


Tabela 2

Dez Maiores		Dez Menores		
	Papel	Preço-Dividendo	Papel	Preço-Dividendo
1.	BRIT3	2091,38	PETR4	1,51
2.	RAIL3	945,21	AMER3	2,77
3.	TTEN3	666,52	MRFG3	5,24
4.	ECOR3	589,88	MOVI3	5,39
5.	PETZ3	452,97	AGRO3	5,58
6.	TOTS3	196,78	TAEE4	7,04
7.	DASA3	196,01	UNIP6	7,45
8.	CRFB3	177,17	SYNE3	7,86
9.	SOJA3	167,90	ENBR3	8,40
10.	SLCE3	147,64	ENAT3	8,43

O Gráfico 3 apresenta a evolução histórica do *short interest* do mercado acionário brasileiro e a taxa média de aluguel de ações. O *short interest* de uma empresa é dado pela razão entre a quantidade de ações em aluguel e a quantidade de ações *outstanding* da empresa. Mede assim o estoque de vendas a descoberto realizadas com as ações da empresa, tendendo a ser maior em momentos de expectativa de queda no valor da

empresa. O *short interest* do mercado, apresentado no gráfico, é a média (ponderada por valor) dos *short interest* individuais. A Tabela 3 reporta os cinco maiores *short interest* individuais e taxas de aluguel da semana passada, tanto em nível como primeira diferença (no caso deste último, são excluídos os papéis que tiveram variação negativa).

Gráfico 3 – Mercado de Aluguel de Ações (01/01/2013 - 02/02/2023)

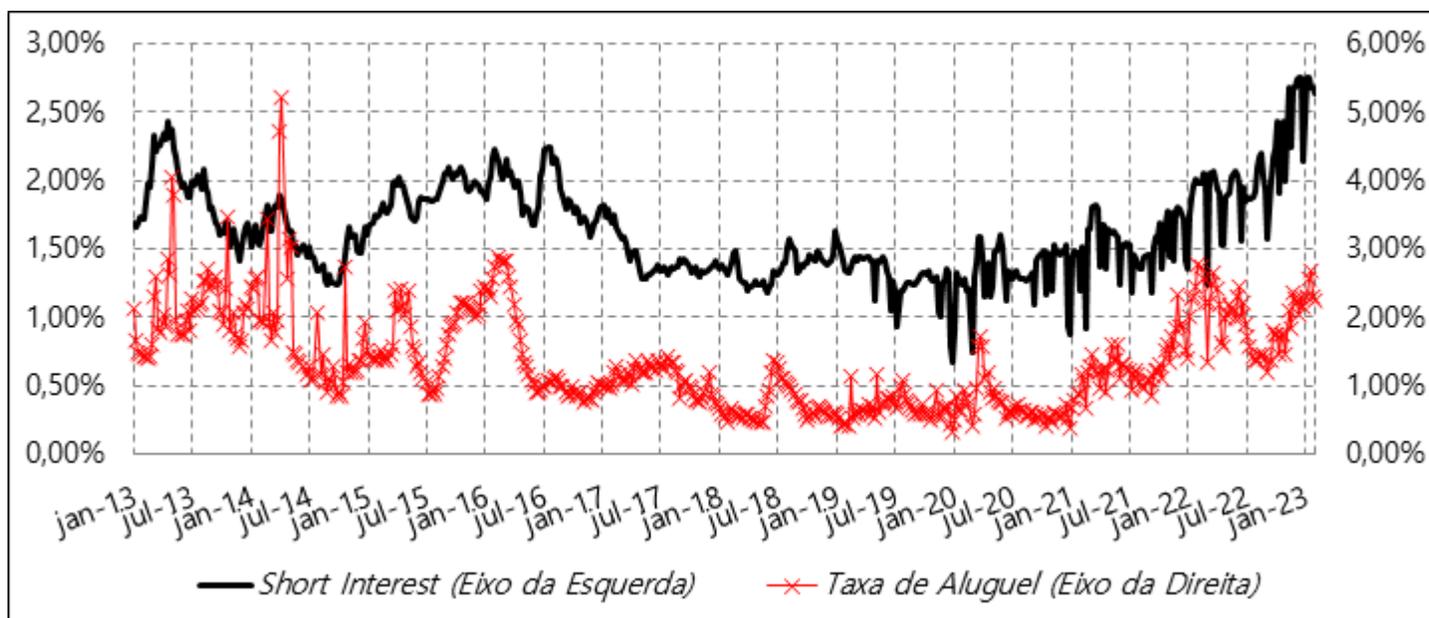


Tabela 3

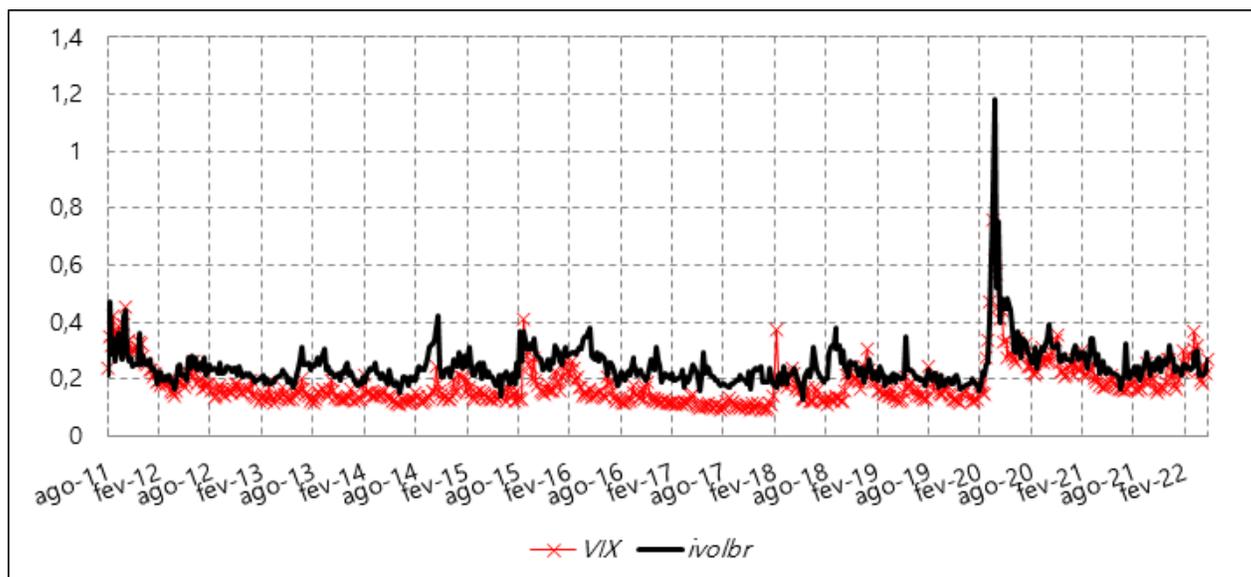
Cinco Maiores da Semana				
Short interest			Taxa de Aluguel	
1.	CVCB3	16,41%	PRNR3	292,94%
2.	OIBR3	15,16%	VIVR3	128,67%
3.	IRBR3	14,64%	SAPR3	99,97%
4.	CYRE3	12,37%	GFS3A3	88,76%
5.	USIM5	11,89%	SAPR4	84,33%
Variação no short interest			Variação na taxa de aluguel	
1.	RAIZ4	2,35%	PRNR3	162,20%
2.	CVCB3	2,24%	VIVR3	52,20%
3.	CYRE3	1,63%	SAPR3	40,04%
4.	SEQL3	1,36%	OIBR4	37,51%
5.	PETZ3	1,11%	DASA3	35,11%

O IVol-BR é um índice de volatilidade futura esperada para o mercado acionário brasileiro. É derivado do comportamento dos preços de opções sobre o IBOVES-PA. Já o VIX® é o índice de volatilidade futura esperada para o mercado americano calculado pela CBOE®.<sup>2</sup>

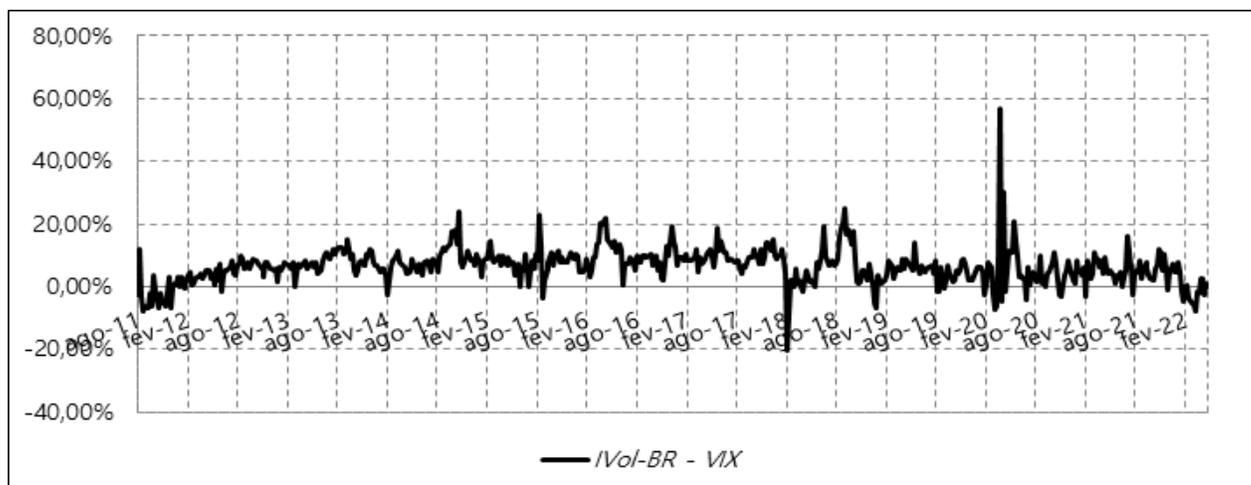
O Gráfico 4A apresenta ambas as séries. O Gráfico 4B apresenta a diferença entre os índices, capturando assim a evolução da incerteza especificamente local. Para detalhes, visite o site do NEFIN, seção “IVol-Br”: <[http://nefin.com.br/volatility\\_index.html](http://nefin.com.br/volatility_index.html)>.

Gráfico 4 – Volatilidade Forward-Looking (01/08/2011 - 30/04/2022)

A



B



1 O NEFIN não se responsabiliza por qualquer dano ou perda ocasionada pela utilização das informações aqui contidas. Se desejar reproduzir total ou parcialmente o conteúdo deste relatório, está autorizado desde que cite este documento como fonte. O Nefin agradece à FIPE pelo apoio financeiro e material na elaboração deste relatório.

2 VIX® e CBOE® são marcas registradas da Chicago Board Options Exchange.

(\*) <<http://nefin.com.br/>>.

# pesquisa na fea – Economia



## Televisão, Impressionable Years e Mercado de Trabalho: Evidência para o Brasil

JAIME MACEDO DE BRITO BASTOS

Dissertação de Mestrado

Orientador: Luís Eduardo Negrão Meloni

Banca: Luís Eduardo Negrão Meloni, Rafael Coutinho Costa Lima, Lucas Martins Novaes e Paula Carvalho Pereda

Link: DOI <https://doi.org/10.11606/D.12.2022.tde-01022023-182653>

### Resumo

A televisão é o meio de comunicação mais popular do Brasil e moldou crenças, comportamentos e valores da sociedade brasileira ao longo das décadas. Em especial, indivíduos entre o fim da juventude e início da vida adulta, os chamados *impressionable years*, têm suas posições políticas, sociais e econômicas particularmente afetadas por choques sociais e econômicos vividos nessa fase da vida. Combino dados do mercado de trabalho e da expansão do sinal da Rede Globo, principal emissora do país, para investigar se a chegada do sinal da TV e consequente exposição ao conteúdo transmitido afetou decisões laborais dos jovens brasileiros. Encontro efeitos positivos e significativos para indivíduos que possuíam entre 16 e 25 anos no momento da chegada do sinal. Em especial, o resultado para as mulheres é o dobro do resultado para os homens. As mulheres jovens apresentam um aumento de 1.17 pontos percentuais na probabilidade de trabalhar, o que representa um aumento de 3.2% em relação à média. Corroborando nossa hipótese de que as mulheres eram o público-alvo da maior parte da programação e se inspiravam em personagens televisivas, mostro também que o efeito é maior para mulheres mais escolarizadas, que moram em regiões onde a Globo chegou entre 1986-1990 e com no máximo um filho, indo ao encontro de achados anteriores da literatura.

# economia & história



## Experiências e Fundamentos da Economia Solidária de Paul Singer

RÔMULO MANZATTO (\*)

Na última edição de *Informações Fipe*, iniciei uma curta série de *Três notas sobre a economia solidária de Paul Singer*. Abordei então, na primeira nota, a economia solidária em perspectiva histórica, como apresentada pelo professor Singer em sua obra mais conhecida sobre o tema.<sup>1</sup>

Na edição atual, apresento as duas notas seguintes, relativas a algumas experiências marcantes de economia solidária e aos fundamentos dessa forma de gestão econômica como vistos por Singer.

### 1 Experiências de Economia Solidária

Entre as bem-sucedidas experiências de economia solidária dos países em desenvolvimento, Singer cita o caso do Grameen Bank, fundado pelo economista Muhammad Yunus, na cidade de Dhaka, capital de Bangladesh.

Conta Singer que Yunus, então um jovem professor universitário de economia, assistiu consternado aos efeitos da chamada “grande fome” de 1974 em seu país. Yunus notou que até havia oferta suficiente de

alimentos, mas que grande parte da população não dispunha de recursos financeiros para obtê-los.

Ao examinar o problema mais de perto, Yunus viu que os mais afetados pela situação de pobreza eram os grupos que não detinham nenhuma propriedade. Grupos formados, em sua maioria, por artesãos e trabalhadoras rurais, que dependiam do capital fornecido por pequenos agiotas locais para produzir.

Singer lembra que as taxas de juros cobradas pelos emprestadores in-

formais eram altíssimas, fazendo com que as trabalhadoras locais se vissem presas a uma transação financeira que mais se assemelhava a um mecanismo de extorsão coletiva, uma vez que quase todo o rendimento do trabalho diário ia para o pagamento da dívida com os agiotas.

Yunus resolveu entrar nesse circuito emprestando um pouco do seu próprio capital. Inicialmente, os pequenos empréstimos foram feitos sem prazo definido para pagamento e sem a cobrança de juros. O resultado foi surpreendente. O jovem economista recebeu de volta praticamente todo o capital emprestado, com índices de inadimplência muito baixos.

Esse projeto piloto foi então expandido por Yunus, com a criação da pequena estrutura que daria origem ao Grameen Bank. O Banco foi instituído em um sistema cooperativo, o que significa que, ao se associarem e receberem um empréstimo, trabalhadoras e trabalhadores tornavam-se membros do Grameen Bank, com direito a voto em assembleias locais e representação nos conselhos decisórios.

O impacto social das operações do Grameen Bank foi bem além do que seu próprio fundador esperava. Estimuladas a participar das decisões do negócio, muitas mulheres passaram a se rebelar também contra outros tipos de injustiças e discriminações, atuando como

agentes de mudança nos costumes de suas regiões.

Os resultados pioneiros do Grameen Bank fizeram com que, em 2006, Muhammad Yunus fosse agraciado com o Prêmio Nobel da Paz, em reconhecimento aos seus esforços no fomento ao desenvolvimento econômico e social.

Agora no setor produtivo, Singer cita outro exemplo de experiência em economia solidária que impressiona pela escala. Trata-se da Corporação Cooperativa de Mondragón, que leva o nome da pequena cidade em que foi fundada, na região do país Basco, na Espanha. A corporação iniciou suas atividades na década de 1950, na produção e fabricação de eletrodomésticos, para posteriormente se tornar um extenso complexo produtivo e cooperativo. Na Corporação Mondragón, os trabalhadores são também donos do negócio, partilhando os lucros acumulados e participando ativamente da gestão do negócio.

Hoje a Corporação Mondragón agrupa um amplo sistema de 95 cooperativas, que respondem por 132 filiais produtivas espalhadas pelo mundo. São cerca de 80.000 colaboradores e um faturamento anual de mais de 11 bilhões de euros.<sup>2</sup>

## **2 Princípios da Economia Solidária**

Singer acredita que tanto a competição quanto a solidariedade per-

meiam o atual modo de produção capitalista. Assim, se é verdade que existem mercados competitivos e competição acirrada entre empresas, trabalhadores e prestadores de serviços, também é verdade que a própria divisão do trabalho dentro das empresas e entre as empresas ocorre mais por cooperação do que por competição.

Afinal, como lembra o economista, o produto de uma empresa normalmente só tem utilidade quando complementado pelos produtos e atividades de outras empresas. Da mesma forma, as atividades especializadas dos trabalhadores de uma empresa precisam ser combinadas de maneira harmoniosa para que o produto final tenha sucesso na disputa de mercados.

O que parece constituir a principal diferença entre a economia competitiva e a economia solidária, para Singer, é o modo como as empresas são administradas, além dos efeitos mais amplos de cada tipo de gestão nas pessoas envolvidas.

Na economia competitiva pratica-se o que Singer chama de *heterogestão*. Nesse tipo de administração, os trabalhadores dos escalões mais baixos tendem a realizar tarefas repetitivas e sabem pouco ou quase nada sobre o funcionamento global da empresa ou do setor em que exercem suas profissões. Nessa gestão, os escalões corporativos mais altos concentram a informação relevante e as decisões

estratégicas para a continuidade do negócio.

Não é o que ocorre na economia solidária. Nesse caso, a administração do negócio opera a partir da *autogestão*, acredita Singer. Na autogestão a administração do negócio procura ser democrática. As decisões de negócio podem ser tomadas em pequenas assembleias ou assembleias gerais, com a eleição de representantes de cada departamento da empresa. As decisões de rotina ainda são tomadas por gerentes e coordenadores, sempre escolhidos pelos membros ou por uma diretoria eleita.

Nesse tipo de gestão, Singer afirma que a hierarquia de comando se inverte. Ou seja, as ordens e instruções para a gerência do negócio fluem de baixo para cima, enquanto as demandas e informações para o andamento da operação fluem de cima para baixo. A autoridade máxima da empresa cooperativa é a assembleia geral que reúne todos os associados. Nessa assembleia são deliberadas as diretrizes que nortearão o negócio em determinado período.

Singer parece especialmente interessado no exercício do diálogo democrático proporcionado pela autogestão cooperativa. O economista lembra que, nesse modelo de gestão, os trabalhadores asso-

ciados devem se preocupar com aspectos mais abrangentes da gestão do negócio, e não só com suas tarefas rotineiras.

Esse trabalho adicional exige maior esforço de todos, mas também aumenta o interesse dos envolvidos nas diferentes etapas do negócio, aumentando também o cuidado individual quanto à qualidade na execução do trabalho. O atingimento das metas do negócio se torna uma atividade cooperativa, que envolve os associados com um maior senso de compromisso do que se simplesmente estivessem obedecendo a ordens.

Singer vai além. Para ele, o principal mérito da cooperativa é conciliar a eficiência econômica, necessária para a continuidade do negócio, com o desenvolvimento humano dos que participam do processo produtivo.

Assim, a participação nas decisões coletivas pode ser um processo de educação e conscientização. Um passo importante para a realização humana em um ambiente de discussão democrática.

Por isso, ao borrar as diferenças entre o mundo do trabalho e o mundo social, a economia solidária de Paul Singer permanece como valiosa fonte de reflexão que pode nos ajudar a pensar o futuro.

## Referências

MANZATTO, Rômulo. **O que a economia solidária pode fazer por você?** Ponto Eletrônico – Box1824, 01 mar. 2019.

\_\_\_\_\_. Três notas sobre a economia solidária de Paul Singer. **Informações Fipe**, n. 508, p. 48-50, jan. 2023.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. 1ª ed. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.

- 1 Ver Manzatto (2023). Essas três notas (em dois artigos) retomam e expandem os argumentos de Manzatto (2019).
- 2 Ver <https://www.mondragon-corporation.com/urtekotxostena/mondragon-la-experiencia.php?l=es>

(\* *Economista (FEA-USP) e mestre em Ciência Política (DCP/FFLCH-USP). (E-mail: romulo.manzatto@gmail.com)*

## De McLuhan a McLuhan: O Pensamento de Gary Genosko (Parte I)

JULIO LUCCHESI MORAES (\*)

O presente artigo dá continuidade à série de reflexões sobre pensadores canadenses em suas contribuições (diretas ou oblíquas) a debates econômicos contemporâneos. Neste mês deteremo-nos sobre aquele que é possivelmente a maior e mais controversa figura intelectual do país: o teórico das mídias e estrela primeira da Escola de Comunicação de Toronto, Marshall McLuhan (1911-1980).

A proposta, num primeiro momento, parece descabida dada a reconhecida ausência (para não dizer deliberada *apatia*) por parte do autor em se engajar com qualquer tipo de aprofundamento desta dimensão ao longo de suas obras. Adiciona-se a isto o fato de sua estilística – isto é, o caráter aforístico e fragmentário de suas reflexões – ser sobremaneira refratária a projetos analíticos, afastando-o de uma leitura sistemática pautada por balizas econômicas. Finalmente, não podemos deixar de mencionar a série de intérpretes, continuidades e aplicadores de sua obra. Embora salutar, essa multiplicidade de leituras adiciona ruído e amplifica (ainda mais) a cisão de polarizadas interpretações de McLuhan, encharcando sua figura

de mais uma camada de polêmica e distanciando-o ainda mais de uma proposta de pesquisas econômicas concreta.

Tendo em vista esta tripla complexidade (bem como o escopo limitado da presente publicação), optamos por uma saída tática: trabalhar sobre uma narrativa mestra, aderindo a uma posição interpretativa específica. Se McLuhan é uma figura múltipla, nada mais acertado do que eleger um guia suficientemente hábil para navegar pelas ambivalências do guru da Comunicação. A opção que aqui fazemos é por Gary Genosko. Ao longo de ao menos três artigos, discutiremos a maneira pela qual este intérprete acolheu, aceitou e, em grande medida, *amplificou* o caráter plástico do projeto mcluhaniano.

Autor de uma extensa bibliografia, Genosko foi um dos grandes responsáveis pela chamada ressurreição intelectual de McLuhan nos anos 1990, isto é, a transposição e reatualização de teorias comunicacionais dos anos 1950 e 1960 (quando do advento da televisão) para os tempos da internet. É justamente sobre essa empreitada intelectual que queremos nos debruçar. Longe de se tratar de uma

narrativa linear, veremos como a saga de morte e ressurreição de McLuhan transcorre em diversos atos. Genosko será mais do que mero narrador nesta jornada, dado seu papel ativo no prosseguimento do edifício intelectual de McLuhan, ainda que, como veremos, com grandes particularidades.

### 1 McLuhan: "Ame-o ou Deixe-o"

Seja pela proposição de inovações teóricas ou conceitos à frente de seu tempo, seja pela aura midiática emanada de sua presença em debates, entrevistas e comunicações públicas ao longo dos anos 1960, seja ainda pela reverberação mística/new age de sua obra ao longo dos anos 70 e 80<sup>1</sup>, não importa: Marshall McLuhan é um autor sobre o qual não faltam – e, quero crer, nunca faltarão – reflexões e antologias. Fugiria ao escopo do presente artigo elencar as diversas leituras, desleitura, críticas e reincorporações propostas sobre o autor que dedicou uma vida ao estudo da ecologia midiática.<sup>2</sup> Do início de sua carreira até os dias de hoje, McLuhan sedimentou um campo de estudos aberto a novas explorações e exposto a pesadas críticas.

*Revolucionário, profeta, guru*, mas também *reacionário, charlatão e imbecil*: eis alguns dos distintos adjetivos aplicados ao pensador canadense (Cf. GENOSKO, 1999, p.7-12). Elogios, ataques e desconfianças para com o autor de *A Noiva Mecânica* (1951), *A Galáxia Gutemberg* (1962), *Os Meios de Comunicação como Extensões do Homem* (1964) e *O Meio é a Mensagem* (1967) – para citar apenas as obras mais populares – ganharam colorações diversas, variando ao longo do espectro político dos intérpretes de sua obra. Mais acertada ainda é a afirmação de Janara Sousa e Elen Gerales de que a exegese de McLuhan raramente é nuançada: onde quer que seu nome apareça, quase sempre vemo-lo apresentado numa chave dicotômica ou mesmo maniqueísta.<sup>3</sup> Não por acaso, as autoras propõem uma interessante analogia da recepção do autor ao bordão ufanista: “McLuhan: ame-o ou deixe-o” (SOUSA; GERALDES, 2013, p. 99-105).

A referência se torna ainda mais pertinente se levarmos em conta a cisão do meio intelectual global quando da produção das teorias de McLuhan. O contexto, como bem se sabe, era o da Guerra Fria, de radicalização dos campos artístico e intelectual e de acirradas disputas no contexto das chamadas guerras culturais. Não demorou para que as heterodoxas leituras do teórico (católico) canadense sobre os fenômenos comunicacionais do período (como, por exemplo, as

potencialidades criativas da televisão) fossem taxadas de alienadas e alienantes. McLuhan foi acusado de (e recusado por) ser considerado um intelectual inocente (ou incapaz) de lidar com o componente político do universo midiático/cultural/artístico (Cf. KATZ; KATZ, 2008, p.111). A crítica recorrente (sobretudo a de esquerda) é de que teríamos um autor desinteressado – ou, pior ainda, desastrosamente incapaz – de incorporar o trato político ao campo de estudos das mídias.<sup>4</sup>

Em certos casos, o teórico foi apresentado em tons verdadeiramente bufônicos, retratado como um idólatra néscio das mídias massificadas, um entusiasta deslumbrado pelos volteios fantasiosos de seu próprio objeto de estudo, ou, em última análise, um apologeta do capitalismo e de sua ideologia autorreferente (Cf. FARO, 2004, p. 63). Guy Debord, célebre situacionista francês autor de *Sociedade do Espetáculo*, não poupou o pensador canadense de severas críticas, taxando-o de “primeiro apologista [da sociedade] do espetáculo e o mais convencido imbecil do século” (GENOSKO, 1999, p.13).

A avaliação de Katz e Katz é mais amena, embora também eles apontem a existência de um inequívoco bloqueio (ideológico?) em McLuhan, muito provavelmente advindo do que eles chamam de reificação ou inflação da “mono-causalidade das mídias” dentro de

seu edifício analítico (*Idem*, 2008, p.100)<sup>5</sup>. Esta visão é secundada por Arthur Kröker quando de sua afirmação que há sérias *deficiências materialistas* na obra de McLuhan e que este seria o maior de seus pontos cegos (apud GENOSKO, 1999, p. 24). Podemos nos perguntar, obviamente, se este seria um ponto cego ou uma cegueira consciente.<sup>6</sup> Seja como for, julgo ser ponto mais que pacífico que categorias caras aos intérpretes marxistas da cultura – como *ideologia, interpelação, disputa hegemônica*, mas também *reificação* ou mesmo as variantes mais críticas (i.e., frankfurtianas) do conceito de indústria cultural (apenas para citar algumas) – passem longe do espectro de preocupações mcluhanianas.

Nenhum desses pontos passa despercebido a Genosko. Também ele reconhece a ausência de uma sistemática “Economia Política da Tecnologia” na prosa do autor (*Idem*). Sua avaliação está uníssona à dos demais comentadores no que diz respeito à falta de alinhamento de McLuhan ao pensamento econômico e cultural de matiz marxista dos anos 1960. Genosko propõe, porém, uma curiosa inversão argumentativa: a incompatibilidade entre McLuhan e o pensamento marxista adviria não de uma deficiência daquele, mas sim deste. Em outras palavras, se McLuhan está desalinhado às leituras materialistas marxistas é porque estas estão *incompletas* ou *defasadas* em relação ao momento analisado por McLuhan.<sup>7</sup>

Aqui já se delineiam contornos para o entendimento da grande narrativa de nossa série sobre pensadores canadenses – a defesa de uma espécie de ‘materialismo amplificado’, englobante da dimensão ideacional e comunicacional. Grosso modo, o ponto de McLuhan (e de Genosko) envolve a aceitação não apenas da existência de mutações endógenas ao desenvolvimento capitalista. Curiosamente, este argumento poderia ser lido como *ultra-marxista*. Isso porque as mutações da estrutura produtiva dos meios de comunicação engendrariam mutações interpretativas radicais, a ponto de nulificar ou *implodir* as balizas de entendimento preexistentes (GENOSKO, 2012, Cap. 4).

## 2 Gary Genosko: Simplificação Aberrante

Como McLuhan, Gary Genosko é uma figura peculiar no ecossistema intelectual canadense. Sua formação deu-se no campo da Filosofia. Graduou-se na Universidade de Toronto e realizou seu mestrado na Universidade de Alberta. Migrou, em seguida, para a Universidade de York, onde se doutorou em Pensamento Social (ILIADIS, 2012). Seu retorno a Ontario permitiu-lhe contato com duas figuras centrais da agenda Mcluhaniana: Derrick de Kerchove e Paul Bouissac. Em entrevista concedida a Andrew Iliadis, Genosko destaca o papel fundamental dos seminários sobre Surrealismo organizados pelo pri-

meiro e o interesse do segundo na Semiótica, domínio do saber em franca efervescência durante os anos 1970 e 1980 (*Idem*).<sup>8</sup>

Foi justamente no campo dos estudos dos *signos* que o autor mais investiu suas energias e esforços intelectuais.<sup>9</sup> Na condição de editor do *Semiotic Review of Books*, foi um ativo consolidador da agenda semiótica no contexto anglofônico. Publicou mais de 20 livros e obteve um sem-número de prêmios, bolsas e subvenções. A conquista da Cátedra (*Research Chair*) em *Tecnoculturas*, auferida pelo Conselho de Pesquisa em Ciências Sociais e Humanas (SSRCH, órgão de financiamento nacional) entre os anos de 2002 e 2012, pode ser considerada um dos mais importantes reconhecimentos do autor (*Idem*). Para além da academia, adicionam-se atividades como empreendedor, editor, e contribuições ao debate cultural, midiático e digital canadense.

Entusiasta evangelista de inovações teóricas e tecnológicas, Genosko redigiu obras que oscilam entre o academicismo e a exploração. Seus livros, artigos e entrevistas fazem tanto sentido dentro um seminário acadêmico, ao longo das páginas de um fanzine contracultural ou nas paredes de uma galeria de arte contemporânea. Suas perambulações por exposições e intervenções artísticas nos circuitos alternativos permitiram-lhe uma intimidade ímpar com figuras e tendências estéticas dos anos

1980 e 1990. Do ponto de vista temático, suas reflexões pulsionam, ora ampliando-se, ora retraindo-se. Vemo-lo, por vezes, expandindo seu ferramental analítico trazendo ao público as obras de figuras como Louis Hjemstev, Raphael Forshay ou o pintor David Wojnarowicz. Noutros casos, registra-se uma espécie de eterno retornando a um seletivo grupo de figuras canônicas: Marcel Mauss, Jean Baudrillard e – de certo modo, acima de todos – Félix Guattari.

A vastidão de sua obra intimida, ou melhor, *impede*, que um leitor consiga compor uma visão totalizante. Este parece ser, contudo, um efeito proposital e, de certo modo, uma manifestação do próprio projeto *a-semiótico* por ele defendido. Retornaremos a este tema no devido tempo. Cabe, por ora, indicar a inexistência de uma maneira correta ou linear de penetrar a obra de Gary Genosko. Ele mesmo nos convida a ver seus livros como “caixas de ferramentas. Eles ajudam a resolver problemas, a responder a perguntas, a fazer as perguntas certas. Eles podem ser lidos de qualquer maneira que se queira inventar” (*Idem*).

## 3 Mass-Media: Felizes Iguais ou Tristes à Sua Maneira?

Seguindo assim a recomendação do próprio Genosko, tratemos usar sua obra para refinar nossas questões de pesquisa. Podemos, como tantos outros, nos perguntar

em que medida o pensamento de McLuhan é, na atual conjuntura econômica, política, midiática etc. relevante (Cf. CIASTELLARDI *et al.*, 2011). Parece-nos mais pertinente, contudo, apresentar esta questão de uma maneira ligeiramente distinta: em que medida o “Segundo McLuhan” é distinto do primeiro? A resposta a esta questão não virá de imediato, posto que trabalharemos com o tema ao longo de uma série de artigos.

Por ora, tratemos de entender: (i) *Em que medida as formulações originais sobre as mídias massificadas (e seus distintos efeitos sociais, psicológicos, somáticos etc.) são válidas e pertinentes de modo contínuo?* (ii) *Alternativamente, em que medida tais posições precisam ser alteradas, revisitadas, corrigidas, reformuladas etc. Devemos entender que as mídias massificadas (mass media) de “primeira geração” (cinema, rádio, publicidade), aquelas dos anos 1950/1960 (televisão, design etc.) operam de modo semelhante às atuais (plataformas digitais, internet, realidade aumentada etc.)?* (iii) *Por fim (e esta é uma maneira bastante mcluhaniana de abordar o tema), em que medida as novas técnicas comunicacionais reforçam ou nulificam suas versões precedentes?*

Intercruzado por centenas de milhares de decisões técnicas, econômicas, políticas, sociais, o campo da comunicação adquire valência. Ele *se afina, se molda, se antecipa, norteia, reage, se alinha e se reali-*

*nha* à medida que estas mesmas configurações se alteram. Cada fase do desdobramento histórico do capitalismo traz consigo uma nova estrutura midiática que *revo-ga, suspende ou rescinde* o método cognitivo vigente (Cf. GENOSKO, 1999, Cap. 4).

Nesse sentido, o advento da galáxia eletrônica marca o fim de todo o ecossistema interpretativo antecedente. O importante a se reter aqui é que, para McLuhan, não se trata de uma mera sucessão respeitosa: não há sequência ou continuação, mas sim uma total evaporação. A gênese das mídias elétricas (e, depois destas, eletrônicas) *aniquila* a civilização do livro e da escritura que a precede (*ibidem*, p.30). Implodem-se seus modos de compreensão do mundo e, ponto fundamental, vêm abaixo os próprios argumentos, sentimentos e arranjos desta interpretação de mundo subitamente vencida. Arrebatados ou atordoados, os humanos recorrem a suas figuras pensantes convencionais, mas também estas nada mais são do que “pensadores sonâmbulos” (*Ibidem*, Cap. 2).<sup>10</sup>

Como proceder diante desta verdadeira hecatombe cognitiva, isto é, desta terra devastada que emerge a cada mudança de regimes midiáticos? Para Genosko, há ao menos dois caminhos, cada qual envolvendo um posicionamento teórico e político. O primeiro é de repulsa, de apatia ou de deboche. Encontramo-lo, por exemplo, em intérpretes

que se recusam a aceitar ou validar as novas modalidades culturais. Diante de novas mídias que subitamente relativizam a autoridade absoluta do conhecimento anterior, adota-se uma espécie de reacionarismo intelectual. Já o segundo grupo é pautado pela curiosidade e movido pela exploração. McLuhan sem sombra de dúvidas percente ao segundo grupo e, conforme veremos, também aí devemos alocar Gary Genosko.<sup>11</sup>

Autor de reflexões sobre hacktivismo, mídias alternativas e métodos de difusão contra-hegemônicos, Genosko será, ele próprio, um importante agente de avanço na expansão da fronteira teórica da Comunicação. Esta será obviamente uma jornada marcada por erros e acertos. Assim, veremos em que medida *Baudrillard and Signs: Signification Ablaze* (GENOSKO, 1994) – a obra que lançou seu nome – pode ser lida como uma grande empreitada, uma espécie de *Argonáutica* pelos limites e fissuras da Comunicação, uma epopeia em busca do velocino de ouro da fusão das duas promissoras tradições intelectuais do Ocidente: o Marxismo e a Semiótica. Cinco anos depois, outro capítulo desta espécie de épica pessoal, com o igualmente inovador *McLuhan and Baudrillard: Masters of Implosion* (*Idem*, 1999), uma provocadora proposta de ler o pensador canadense como um *pós-moderno avant la lettre*.

Aqui, portanto, chegamos a uma interessante conclusão à pergunta fundante da presente seção. A diferença entre *o primeiro* e *o segundo* é que este incorpora ao primeiro a riqueza de aportes teóricos dos anos 1970 e 1980. Se o primeiro McLuhan figurava como uma estrela solitária, o segundo é um astro em meio a novas e mais definidas galáxias e aglomerados. O McLuhan renascido, digital, é, de certo modo, igual ao primeiro, modificado, contudo, pelo empuxo de novos seres celestes – incluindo-se aqui o próprio Genosko. Mais do que estrelas ou planetas, veremos que os objetos captados pelos equipamentos são confusos, parciais ou *aberrantes*. Retomemo-los em nossa próxima reflexão.

## Referências

- BRAGA, Adriana A. McLuhan entre conceitos e aforismos. *Revista Alceu*. PUC-RJ, v. 12, p. 48-56, 2012.
- CAREY, James W. Marshall McLuhan: genealogy and legacy. In: WATSON, Rita; BLONDHEIM, Menahem (Eds.). **The Toronto School of Communication Theory: interpretations, extensions, applications**. Toronto: University of Toronto Press, 2008, Cap. 3, p. 82-97.
- CASTELLARDI, Matteo; BARROS, Cristina Miranda de Almeida; SCOLARI, Carlos Alberto. (Eds.). **McLuhan Galaxy Conference: understanding media today**. Barcelona. 23-25 Maio, 2011. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya, 2011.
- ECO, Umberto. **Apocalípticos e integrados**. São Paulo, SP: Perspectiva, 2008.
- FARO, J. S. Marshall McLuhan 40 anos depois: a mídia como a lógica de dois tempos. **Fronteiras – Estudos Midiáticos**, v. 6, n. 2, p. 57-66, 2004.
- GENOSKO, Gary. **Baudrillard and signs: signification ablaze**. Routledge, 1994.
- \_\_\_\_\_. **McLuhan and Baudrillard: masters of implosion**. Routledge, 1999.
- \_\_\_\_\_. **Remodelling Communication: from WWII to the WWW**. University of Toronto Press, 2012.
- ILIADIS, Andrew. Interview with Gary Genosko. **Figure/Ground**, 25 nov. 2012. Disponível em: <https://figureground.org/interview-with-gary-genosko/>. Acesso em: 29 jan. 2023.
- KATZ, Ruth; KATZ, Elihu. McLuhan: where did he come from, where did he disappear?. In: WATSON, Rita, BLONDHEIM, Menahem (Eds.) **The Toronto School of Communication Theory: interpretations, extensions, applications**. Menahem (Eds.) Toronto: University of Toronto Press, 2008, Cap. 4, p. 98-113.
- LIMA, Karina Medeiros de. Determinismo tecnológico. **INTERCOM – Sociedade Brasileira de Estudos Interdisciplinares da Comunicação**. XXIV CONGRESSO BRASILEIRO DA COMUNICAÇÃO. Campo Grande /MS – set. 2001.
- NOTH, Winfried (Org.). **Handbook of Semiotics**. Indiana University Press, 1990.
- SOUSA, Janara; GERALDES, Elen. A trajetória do pensamento de McLuhan no contexto da pesquisa em comunicação no Brasil. **Revista FAMECOS**, v. 20, n. 108, 2013.
- 1 Genosko retoma uma matéria jornalística publicada no jornal Toronto Star, onde o colunista Robert Fulford afirma sobre McLuhan que “dos Gurus, sempre recebemos enigmas” (Apud 1994, p.19).
- 2 Há uma verdadeira profusão de obras nacionais que apresentam *ad nauseam* as reflexões de McLuhan no contexto brasileiro. É o caso de Faro (2004) e Braga (2012).
- Duas boas reflexões são propostas em Carey (2008) e Katz e Katz (2008).
- 3 McLuhan está num dos dois polos antagônicos dos estudos culturais/midiáticos dentro do célebre argumento proposto por Eco (2008).
- 4 Para uma apurada discussão sobre o tema, ver Carey (2008, p. 86).
- 5 Para uma discussão crítica à dimensão hiperbólica que as mídias adquirem nas reflexões de McLuhan (e de Innis), ver Lima (2001, p. 99).
- 6 McLuhan seria assim o “perfeito exemplo do que Lukács chamava do burguês contemplativo” (Cf, GENOSKO, 1994, p.78).
- 7 “Tanto para McLuhan quanto para Baudrillard, as categorias de Marx estavam profundamente enraizadas na economia política e, portanto, inadequadas para descrever as sociedades capitalistas contemporâneas (GENOSKO, 1994, p. 78). O tema é retomado pelo autor mais tarde (GENOSKO, 2012, Cap. 4).
- 8 Nas palavras do próprio Genosko, foi graças ao “estudo interdisciplinar do estruturalismo e da semiótica que adentrei no universo dos agrupamentos acadêmicos, primeiro, nos encontros do Círculo de Semiótica, e depois no mundo das estrelas acadêmicas [envolvidas] nas Escolas Internacionais de Verão para Estudos Semióticos e Estruturalistas” (ILIADIS, 2012).
- 9 Para uma apresentação geral da temática, sugerimos a leitura de Noth (1990).
- 10 Sobre o tema, desta vez em uma variante baudrillardiana, ver Genosko (2012, Cap. 4).
- 11 Ele não é, contudo, o único: a primeira grande figura é o crítico literário Roland Barthes. Para uma reflexão entre a relação entre os autores, ver Genosko (1994, Cap. 1).

(\* *Graduado em Ciências Econômicas e doutor em História Econômica pela Universidade de São Paulo. Atualmente, é pesquisador e professor convidado da Universidade de Saint-Boniface, Manitoba, Canadá. (E-mail: jlucchesi@ustboniface.ca).*

## Celso Furtado e a Independência

IVAN COLANGELO SALOMÃO (\*)

Conquanto tenha dedicado o mais longo e fecundo período de sua carreira à pesquisa teórica e à análise econômica coetânea, é possível afirmar que Celso Furtado ainda seja mais reconhecido por seus préstimos à história econômica. Diante do amplo reconhecimento granjeado por sua obra mais afamada, o nome de Celso Furtado foi legitimamente alçado ao panteão dos intérpretes do Brasil devido à contribuição maiúscula que *Formação Econômica do Brasil* (1959) trouxe ao entendimento da história do país. Intelectual multifacetado, Furtado foi, de fato, um dos responsáveis por elevar a pesquisa econômica nacional a patamares condizentes com os cânones da moderna ciência social.

Se é verdade que a principal contribuição do livro se encontra nos capítulos finais, quando Furtado discorre acerca do processo de industrialização, há diversas outras passagens que, se não são exatamente seminais, contribuem para o entendimento do processo histórico de desenvolvimento brasileiro. O longo processo de Independência – capítulos 16 a 20 – talvez seja dos mais relevantes.

Celso Furtado entende a Independência como um longo processo de formação da nação cujas origens remontam às últimas décadas do século XVIII, e que tem no grito do Ipiranga apenas um evento simbólico de importância secundária. Do ponto de vista político, ladeou a ocorrência de eventos históricos importantes, como a Guerra da Independência dos Estados Unidos (1776), a Revolução Francesa (1789) e a Revolução Haitiana (1791), que, além dos efeitos políticos, também desorganizaram o mercado de produtos tropicais na Europa. Mas o rompimento dos laços com a antiga metrópole só teria se consolidado por ocasião da abdicação de Pedro I (1831), momento em que ascendeu definitivamente ao poder a classe dos latifundiários da grande agricultura de exportação (FURTADO, 2007 [1959], p. 143).

A importância da ruptura com a metrópole se deu pela abertura de novas possibilidades para mudanças nas estruturas políticas, econômicas e sociais. Se até 1822 a política econômica era exogenamente imposta pela metrópole, a partir de então a paulatina cons-

trução do Estado nacional e a consequente internalização do centro de comando político permitiram que nativos residentes no Brasil passassem a conduzir o projeto de nação que havia pouco se reconhecia como tal.

Nesse ponto em específico, Furtado entendia que a importância do Estado como promotor das mudanças necessárias para a superação do subdesenvolvimento fazia-se ainda maior nas economias periféricas. Foi justamente o que se observou a partir dos anos 1850, quando a crise econômica decorrente da emancipação passou a ser superada por meio da atuação do Estado, que equacionou a chaga do tráfico humano e garantiu a unidade nacional em meio a pressões centrífugas provinciais. Por fim, Furtado realça que se deveu à intermediação do Estado a aprovação da Lei de Terras (1850), instituto que, se inviabilizou uma política pública de reforma da estrutura fundiária, por outro lado, promoveu as condições para a expansão da economia cafeeira rumo ao Oeste Paulista.

É nesse sentido que o significado da Independência em Celso Fur-

tado antecede, transcende e sucede o evento político de 1822. O autor entende a independência como um *processo* de construção da institucionalidade necessária para a formação da nação. Mais do que o simples rompimento do “pacto colonial”, o estudo da independência permite “compreender a natureza do Estado brasileiro, as condições de formação das elites econômicas e as possibilidades de implementação de uma ideologia do desenvolvimento.” (BARBOSA *et al.*, 2021).

Se foi no decorrer do século XIX que o Brasil se estabeleceu como nação politicamente independente, a verdadeira autonomia seria conquistada, segundo Furtado, somente quando do rompimento dos laços de subordinação econômica. Fenômenos histórico-estruturais, subdesenvolvimento e dependência são condições passíveis de superação, desde que adotadas as políticas adequadas para esse fim; em outros termos, um projeto nacional de desenvolvimento. Elemento central desse projeto, a industrialização adquiriu, em determinados momentos da longa obra de Furtado, conotação quase metonímica de independência. Mas este se trata de um segundo e incompleto capítulo da nossa história.

## Referências

---

BARBOSA, A. de F.; SILVA, R. P.; SAES, A. M. **Celso Furtado e a (in) dependência do Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2021.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

(\*) Professor do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo (FEA/USP). (E-mail: ivansalomao@gmail.com).