



1. Os contornos do mundo pós-Guerra Fria
2. Capitalismo meritocrático liberal
3. Capitalismo político
4. Interação entre capitalismo e globalização
5. O futuro do capitalismo global

Apêndice A: O lugar do comunismo na história mundial

Apêndice B: Hipercomercialização e a “mão invisível” de Adam Smith

Apêndice C: Algumas questões metodológicas e definições

Notas

Referências bibliográficas

Agradecimentos

Autor

Créditos

## 1. Os contornos do mundo pós-Guerra Fria

[A burguesia] obriga todas as nações, sob pena de extinção, a adotarem o modo de produção burguês; obriga-as a incorporarem em seu seio aquilo que chama de civilização, ou seja, tornarem-se elas próprias burguesas. Em uma palavra, cria um mundo à sua própria imagem.

Marx e Engels, *Manifesto comunista* (1848)

Na época particular em que aquelas descobertas [das Américas e das Índias Orientais] foram feitas, a superioridade de forças pareceu ser imensa do lado dos europeus, que puderam cometer com impunidade toda espécie de injustiça naqueles países remotos. Mais tarde, talvez, os nativos desses países poderão ficar mais fortes, ou os da Europa mais fracos, e os habitantes de todos os quadrantes do mundo poderão chegar àquela igualdade de coragem e força que, inspirando temor mútuo, sozinha poderá sobrepujar a injustiça de nações independentes com alguma espécie de respeito pelos direitos umas das outras. Mas nada parece ser mais provável para estabelecer essa igualdade de força do que aquela mútua comunicação de conhecimentos e toda espécie de melhorias que um comércio extensivo de todos os países para todos os países naturalmente, ou melhor, necessariamente, acarreta consigo.

Adam Smith, *A riqueza das nações* (1776)

### 1.1. O capitalismo como o único sistema socioeconômico

Abro este capítulo com duas citações. A primeira, de Karl Marx e Friedrich Engels, tem cerca de 170 anos; a segunda, de Adam

Smith, quase 250 anos. Talvez essas duas passagens de duas obras clássicas da economia política captem, mais do que qualquer texto contemporâneo, a essência de duas mudanças de época pelas quais o mundo está passando. Uma é a afirmação do capitalismo, não só como dominante, mas como o único sistema socioeconômico existente no mundo. A segunda é um novo balanceamento na relação de poder econômico entre, de um lado, a Europa e a América do Norte, e do outro a Ásia, devido à sua ascensão. Pela primeira vez desde a Revolução Industrial, as rendas geradas nesses três continentes estão se aproximando umas das outras, retornando, grosso modo, aos mesmos níveis relativos que havia antes da Revolução Industrial (hoje, é claro, em níveis de renda absoluta muito mais elevados). Em termos históricos, mundialmente falando, o reinado solitário do capitalismo e o ressurgimento da Ásia são processos marcantes que podem ser relacionados um ao outro.

O fato de o planeta inteiro operar segundo os mesmos princípios econômicos — produção organizada com vistas ao lucro, ao uso de mão de obra assalariada livre, ao capital majoritariamente privado, à coordenação descentralizada — não tem precedentes na história. No passado, seja no Império Romano, na Mesopotâmia do século VI, nas cidades-estados da Itália medieval ou nos Países Baixos da era moderna, o capitalismo sempre teve de conviver — por vezes em uma mesma unidade política — com outras formas de organização da produção. Isso inclui a caça e as colheitas, os diferentes tipos de escravidão, a servidão (em que os trabalhadores eram legalmente ligados à terra e proibidos de oferecer seus serviços a outros) e a produção simples de mercadorias por parte de artesãos independentes ou pequenos camponeses. Até muito recentemente, cerca de cem anos atrás, quando surgiu a primeira encarnação do capitalismo globalizado, o mundo ainda abrigava todos esses modos de produção. A partir da Revolução Russa, o capitalismo passou a dividir o mundo com o comunismo, que reinava em países que reuniam aproximadamente um terço da população humana. Hoje, só o

capitalismo ainda perdura, com exceção de regiões muito marginais e sem nenhuma influência nos acontecimentos mundiais.

A vitória global do capitalismo tem muitas implicações que foram antecipadas por Marx e Engels em 1848. O capitalismo facilita — e, quando os lucros no exterior são maiores do que nos próprios países, ele até mesmo busca isso — o comércio de mercadorias, o movimento do capital e, em certos casos, o movimento de mão de obra. Assim, não foi por acaso que a globalização conheceu o seu maior desenvolvimento no período entre as Guerras napoleônicas e a Primeira Guerra Mundial, quando o capitalismo preponderou amplamente. E não é por acaso que a atual globalização coincide com o triunfo mais absoluto ainda do capitalismo. Tivesse o comunismo vencido o capitalismo, não há dúvida de que ele, apesar do credo internacionalista professado por seus fundadores, não levaria à globalização. As sociedades comunistas eram altamente nacionalistas e autárquicas, com um intercâmbio mínimo de mercadorias, capital e mão de obra para além das fronteiras nacionais. Até mesmo dentro do bloco soviético só havia comércio quando se registrava um excedente de produção de mercadorias ou de acordo com princípios mercantilistas de barganhas bilaterais. É algo totalmente diferente do capitalismo, que, como Marx e Engels observaram, possui uma tendência inerente à expansão.

O predomínio incontestado do modo de produção capitalista tem sua contrapartida na visão ideológica, igualmente incontestado, de que ganhar dinheiro não só é algo respeitável, mas também o objetivo mais importante na vida das pessoas, um estímulo que é compreendido por gente de todas as partes do mundo e de todas as classes. Pode ser difícil convencer uma pessoa diferente de nós, em termos de experiência de vida, gênero, raça ou formação, a respeito de algumas de nossas convicções, preocupações e motivações. Mas essa mesma pessoa não terá nenhuma dificuldade para entender a linguagem do dinheiro e do lucro; se lhe explicamos que nosso objetivo é fazer

o melhor negócio possível, ela terá condições de decidir facilmente se a melhor estratégia econômica a ser adotada é a cooperação ou a competição. O fato de (para usar a terminologia marxista) a infraestrutura (a base econômica) e a superestrutura (as instituições políticas e jurídicas) estarem tão alinhadas no mundo atual não só ajuda o capitalismo a manter seu domínio como também torna mais compatíveis os objetivos das pessoas e mais clara e fácil a sua comunicação, já que todos sabem o que o outro lado almeja. Vivemos em um mundo em que todos seguem as mesmas regras e entendem a mesma linguagem, a do lucro.

Uma afirmação tão enfática como essa precisa ser explicada. Existem, sim, espalhadas ao redor do mundo, comunidades que renegam a geração de lucro, e há também indivíduos que o desprezam. Mas eles não influenciam no estado de coisas nem no movimento da história. A ideia de que os sistemas de crenças e valores individuais estão alinhados com os objetivos do capitalismo não implica que nossas ações sempre sejam total e obrigatoriamente motivadas pela obtenção de lucro. As pessoas, às vezes, executam atividades genuinamente altruístas ou são motivadas por outros objetivos. Mas, para a maioria de nós, se avaliamos essas atividades pelo tempo gasto ou pela não remuneração, elas, ainda assim, ocupam um papel menor em nossa vida. Do mesmo modo como é errado chamar de “filantropos” alguns bilionários que adquirem uma fortuna gigantesca por meios escusos e depois destinam a outros uma pequena fração dela, também é errado se concentrar apenas em um pequeno conjunto de gestos altruístas de nossa parte e simplesmente ignorar o fato de que talvez 90% das horas que passamos acordados são gastas em atividades voltadas para melhorar o nosso padrão de vida, buscando sobretudo ganhar dinheiro.

Esse alinhamento entre os objetivos individuais e os objetivos do sistema é um feito grandioso do capitalismo — feito esse que aprofundarei no capítulo 5. Defensores incondicionais do capitalismo explicam esse feito como algo decorrente do caráter “natural” do capitalismo, ou seja, da suposição de que ele reflete

à perfeição aquilo que já existe dentro de nós: o desejo de negociar, de obter ganhos, de batalhar por condições econômicas melhores e por uma vida mais agradável. Mas, a não ser no caso de algumas funções primárias, não acredito que seja correto falar em desejos inatos, como se eles existissem de forma independente da sociedade em que se vive. Muitos desses anseios são produtos da socialização que se dá dentro das sociedades em que vivemos — e, neste caso, dentro das sociedades capitalistas, que são as únicas existentes.

Há uma velha ideia, defendida por autores consagrados como Platão, Aristóteles e Montesquieu, segundo a qual um sistema político ou econômico se sustenta ao manter uma relação harmoniosa com os comportamentos e os valores prevalecentes em uma determinada sociedade. Trata-se de algo certamente verdadeiro no capitalismo atual. O capitalismo tem sido notavelmente bem-sucedido em inculcar nas pessoas os seus objetivos como sistema, induzindo-as ou persuadindo-as a adotarem suas metas e construindo, assim, uma convergência extraordinária entre o que o capitalismo necessita para sua expansão, de um lado, e as ideias, os anseios e os valores das pessoas, do outro. O capitalismo foi muito mais bem-sucedido do que seus rivais ao criar a condição necessária, segundo o filósofo político John Rawls, para a estabilidade de qualquer sistema, a saber: que em suas ações cotidianas os indivíduos expressem — e assim reforcem — os principais valores nos quais se baseia o sistema social.

O domínio do capitalismo no mundo todo se dá, porém, com dois tipos diferentes de capitalismo: o capitalismo meritocrático liberal, que se desenvolveu progressivamente no Ocidente ao longo dos últimos duzentos anos (tema do capítulo 2), e o capitalismo político ou autoritário liderado pelo Estado, cujo exemplo maior é a China, mas que existe também em outras partes da Ásia (Singapura, Vietnã, Burma) e em regiões da Europa e da África (Rússia e países do Cáucaso, Ásia Central, Etiópia, Argélia, Ruanda), tema do capítulo 3. Como ocorre com bastante frequência na história da humanidade, a ascensão e o

triunfo aparente de um determinado sistema ou religião são rapidamente seguidos por algum tipo de cisma entre as diferentes variantes do mesmo credo. Depois de triunfar no Mediterrâneo e no Oriente Próximo, o cristianismo enfrentou disputas e divisões ideológicas atrozes (sendo a mais notável a ocorrida entre a ortodoxia e o arianismo), produzindo por fim o primeiro grande cisma entre as Igrejas ocidentais e orientais. O destino do islamismo não foi diferente. Quase imediatamente após sua vertiginosa expansão, dividiu-se entre os ramos sunita e xiita. E, por fim, o comunismo, o principal adversário do capitalismo no século XX, não perdurou por muito tempo de forma monolítica, dividindo-se entre a versão liderada pela União Soviética e a versão chinesa. Nesse quesito, a vitória mundial do capitalismo não é diferente: temos diante de nós dois modelos de capitalismo que se diferenciam um do outro tanto na esfera política quanto na econômica e, em menor grau, na social também. E, quaisquer que venham a ser os desdobramentos da competição entre os capitalisms liberal e político, acredito ser pouco provável que um deles venha a dominar todo o planeta.

## 1.2. A ascensão da Ásia e o novo equilíbrio mundial

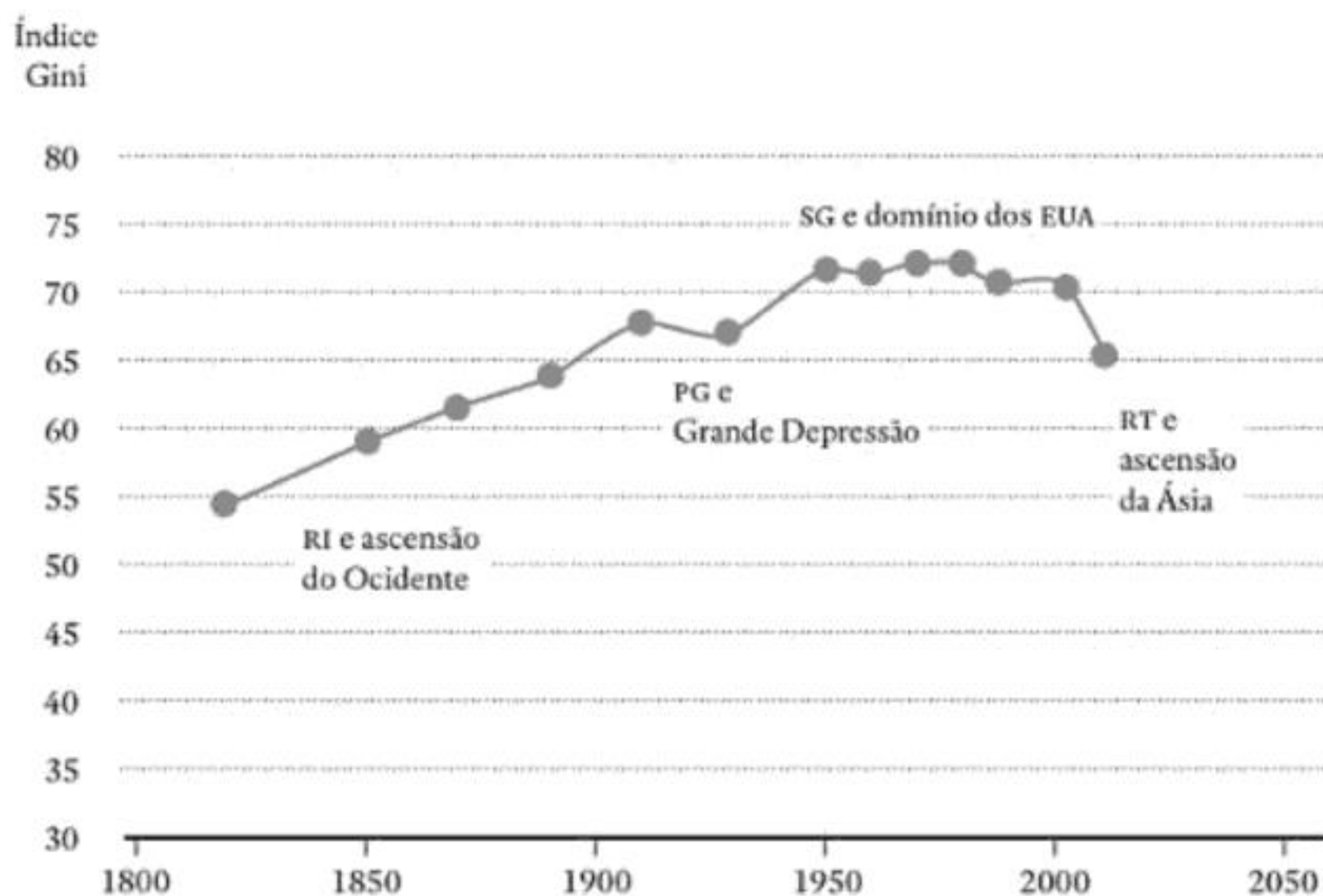
O sucesso econômico do capitalismo político é a força que está por trás do segundo processo marcante que destaquei acima: a ascensão da Ásia. É bem verdade que a ascensão da Ásia não se deve apenas ao capitalismo político; países capitalistas liberais como Índia e Indonésia também estão crescendo muito rapidamente. Mas a transformação histórica da Ásia é liderada, sem dúvida, pela China. Essa mudança, diferente da ascensão do capitalismo rumo à supremacia global, tem um precedente histórico, na medida em que a distribuição da atividade econômica na Eurásia volta a uma posição semelhante àquela que existia antes da Revolução Industrial. Mas o faz com uma diferença. Se os níveis de desenvolvimento da Europa Ocidental e da Ásia (China) eram basicamente os mesmos, por exemplo,



nos séculos I e II, ou nos séculos XIV e XV, essas duas partes do mundo, no entanto, quase não interagiam entre si e, em geral, conheciam muito pouco uma da outra. Com efeito, hoje em dia nós sabemos muito mais do que os contemporâneos da época sabiam a respeito dos níveis relativos de desenvolvimento de então. E a interação no presente é tão intensa quanto contínua. Os níveis de renda nas duas regiões, por sua vez, também são muito mais elevados. Essas duas partes do mundo — Europa Ocidental e suas ramificações norte-americanas, de um lado, e Ásia do outro —, que abrigam juntas 70% da população e 80% da produção mundial, mantêm um intercâmbio permanente em termos comerciais, de investimentos, movimentação de pessoas, transferência de tecnologia e troca de ideias. A competição entre essas duas regiões é mais aguda porque, embora seus sistemas sejam semelhantes, não são necessariamente idênticos. Isso ocorre por meio de uma competição intencional, planejada, com um sistema procurando se impor ao outro e ao restante do mundo, ou apenas pelo exemplo, quando um sistema é copiado mais facilmente do que o outro pelo restante do mundo.

Esse rebalanceamento geográfico está colocando um ponto-final na superioridade militar, política e econômica do Ocidente, tida como algo inquestionável nos últimos dois séculos. Nunca na história a superioridade de uma parte do mundo em relação à outra foi tão grande quanto a da Europa em relação à África e à Ásia no século XIX. Essa superioridade se tornava mais evidente nas conquistas coloniais, mas também se refletia na defasagem de renda entre as duas partes do mundo e, com isso, na desigualdade de renda global entre as pessoas no mundo todo, a qual podemos estimar com relativa precisão de 1820 em diante, como ilustra a Figura 1.1. Nesse gráfico, e ao longo deste livro, a desigualdade é mensurada com o uso do chamado coeficiente de Gini, que varia de 0 (nenhuma desigualdade) a 1 (desigualdade máxima). (Esse índice é expresso frequentemente de forma percentual, indo de 0 a 100, sendo cada ponto percentual chamado de ponto Gini.)

Figura 1.1. Desigualdade estimada de renda global, 1820-2013



PG = Primeira Guerra; SG = Segunda Guerra; RI = Revolução Industrial; RT = Revolução tecnológica de informática e comunicações. FONTES: Os dados de 1820-1980 se baseiam em Bourguignon e Morrisson (2002), com seus PIBs per capita substituídos por novos dados do Maddison Project (2018). Os dados de 1988-2001 se baseiam em Lakner e Milanović (2016), com atualização minha. Todas as rendas estão em dólares de PPC (Paridade do Poder de Compra) de 2011 — o último levantamento do International Comparison Project até o momento em que escrevo este livro é de 2018. Para mais detalhes técnicos, ver Apêndice C.

Antes da Revolução Industrial do Ocidente, a desigualdade global era moderada, e quase que a maior parte dela se devia a diferenças entre a renda das pessoas que viviam num mesmo país e a renda média das pessoas de diferentes países. Com a ascensão do Ocidente, isso mudou radicalmente. A desigualdade global aumentou de forma mais ou menos contínua de 1820 até a véspera da Primeira Guerra Mundial, subindo de 55 pontos Gini (praticamente o mesmo nível de desigualdade existente hoje em

dia nos países latino-americanos) para quase 70 (nível de desigualdade superior ao da África do Sul atualmente). O aumento dos níveis de renda na Europa, na América do Norte e posteriormente no Japão (combinado com a estagnação da China e da Índia) impulsionou grande parte desse crescimento, embora a crescente desigualdade de renda entre as nações que se tornariam mais tarde o Primeiro Mundo também tenha contribuído para isso. Depois de 1918, houve uma breve queda da desigualdade global, causada por aquilo que — considerando o espectro amplo aqui estudado — se mostra como um desvio temporário entre a Primeira Guerra e a Grande Depressão, quando a renda no Ocidente deixou de crescer.

Depois do final da Segunda Guerra Mundial, a desigualdade global se manteve em seu nível mais alto, com cerca de 75 pontos Gini, permanecendo nesse patamar elevado até a última década do século XX. Nesse período, a defasagem entre o Ocidente e a Ásia — em especial China e Índia — não aumentou devido à independência da Índia e à Revolução Chinesa, que estabeleceram as bases para o crescimento desses dois gigantes. A partir daí, desde o fim dos anos 1940 até o começo dos anos 1980, esses dois países mantiveram suas posições relativas diante do Ocidente. Mas essas posições eram altamente distorcidas em favor dos países ricos: o PIB per capita tanto da Índia quanto da China representava menos do que um décimo daquele dos países ocidentais.

A defasagem na renda começou a mudar dramaticamente depois dos anos 1980. As reformas na China levaram a um crescimento de cerca de 8% per capita por ano ao longo de quarenta anos, reduzindo bastante a distância do país em relação ao Ocidente. O PIB per capita da China, hoje, representa entre 30% e 35% do nível do Ocidente, a mesma diferença que havia em torno de 1820, mostrando uma tendência nítida de que continuará a crescer (em relação ao Ocidente); e provavelmente seguirá assim até o momento em que a renda chegar a um nível similar.

À revolução econômica na China seguiram-se acelerações

parecidas de crescimento na Índia, Tailândia, Indonésia e outros países da Ásia. Embora esse crescimento tenha sido acompanhado de um aumento da desigualdade dentro de cada um desses países (em especial na China), o fim da defasagem em relação ao Ocidente ajudou a diminuir a desigualdade de renda em termos globais. É o que está por trás da queda recente do índice Gini global.

A convergência entre a renda na Ásia e a renda do Ocidente ocorreu durante outra revolução tecnológica, a da tecnologia da informação e da comunicação (TIC) — uma revolução na produção que, dessa vez, favoreceu a Ásia (o assunto será abordado mais adiante, no capítulo 4). A revolução TIC contribuiu não apenas para uma maior rapidez do crescimento da Ásia, mas também para a desindustrialização no Ocidente, que, por sua vez, não difere muito da desindustrialização que aconteceu na Índia durante a Revolução Industrial. Temos, assim, dois períodos de rápidas mudanças tecnológicas que marcaram a evolução da desigualdade global (ver Figura 1.1). Os efeitos da revolução TIC ainda não se encerraram, mas já é possível afirmar que eles são, em vários aspectos, semelhantes aos da Revolução Industrial: uma ampla recomposição do ranking mundial da obtenção de renda, com alguns grupos avançando e outros recuando, somada a uma concentração geográfica bastante expressiva de ganhadores e perdedores.

É interessante pensar nessas duas revoluções tecnológicas como imagens espelhadas uma da outra. Uma levou a um crescimento da desigualdade global por meio do enriquecimento do Ocidente; a outra a uma convergência da renda entre amplas regiões do mundo por meio do enriquecimento da Ásia. Devemos esperar que os níveis de renda acabem por se tornar semelhantes entre o conjunto do continente Euroasiático e a América do Norte, ajudando, assim, a diminuir ainda mais a desigualdade global. (Há uma grande incógnita, porém, que é o destino da África, que até o momento não vem acompanhando o mundo rico e cuja população é a que cresce mais rapidamente.)

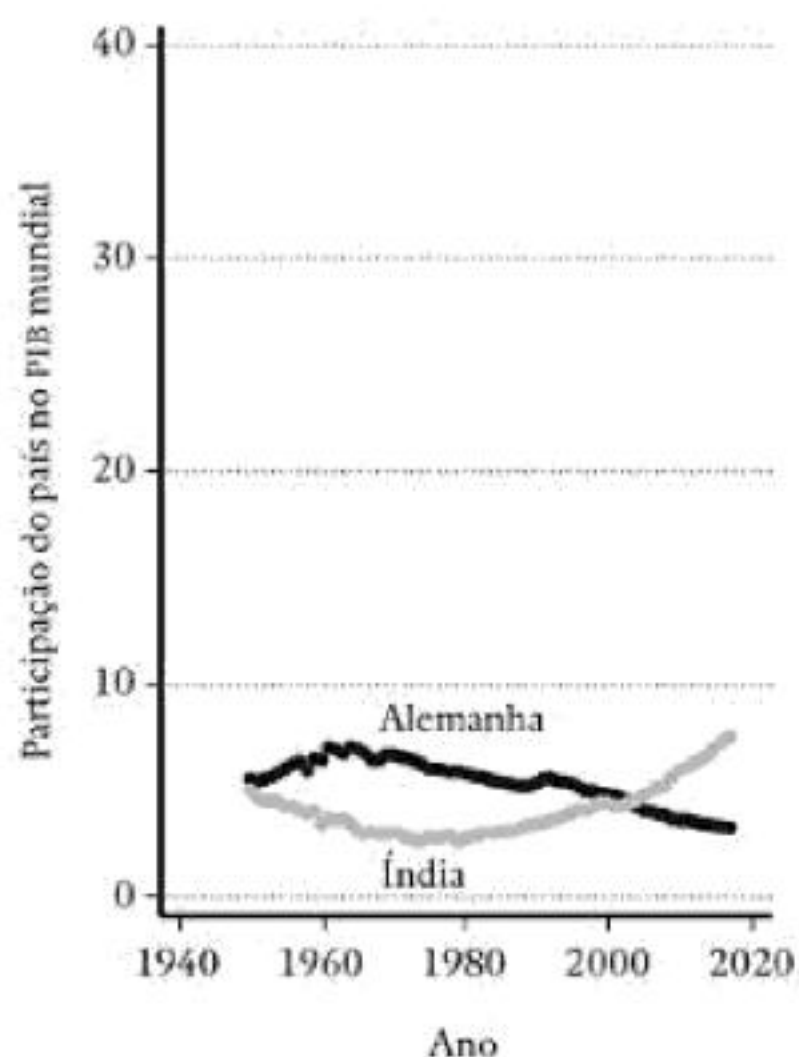
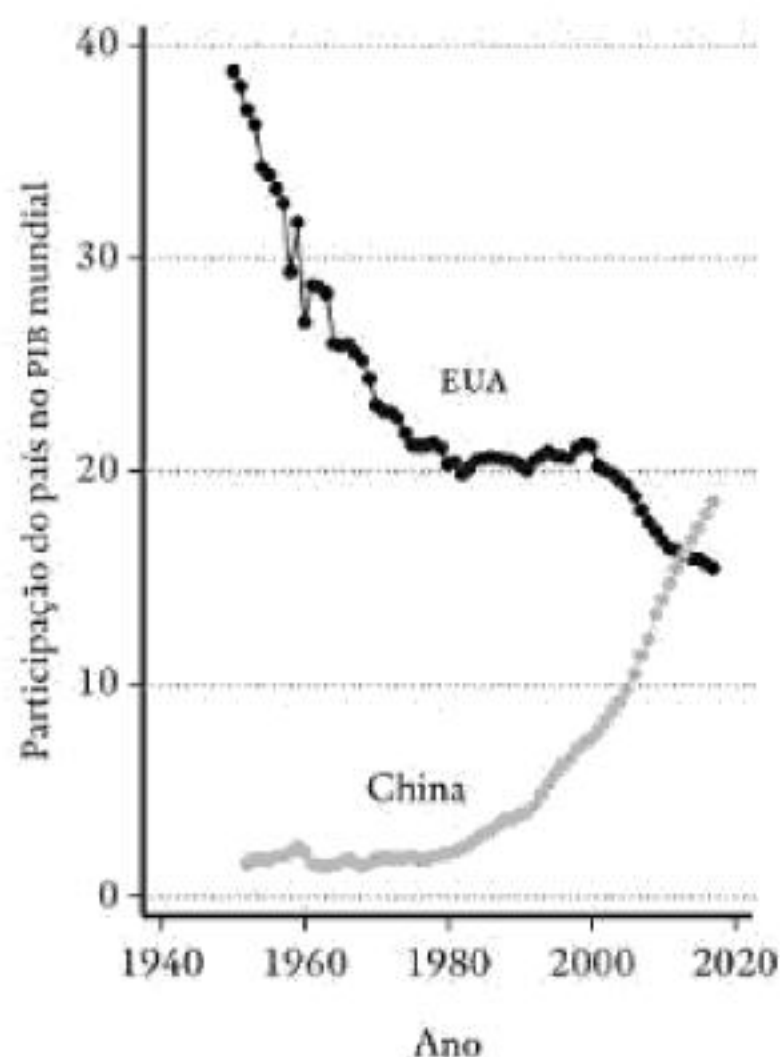
O novo balanceamento econômico do mundo não é apenas

geográfico. É também político. O sucesso econômico da China põe abaixo a crença ocidental de que existe uma ligação obrigatória entre capitalismo e democracia liberal. A rigor, essa crença vem sendo derrubada dentro do próprio Ocidente através dos desafios lançados à democracia liberal pelos populismos e pela plutocracia.

O novo balanceamento do mundo coloca a experiência asiática na vanguarda do pensamento sobre desenvolvimento econômico. O sucesso econômico da Ásia tornará o seu modelo mais atraente para outros países, podendo induzir ao surgimento de novas visões sobre desenvolvimento e crescimento econômicos, de maneira não muito diferente daquelas com que a experiência britânica e Adam Smith, que se inspirou nessa experiência, influenciaram o nosso pensamento ao longo dos últimos duzentos anos.

Nos últimos quarenta anos — com exceção de dois anos —, os cinco maiores países da Ásia, juntos (excluindo-se a China), registraram taxas de crescimento per capita mais elevadas do que as das economias ocidentais, e é improvável que essa tendência se altere. Em 1970, o Ocidente foi responsável por 56% da produção mundial e a Ásia (incluindo o Japão), por apenas 19%. Hoje, essas proporções são de 37% e 43%.<sup>[1]</sup> Podemos verificar essa tendência claramente comparando os Estados Unidos com a China e a Alemanha com a Índia (Figura 1.2). A nítida ascensão da Ásia durante a era da globalização se reflete no apoio popular à globalização, que é muito forte na Ásia, notadamente no Vietnã (onde 91% das pessoas entrevistadas acreditam que a globalização é positiva), e muito fraco na Europa, em especial na França (onde o apoio à globalização é de apenas 37%).<sup>[2]</sup>

**Figura 1.2. Participação percentual dos Estados Unidos e da China no PIB global (à esq.) e da Alemanha e da Índia (à dir.), 1950-2016**



FONTES: Cálculos feitos com base no Banco Mundial, World Development Indicators, versão 2017, com os PIBs per capita expressos em dólares PPC.

O mal-estar causado no Ocidente pela globalização se deve, em parte, à distância existente entre as elites, que se deram muito bem, e um número significativo de pessoas que se beneficiaram muito pouco da globalização, ressentem-se dela e, com ou sem razão, veem o comércio e a migração global como a causa de seus males (ver capítulo 4). Essa situação lembra, estranhamente, a dos países do Terceiro Mundo nos anos 1970, que também tinham esse duplo caráter: a burguesia conectada com o sistema econômico global e a maioria dos cidadãos deixada para trás. A “doença” que deveria afetar apenas os países em desenvolvimento (o que era chamado de “desarticulação” na literatura neomarxista) parece ter se deslocado agora para o Norte, atingindo os países ricos. Ao mesmo tempo, e com certa ironia, aquele caráter duplo de muitas economias em desenvolvimento vem diminuindo com a sua plena inclusão no sistema globalizado das cadeias de abastecimento.

Os dois tipos de capitalismo, o meritocrático liberal e o

político, parecem agora competir entre si. Eles são liderados, respectivamente, pelos Estados Unidos e pela China. Mas, independentemente da vontade da China de tornar disponível e “exportar” ou não uma versão política e, em certa medida, econômica alternativa de capitalismo, o capitalismo político contém algumas características que o tornam atraente para as elites políticas do restante do mundo, e não apenas na Ásia, pois esse sistema proporciona uma autonomia maior para elas. E se torna atraente também para muitas pessoas comuns, por causa das elevadas taxas de crescimento que parece prometer. Por outro lado, o capitalismo liberal possui muitas vantagens já conhecidas, sendo a mais importante delas a de que a democracia e a prevalência do estado de direito constituem valores em si mesmos, e ambos, em tese, podem ser vistos como responsáveis pelo impulso de um desenvolvimento econômico mais rápido, promovendo a inovação e a chance de mobilidade social, e proporcionando com isso quase as mesmas oportunidades de sucesso para todos. É a negação de alguns aspectos cruciais desse sistema implícito de valores, sobretudo o movimento de criação de uma classe alta que se autoperpetua e a polarização entre as elites e o restante da população, que representa a ameaça mais importante à viabilidade do capitalismo liberal a longo prazo. Essa ameaça é um perigo tanto para a sobrevivência do próprio sistema quanto para a atratividade geral desse modelo aos olhos do restante do mundo.

Nos próximos dois capítulos, abordarei os aspectos principais dessas duas variantes do capitalismo moderno, centrando-me mais nas suas características inerentes do que nas suas distorções temporárias. Ter em mente a diferença entre traços sistêmicos e traços pontuais é essencial quando se quer estudar a evolução a longo prazo do capitalismo meritocrático liberal e do capitalismo político, e não suas oscilações passageiras. Trato, em particular, das estruturas sociais e econômicas reproduzidas pelos dois sistemas, em especial seus efeitos nas questões de desigualdade de renda e estrutura de classes. A maneira como os dois sistemas lidam com essas questões será determinante,

acredito, para sua relativa atratividade e estabilidade. E, conseqüentemente, para definir o nosso desejo de viver sob as regras de um ou de outro.



## 2. Capitalismo meritocrático liberal

[A democracia] é um meio espantosamente tranquilo para se seguir adiante a curto prazo, não é?

Platão, *A República*

A definição de capitalismo meritocrático liberal é bastante clara. Defino o capitalismo, na linha de Karl Marx e Max Weber, como o sistema no qual a maior parte da produção é realizada por meios de produção de propriedade privada, em que o capital contrata mão de obra livre e cuja coordenação é descentralizada. Além disso, para acrescentar aqui uma condição prevista por Joseph Schumpeter, trata-se de um sistema no qual a maioria das decisões de investimento é tomada por empresas privadas ou por empreendedores individuais.<sup>[1]</sup>

Os termos “meritocrático” e “liberal” provêm das definições das diversas formas de igualdade que John Rawls desenvolve em *A Theory of Justice* (1971). A “igualdade meritocrática” é um sistema de “liberdade natural” em que as carreiras são “abertas para o talento” — ou seja, em que não há barreiras de ordem legal que impeçam os indivíduos de atingirem uma determinada posição na sociedade. Ele admite plenamente a herança de patrimônio. Já a “igualdade liberal” é mais igualitária, pois corrige, em parte, a herança de patrimônio ao impor uma elevada tributação à herança e ao incluir o ensino gratuito como um modo de reduzir a transmissão de vantagens adquiridas de geração em geração. A expressão “capitalismo meritocrático liberal” remete, assim, a como as mercadorias e os serviços são produzidos e trocados (“capitalismo”), como são distribuídos

entre os indivíduos (“meritocrático”) e quanto existe aí de mobilidade social (“liberal”).

Neste capítulo, enfoco a maneira como as forças sistêmicas do capitalismo meritocrático liberal dão forma à distribuição da renda e levam à constituição de uma elite de classe alta. No capítulo 3, examinarei questões semelhantes, mas em relação ao capitalismo político. Nos dois capítulos, a ênfase está na distribuição de renda, na desigualdade entre renda e capital e na formação das classes, não na produção.

## 2.1. Principais características do capitalismo meritocrático liberal

### *2.1a. Capitalismos na história*

Para entender melhor o capitalismo meritocrático liberal, é importante expor o contraste existente entre os seus traços distintivos, os do capitalismo clássico do século XIX e os do capitalismo social-democrático, tal como existiu entre aproximadamente o fim da Segunda Guerra Mundial e o começo dos anos 1980 na Europa Ocidental e na América do Norte. Estamos falando aqui dos traços “típicos ideais” desses sistemas, desconsiderando, portanto, detalhes que variaram entre países e ao longo do tempo. Nos trechos seguintes, porém, em que trato apenas do capitalismo meritocrático liberal, discutirei esses traços detalhadamente no caso de um país que pode ser tomado como protótipo, os Estados Unidos.

A Tabela 2.1 sintetiza as diferenças existentes entre os três tipos históricos de capitalismo pelos quais a economia ocidental passou. Para simplificar, adoto o Reino Unido antes de 1914 como representativo do capitalismo clássico, a Europa Ocidental e os Estados Unidos a partir do fim da Segunda Guerra Mundial até o começo dos anos 1980 como representativos do capitalismo social-democrático, e os Estados Unidos do século XXI como representativo do capitalismo meritocrático liberal.<sup>[2]</sup> Observe que, devido ao fato de as duas características que

diferenciam o capitalismo liberal do capitalismo meritocrático — a tributação da herança e o ensino público mais amplamente disponível — terem se reduzido nos Estados Unidos nos últimos trinta anos, esse país parece ter se voltado para um modelo de capitalismo mais “meritocrático” e menos “liberal”. No entanto, uma vez que adoto os Estados Unidos como um exemplo entre todos os países capitalistas ricos, creio ser admissível falar ainda do capitalismo meritocrático liberal como um modelo específico.

**Tabela 2.1. Principais características dos capitalisms clássico, social-democrático e meritocrático liberal**

<i>Tipo de capitalismo</i>	<i>Capitalismo clássico</i>	<i>Capitalismo social-democrático</i>	<i>Capitalismo meritocrático liberal</i>
<b>País representativo</b>	<b>RU antes de 1914</b>	<b>EUA, Europa depois da SG</b>	<b>EUA no começo do século XXI</b>
1. Participação crescente da renda do capital no produto líquido	Sim	Não	Sim
2. Alta concentração da propriedade do capital	Sim	Sim	Sim
3. Indivíduos com abundância de capital são ricos	Sim	Sim	Sim
4. Ricos por renda do capital são ricos também por renda do trabalho	Não	Não	Sim
5. Ricos (ou potencialmente ricos) casam-se entre si (homogamia)	Sim (em certa medida)	Não	Sim
6. Alta correlação de renda entre pais e filhos (transmissão de vantagens)	Sim	Sim (mas fraca em alguns casos)	Sim

Observação: “Ricos” sem nenhuma adjetivação indica que a pessoa é rica em

renda.

Começemos com a característica essencial de todo sistema capitalista — a divisão da renda líquida entre dois fatores de produção: os donos do capital (donos, em termos gerais, do patrimônio) e os trabalhadores. Essa divisão não precisa coincidir, necessariamente, com duas classes distintas de indivíduos. Isso só ocorre quando uma classe de indivíduos obtém renda apenas do capital, enquanto outra classe recebe renda apenas do trabalho.<sup>[3]</sup> Como veremos adiante, o que distingue os diferentes tipos de capitalismo é justamente se essas classes se imbricam, se sobrepõem, ou não.

Os dados referentes à divisão da renda líquida total entre capital e trabalho são suspeitos no que se refere ao período anterior a 1914, já que as primeiras estimativas no caso do Reino Unido só foram feitas, pelo economista Arthur Bowley, a partir de 1920. Com base nesse estudo, estabeleceu-se que as frações da renda relativas ao capital e ao trabalho são sempre mais ou menos constantes — tendência que acabou sendo chamada de Lei de Bowley. Dados obtidos por Thomas Piketty (2014, pp. 200-1) no caso do Reino Unido e da França acabaram por levantar sérias dúvidas sobre essa conclusão, até mesmo no que se refere ao passado. Segundo a pesquisa de Piketty, no período que vai de 1770 a 2010, no Reino Unido a fração do capital variou de 20% a 40% da renda nacional. Na França, entre 1820 e 2010, a oscilação foi ainda mais ampla: entre menos de 15% nos anos 1940 e 45% nos anos 1860. A distribuição percentual, no entanto, mostrou-se mais estável depois da Segunda Guerra Mundial, reforçando a crença na Lei de Bowley. Paul Samuelson, por exemplo, em seu influente livro *Economics*, incluiu a Lei de Bowley entre as seis tendências básicas do desenvolvimento econômico dos países avançados (embora tenha registrado também uma “estreita ascensão da parte relativa ao trabalho”) (Samuelson, 1976, p. 740). No entanto, desde o fim do século XX, a fatia da renda do capital na renda total vem num crescendo. Embora tenha se mostrado mais forte nos Estados Unidos, essa

tendência também foi registrada na maioria dos países desenvolvidos, bem como nos países em desenvolvimento, ainda que os dados, no caso destes últimos, devam ser vistos com muita cautela (Karabarbounis e Neiman, 2013).

Um crescimento da participação da renda do capital na renda total significa que o capital e os capitalistas se tornam mais relevantes do que o trabalho e os trabalhadores, adquirindo, com isso, mais poder econômico e político. Essa tendência se deu tanto no capitalismo clássico quanto no capitalismo meritocrático liberal, mas não na variante do capitalismo social-democrático (Tabela 2.1). O crescimento da parcela do capital na renda total também afeta a distribuição de rendimento entre as pessoas, pois, em tese, (1) as pessoas que retiram uma ampla porção de sua renda do capital são ricas e (2) a renda do capital está concentrada em relativamente poucas mãos. Esses dois fatores implicam quase automaticamente uma desigualdade de renda maior entre os indivíduos.

Para entender por que tanto 1 quanto 2 são indispensáveis para que uma parcela de capital mais elevada se traduza automaticamente em uma desigualdade maior entre as pessoas, faça o seguinte exercício mental: suponha que a parte do capital na renda líquida suba, mas que cada indivíduo receba a mesma proporção de renda do capital e do trabalho que todos os demais.

[4] Um aumento no conjunto da parcela de renda do capital leva a um aumento de renda de cada indivíduo na mesma proporção, e a desigualdade não se altera (medições de desigualdade são sempre relativas). Em outras palavras, se não houver uma relação absolutamente direta entre ser “farto em capital” (isto é, quando uma alta porcentagem da renda de uma pessoa deriva do capital) e ser rico, um crescimento da parcela total do capital não levará a uma desigualdade mais elevada entre as pessoas. Observe que, nesse exemplo, ainda existem pessoas ricas e pessoas pobres, mas não há uma correlação entre o percentual de renda que uma pessoa retira do capital e a posição dessa pessoa na distribuição total de renda.

Imagine agora uma situação em que os pobres extraiam do

capital uma proporção mais alta de sua renda do que os ricos. Como no caso anterior, considere um crescimento da fração do capital na renda líquida geral. Dessa vez, esse aumento da parte do capital levará a uma redução da desigualdade de renda, pois fará crescer mais proporcionalmente o rendimento das pessoas que estão na base da distribuição de renda.

O fato, porém, é que nenhum desses dois exercícios mentais reflete o que realmente acontece nas sociedades capitalistas: mais do que isso, o que se vê é uma associação direta entre ser farto em capital e ser rico. Quanto mais rica é uma pessoa, mais provavelmente terá uma parcela maior de sua renda vinda do capital.<sup>[5]</sup> É o que se registra em todos os tipos de capitalismo (ver as linhas 2 e 3 da Tabela 2.1). Essa característica específica — a de que as pessoas detentoras de farto capital são também as pessoas ricas — pode ser considerada uma característica imutável do capitalismo, ao menos nas formas que conhecemos até hoje.<sup>[6]</sup>

O próximo aspecto a ser considerado é a ligação entre ser rico em termos de capital (ou seja, ser rico com base na renda do capital no contexto da distribuição geral das rendas de capital) e ser rico com base na remuneração recebida (ou seja, ser rico a partir da renda do trabalho no contexto da distribuição geral das rendas do trabalho). Alguém pode pensar que é improvável que pessoas fartas em capital e ricas sejam ricas também por causa de sua renda do trabalho. Mas não é, de modo algum, o que ocorre. Um exemplo simples com dois grupos de pessoas, um “pobre” e o outro “rico”, deixa isso bem claro. O grupo pobre tem no conjunto uma renda baixa, e a maior parte de sua renda provém do trabalho; no caso do grupo de ricos, é o oposto. Pense na situação 1: os pobres têm 4 unidades de renda vinda do trabalho e 1 unidade de renda vinda do capital; os ricos têm 4 unidades de renda do trabalho e 16 unidades de renda do capital. Neste caso, a pessoa farta em capital é, de fato, rica, mas a quantia de sua renda vinda do trabalho é a mesma da do pobre. Pense, agora, em uma situação 2: tudo continua igual à situação 1, com exceção da renda dos ricos proveniente do trabalho, que passaria

a ser de 8 unidades. Eles continuam sendo fartos em capital, pois, diferentemente do que ocorre com os pobres, a maior parte de sua renda total vem do capital (16 de 24 unidades = 2/3); mas agora são também ricos pela renda do trabalho (8 unidades, ante apenas 4 no caso dos pobres).

A situação 2 ocorre quando as pessoas fartas em capital são não apenas ricas, mas também relativamente abastadas em termos de renda do trabalho. Se todas as outras condições permanecem as mesmas, a situação 2 é mais desigual do que a situação 1. Esta é, com efeito, uma das importantes diferenças existentes entre, de um lado, os capitalismo clássico e social-democrático, e do outro, o capitalismo meritocrático liberal (ver Tabela 2.1, linha 4). A percepção e a realidade do capitalismo clássico eram de que os capitalistas (que eu chamo aqui de indivíduos fartos em capital) eram todos muito ricos, mas, em tese, não obtinham muita renda do trabalho; em um exemplo extremo, não recebiam nenhuma renda a partir do trabalho. Não é por acaso que Thorstein Veblen os chamou de “classe ociosa”. Os trabalhadores, por sua vez, não recebiam nenhuma renda proveniente do capital. Sua renda provinha totalmente do trabalho.<sup>[7]</sup> Nesse caso, havia uma divisão perfeita da sociedade entre capitalistas e trabalhadores, com os dois lados sem receber nenhuma renda proveniente do outro fator de produção. (Se acrescentarmos os proprietários de terras, cuja renda vinha 100% da terra, chegamos à classificação tripartite de classes elaborada por Adam Smith.) A desigualdade era elevada nessas sociedades fragmentadas porque os capitalistas tendiam a possuir grandes quantias de capital, e o retorno sobre o capital (frequentemente) era bastante alto, mas essa desigualdade não era agravada, como poderia ocorrer caso esses mesmos indivíduos tivessem também rendas elevadas vindas do trabalho.

A situação no capitalismo meritocrático liberal é diferente, como podemos ver nos Estados Unidos de hoje. Pessoas ricas em termos de capital tendem agora a ser também ricas em termos de trabalho (ou, para utilizar uma expressão mais contemporânea, elas tendem a ser pessoas com alto “capital

humano”). Enquanto as pessoas que ocupavam o topo da distribuição de renda sob o capitalismo clássico eram financistas, rentistas e donos de grandes grupos industriais (não sendo, assim, contratadas por ninguém e, portanto, não tendo nenhuma renda advinda do trabalho), atualmente uma porcentagem significativa de pessoas do topo da distribuição de renda são gestores muito bem pagos, web designers, médicos, consultores financeiros e outros profissionais da elite. Esses indivíduos são assalariados que precisam trabalhar para receber os seus altos salários.<sup>[8]</sup> Mas essas mesmas pessoas, seja por questões de herança, seja porque pouparam dinheiro o suficiente ao longo de sua vida profissional, também possuem importantes ativos financeiros e extraem deles uma parcela significativa de sua renda.

O crescimento da porção da renda do trabalho entre o 1% mais abastado (ou em grupos mais seletos ainda, como o 0,1%) foi bem documentado por Thomas Piketty, em *O capital no século XXI* (2014), e por outros autores.<sup>[9]</sup> Voltaremos a esse ponto mais adiante, neste mesmo capítulo. O importante a registrar aqui é que a presença de uma alta renda vinda do trabalho no topo da distribuição geral de renda, se associada a uma alta renda proveniente do capital nas mãos dessas mesmas pessoas, aprofunda a desigualdade. E essa é uma peculiaridade do capitalismo meritocrático liberal, algo jamais visto nessa dimensão.

Passemos agora para a questão dos modelos de casamento vigentes sob as diferentes formas de capitalismo (Tabela 2.1, linha 5). Quando os economistas estudam a desigualdade de renda ou de riqueza, utilizam o domicílio como unidade de observação. Na composição dessa unidade, é muito importante saber se todos os seus membros, individualmente, vivem bem. Considerando que muitos lares são formados a partir de um casamento, é relevante saber como as pessoas se unem umas às outras. Assim como no caso das rendas do capital e do trabalho, também aqui o capitalismo meritocrático liberal se diferencia dos outros dois capitalismos.



Para ilustrar essa diferença, compare os padrões de aproximação entre pessoas que iam se casar nos Estados Unidos dos anos 1950 com os do século XXI. No período posterior à Segunda Guerra Mundial, os homens tendiam a se casar com mulheres do mesmo status social que eles, mas, quanto mais rico fosse o marido, menos provável era que a esposa viesse a trabalhar e ter o próprio rendimento. Hoje em dia, os homens mais ricos e bem formados tendem a se casar com as mulheres mais ricas e bem formadas. É possível demonstrar com um exemplo simples o que ocorre em relação à desigualdade nessas duas situações. Imagine dois homens, um que ganhe 50 unidades e outro 100, e duas mulheres, uma ganhando 10 unidades e a outra 20. Agora, suponha que ocorra um acasalamento preferencial (também chamado de homogamia), ou seja, uma correlação direta entre os rendimentos de marido e esposa: nesse caso, o marido que tem um rendimento de 100 se casaria com a mulher que tem rendimento de 20, e o homem mais pobre se casaria com a mulher mais pobre. Considere também, no entanto, que a mulher mais rica abandone o mercado de trabalho (como ocorria nos anos 1950), enquanto no caso do outro casal ambos continuem trabalhando. A renda média das duas famílias será de 100 e 60. Mantendo-se o fenômeno de acasalamento preferencial, mas considerando-se, agora, que as duas esposas continuem no mercado de trabalho (como ocorre atualmente), essas médias serão de 120 e 60, isto é, há um aumento da desigualdade.

Esse exemplo mostra que, em situações de acasalamento preferencial, um aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho incrementa a desigualdade. Esta crescerá ainda mais se o modelo de acasalamento anterior tiver sido aleatório ou não preferencial (homens mais ricos casando-se com mulheres mais pobres). Há quem sustente que o acasalamento preferencial se tornou muito mais comum no capitalismo meritocrático liberal porque as mudanças nas normas sociais levaram a que mais mulheres tenham uma formação melhor (na realidade, hoje o seu grau de formação supera o dos homens) e a

que um número muito maior delas esteja no mercado de trabalho. É possível também (embora se trate apenas de uma especulação) que as preferências das pessoas tenham mudado e que tanto homens quanto mulheres prefiram atualmente se unir a pessoas que sejam parecidas com eles. Seja qual for o motivo, o fato é que o aumento da homogamia constitui um fator a mais a puxar a desigualdade de renda para cima. No entanto, isso só puxará a desigualdade para cima durante o período de transição entre o acasalamento não preferencial (ou do acasalamento preferencial em que as esposas deixam o mercado de trabalho) e o acasalamento preferencial. A partir do momento em que os índices de acasalamento preferencial e da participação na força de trabalho atingem os seus limites, os efeitos do aumento da desigualdade desaparecem. A desigualdade se estabiliza, ainda que em um patamar elevado.

O último aspecto do capitalismo que examinaremos aqui é a transmissão de vantagens adquiridas, em especial a riqueza e o “capital humano”, de geração em geração, estudada com frequência a partir da relação entre as rendas de pais e filhos (Tabela 2.1, linha 6). Embora nos faltem dados referentes ao passado, é razoável supor que essa transmissão tenha ocorrido de modo muito pronunciado em todas as formas de capitalismo. Nos períodos mais recentes, sobre os quais dispomos de dados melhores, sabemos que ela tem sido significativamente menos pronunciada em sociedades contemporâneas mais igualitárias, onde o acesso à educação é facilitado, o custo do ensino é bancado pelos contribuintes e a tributação da herança é alta. Os países nórdicos conhecem uma transmissão intergeracional de renda particularmente baixa, e é provável que durante a idade de ouro do capitalismo social-democrático essa relação também tenha sido baixa, sobretudo na Europa Ocidental.<sup>[10]</sup> Em oposição a isso, os Estados Unidos de hoje registram tanto uma elevada transmissão de desigualdade intergeracional quanto uma elevada desigualdade de renda. Estudos comparativos entre diversos países mostram que existe uma relação relativamente forte entre as duas coisas (Corak, 2013, p. 11; Brunori, Ferreira e

Peragine, 2013, p. 27), não havendo aí, portanto, nenhuma surpresa. É de esperar que os Estados Unidos, em sua desigualdade, também transmitam fortemente essa desigualdade de geração para geração.

A que conclusões chegamos, no conjunto, comparando as desigualdades existentes nas diferentes versões do capitalismo? Nos seis itens analisados aqui, o capitalismo meritocrático liberal apresenta características que levam a um aumento da desigualdade. Com relação ao capitalismo clássico, o meritocrático liberal se diferencia de maneira mais nítida no fato de que os indivíduos ricos em capital são também ricos em trabalho, e provavelmente também no de haver uma prevalência maior de acasamentos preferenciais. Com relação ao capitalismo social-democrático, ele se diferencia significativamente em vários aspectos: registra uma parcela crescente do capital na renda líquida total; possui capitalistas ricos em trabalho; tem quase certamente uma prevalência cada vez maior de acasamentos preferenciais; e é ainda mais provável que apresente uma transmissão maior da desigualdade entre as gerações.

Antes de avançarmos na análise mais detalhada dessas seis características, cabe fazer três observações. O fato de o capitalismo meritocrático liberal ter “pontuado” nos seis aspectos não implica de imediato que ele tenha de ser necessariamente mais desigual do que as outras formas de capitalismo. E, de fato, ele decerto não é mais desigual do que o capitalismo clássico (Milanović, 2016, capítulo 2). Não incluí aqui, até agora, os instrumentos de distribuição de renda — por meio de impostos e de transferências sociais de recursos — que o capitalismo liberal “herdou” do capitalismo social-democrático e que não havia no capitalismo clássico. Esses elementos mantêm a desigualdade em um nível inferior àquele determinado pelos rendimentos provenientes apenas do mercado.

Em segundo lugar, uma “pontuação” positiva no que se refere a características individuais não nos diz muito a respeito do quão

fortemente essas mesmas características promovem ou não desigualdade. Por exemplo, se tanto o capitalismo clássico quanto o liberal possuem uma elevada concentração de renda do capital, o nível de concentração no primeiro caso foi muito mais alto. Por volta de 1914, 70% da riqueza produzida pelos britânicos estava nas mãos de 1% dos donos dessa riqueza; esse dado, hoje, gravita em torno de 20% (Alvaredo, Atkinson e Morelli, 2018). A concentração da riqueza ainda é muito alta, mas bem menos do que era antes.

Em terceiro lugar, alguns dos fatores específicos de aumento da desigualdade no capitalismo meritocrático liberal podem ser moralmente aceitáveis, e até mesmo, em alguns casos, desejáveis. Sim, a desigualdade cresce quando aumenta a parcela de capitalistas que são ricos com base no trabalho, mas não será algo positivo que as pessoas possam enriquecer pela via do trabalho? Não será melhor que as pessoas obtenham altos rendimentos tanto do trabalho quanto de suas posses, em vez de apenas destas últimas? E, sim, a homogamia aumenta a desigualdade, mas ela não é de algum modo desejável, na medida em que reflete uma participação muito maior das mulheres no mercado de trabalho, normas sociais que valorizam o trabalho remunerado e uma preferência por parceiros semelhantes a nós mesmos? É essa profunda ambivalência — entre os efeitos estimuladores da desigualdade de alguns aspectos do capitalismo moderno e o fato de que muitas pessoas possam vê-los como socialmente desejáveis (deixando de lado seus efeitos sobre a desigualdade) — que devemos ter em mente ao examinarmos, mais adiante, as características do capitalismo meritocrático liberal e discutirmos os remédios para enfrentar a elevada desigualdade nessas sociedades.

### *2.1b. Causas sistêmicas e não sistêmicas da desigualdade no capitalismo meritocrático liberal*

Ao discutir as forças que engendram a desigualdade no

capitalismo meritocrático liberal, temos nos concentrado, até agora, nos fatores sistêmicos ou estruturais. Esses parecem ser, efetivamente, os fatores dominantes que determinam a distribuição da renda. Mas os fatores não sistêmicos, ou pontuais, também têm o seu papel. Por exemplo, parte do crescimento da desigualdade de renda nos Estados Unidos e em outros países é resultado do aumento da bonificação recebida pelo trabalho mais qualificado (adicional de qualificação), fator que não é sistêmico no capitalismo liberal. Essa bonificação crescente se deve a uma escassez de mão de obra altamente especializada e às mudanças tecnológicas que tornaram mais produtiva essa mão de obra e pela qual se registra, portanto, uma demanda maior (Goldin e Katz, 2010). Mas não há nada estrutural no capitalismo liberal que impeça um crescimento adequado da oferta de uma mão de obra altamente qualificada. Não existe obstáculo de ordem legal que impeça as pessoas de realizarem estudos mais avançados; mais do que isso, em vários países da Europa Ocidental, o ensino de alto nível é até mesmo gratuito ou relativamente barato. A ausência de uma adesão apropriada da mão de obra às mudanças tecnológicas não resulta de nenhum fator estrutural intrínseco ao capitalismo liberal.

Para entender melhor as diferenças entre fatores sistêmicos e não sistêmicos, pense na primeira característica do capitalismo abordada na seção anterior, a saber: o crescimento da fração da renda proveniente do capital. Esse fenômeno é um aspecto sistêmico do capitalismo meritocrático liberal porque resulta do enfraquecimento do poder de barganha da mão de obra. Essa perda de poder é, por sua vez, produto de (a) uma mudança na organização do trabalho no capitalismo pós-industrial, em que a reunião física de uma grande quantidade de trabalhadores em um mesmo local foi substituída por um conjunto de trabalhadores que atuam de forma descentralizada, e que muitas vezes nem sequer interagem fisicamente e não podem, portanto, se organizar com facilidade; e (b) da globalização em geral e, mais especificamente, do crescimento da oferta global de mão de obra, incluindo a terceirização da produção. Tais aspectos

derivam de mudanças profundas na natureza do trabalho no capitalismo mais avançado e sob a globalização, e nada parece apontar para uma virada nessa situação em médio prazo.

O acasalamento preferencial também é um fator sistêmico, na medida em que deriva de uma equalização do acesso à educação entre homens e mulheres, que, por sua vez, provém de um traço sistêmico do capitalismo meritocrático (e mais ainda no caso liberal): o compromisso de tratar da mesma forma todos os indivíduos, independentemente de gênero, raça ou orientação sexual, entre outros. Há uma razão adicional, mais sutil, para que isso seja visto como algo sistêmico. Em uma sociedade em que a discriminação está, ao menos formalmente, excluída, a preferência pela parceria com uma pessoa que seja parecida comigo pode ser exposta mais livremente do que em um sistema onde os casamentos sejam arranjados. Em outras palavras, a preferência em si por esse ou aquele tipo de esposa ou esposo não é algo a-histórico, mas muda conforme o tipo de sociedade em que se vive.<sup>[11]</sup>

O erro comum entre os economistas de não distinguir entre fatores estruturais e não estruturais é ilustrado pela falta de compreensão de algumas das formulações centrais de Thomas Piketty, especialmente a expressão  $r > g$  (significando que a taxa de retorno do capital é maior do que a taxa de crescimento da economia). Debraj Ray (2014), por exemplo, afirmou que essa relação depende da propensão dos capitalistas a poupar ou não: se os capitalistas apenas gastam todo o retorno obtido de seu capital, então  $r > g$  não terá efeito algum nas rendas posteriores do capital porque tanto o estoque de capital quanto a renda derivada dele continuarão os mesmos. A partir disso, Ray defende a ideia de que nem um crescimento na taxa da produção de capital nem um crescimento da parcela da renda recebida pelos capitalistas são fenômenos inevitáveis. Trata-se de um argumento acertado, mas irrelevante. Ele está correto no sentido de que, se os capitalistas realmente consumirem todo o seu lucro, não haverá crescimento do capital nem aumento da desigualdade. Mas, nesse caso, não haveria nem mesmo capitalismo! Na verdade,

uma das principais características do capitalismo — talvez a mais importante delas — é que se trata de um modo de produção em que os capitalistas não se comportam como senhores feudais consumindo seus ganhos, mas sim os investem. A função do capitalista ou do capitalista enquanto empreendedor sempre foi vista, de Smith e Marx a Schumpeter e John Maynard Keynes, como a de acumular seus ganhos e reinvestir seus lucros. Se os capitalistas parassem de se comportar dessa maneira, a regularidade revelada por Piketty não se sustentaria; mas, nesse caso, o próprio sistema que estamos discutindo aqui não seria mais o capitalismo, e sim alguma outra coisa.

Ter em mente essas diferenças entre características sistêmicas e não sistêmicas é absolutamente essencial se quisermos estudar a evolução do capitalismo meritocrático liberal e do capitalismo político (no capítulo 3). Ao atentarmos para os fatores sistêmicos, abstraímos as variações acidentais ou idiossincrasias nacionais; focamos nos elementos que definem um sistema e como eles podem afetar a sua evolução.

## 2.2. Desigualdades estruturais

### *2.2a. O crescimento da parcela total do capital na renda nacional*

Há cerca de dez anos, tornou-se visível que a fração do capital na renda líquida nacional estava crescendo. O entendimento comum, na economia, era de que as fatias de capital e de trabalho deveriam permanecer estáveis, com, digamos, aproximadamente 70% da renda nacional destinada ao trabalho e 30% ao capital (como demonstrava a Lei de Bowley, discutida na seção 2.1a). Havia, inclusive, argumentos teóricos que procuravam explicar por que as coisas deveriam ser assim, algo implícito na chamada elasticidade unitária de substituição entre capital e trabalho, segundo a qual, quando o preço relativo do trabalho cresce  $X$  pontos percentuais em relação ao capital (ou seja, quando o trabalho se torna relativamente mais caro), o uso

relativo do trabalho em oposição ao capital cai também X%. A redução no uso de um fator mais caro da produção compensaria exatamente o seu crescimento em termos de preço, de tal forma que a fração total da renda desse fator de produção (e, por definição, do outro, já que existem apenas dois fatores) permaneceria a mesma.

A visão de que as fatias de trabalho e de capital são constantes era tão predominante que os economistas prestavam muito pouca atenção em como a renda era distribuída entre capital e trabalho, e até mesmo no que estava acontecendo com a concentração da renda do capital. Eles focavam totalmente a renda do trabalho e o aumento da remuneração da mão de obra mais qualificada em relação aos trabalhadores de formação inferior. E isso bastava para explicar todo o crescimento da desigualdade. Um influente livro de Claudia Goldin e Lawrence Katz, *The Race between Education and Technology* (2010), sustentava esse argumento. Ele retomava a ideia de Jan Tinbergen de que a mudança tecnológica incrementa a produtividade da mão de obra mais qualificada e de que, na falta de um crescimento adequado da oferta dessa mão de obra, a desigualdade na renda do trabalho tende a crescer.

O capital, porém, era ignorado. Trata-se de um erro, pois a parcela do capital na renda nacional vinha crescendo, como foi demonstrado por Elsby, Hobijn e Şahin (2013) no caso dos Estados Unidos, e por Karabarbounis e Neiman (2013) tanto nos países ricos quanto nos países em desenvolvimento.<sup>[12]</sup> Eles detectaram que a parcela do trabalho nos Estados Unidos, que era de cerca de 67% no fim dos anos 1970, caiu entre 4 e 5 pontos percentuais em torno de 2010. A parcela do capital deve, então, ter crescido 4 ou 5 pontos percentuais, o que é bastante, considerando que ela era de quase um terço da renda nacional.<sup>[13]</sup> Em um estudo que incluiu economias avançadas, emergentes e em desenvolvimento, Dao et al. (2017) detectaram que a maior parte do declínio da parcela do trabalho nas economias avançadas se deveu à queda da parcela de renda dos trabalhadores de formação média, principalmente por causa da



redução em seus salários.

A razão por trás do crescimento da parcela do capital vem sendo bastante debatida, e é improvável que a polêmica se conclua em breve. Talvez seja até mesmo impossível responder a essa pergunta de forma definitiva, porque cada um dos fatores adotados para explicar o fenômeno é capaz de apresentar o efeito esperado apenas se só ele se alterar e todos os demais permanecerem constantes. E é possível que muitos desses fatores sejam interdependentes e que todos mudem ao mesmo tempo, de modo que pegá-los um a um, isoladamente, embora faça sentido em termos econométricos, não é uma maneira de chegar a uma explicação analítica satisfatória.

Karabarbounis e Neiman (2013) defendem a tese de que o crescimento da parcela do capital não resulta de uma mudança na composição da produção (digamos, de um crescimento de setores em que a parcela do capital é alta), pois seu estudo mostra um crescimento dessa parcela nos mais diversos setores, e até mesmo em regiões diferentes dos Estados Unidos. Para eles, o crescimento da fatia do capital foi produzido por um declínio nos custos de produtos que são capital (computadores mais baratos, por exemplo); isso incrementou o uso de capital (substituindo trabalhadores menos qualificados por máquinas) e elevou sua fatia na produção líquida. Mas isso não explica todo o crescimento, afirmam eles: uma parte se deve ao aumento do poder dos monopólios e das margens de lucro, conclusão à qual outros pesquisadores também chegaram.<sup>[14]</sup>

De acordo com Robert Solow, o crescimento da parcela do capital provém de uma mudança do poder relativo de barganha do trabalho e do capital. Quando era relativamente poderosa, como se viu no caso do Tratado de Detroit de 1949 entre os sindicatos operários e os patrões da indústria automobilística, a força de trabalho organizada conseguia deslocar a distribuição da renda a seu favor.<sup>[15]</sup> Mas, quando o poder da força de trabalho organizada diminuiu — com a virada em direção ao setor de serviços, bem como a um sistema capitalista global que mais do que duplicou o número de assalariados no mundo todo —, o

poder da força de trabalho diminuiu e a distribuição funcional da renda se moveu em favor do capital.<sup>[16]</sup>

Numa interessante explanação, Barkai (2016) defende a ideia de que as parcelas tanto do capital quanto do trabalho encolheram, dando espaço para um terceiro fator de produção, o empreendedorismo (normalmente alocado junto com o capital), que ganhou importância. Segundo esse ponto de vista, a parcela do capital — definida como a renda recebida apenas pelos donos do capital — diminuiu, enquanto os lucros corporativos (os ganhos dos empreendedores) dispararam.<sup>[17]</sup> A causa disso, segundo Barkai, é a monopolização crescente da economia, sobretudo em setores que crescem de modo mais rápido, como o de informática e o de comunicação.<sup>[18]</sup>

Em *The Vanishing American Corporation* (2016), Gerald Davis destaca o processo de mudança nas estruturas e nas dimensões das empresas nos Estados Unidos. De acordo com Davis, empresas que obtinham maiores retornos eram também as que empregavam mais pessoas. Elas mantinham acordos tácitos com os funcionários, pagando-lhes salários um pouco acima da média do mercado. Podiam fazê-lo por interesse próprio, para estimular a lealdade à empresa, melhores relações de trabalho, ter menos greves ou menos operações tartaruga. Mas, afirma Davis, quando essas companhias terceirizaram muitos dos serviços que antes eram feitos internamente, sua relação com a mão de obra se alterou: os contratados não faziam parte da força de trabalho da empresa, e já não havia nenhuma necessidade de premiar a lealdade ou de assegurar que o clima no trabalho fosse agradável e prazeroso. As empresas podiam pagar aos contratados pelo piso em vigor no mercado. Daí o encolhimento da parcela do trabalho.

Podem existir outras explicações para o encolhimento da fração do trabalho (e portanto do crescimento da fração do capital), mas o que interessa para o nosso objetivo aqui é o fato de que, considerados o seu nível de concentração e o lugar ocupado na distribuição de renda total pelos maiores recebedores de renda proveniente do capital, o aumento da

parcela do capital na renda total tem um efeito direto sobre a desigualdade de renda entre as pessoas.

### *2.2b. Alta concentração da propriedade do capital*

A riqueza sempre foi mais concentrada (ou seja, mais desigualmente distribuída) do que a renda. É quase uma obviedade: a distribuição da riqueza é produto de uma acumulação ao longo do tempo e de sua transmissão familiar de geração em geração; ela tende também a crescer exponencialmente, não apenas se for investida de modo inteligente, mas também se investida em ativos sem riscos. Sabemos, empiricamente, que os únicos abalos sérios sofridos pela alta concentração de riqueza na história decorreram de guerras, revoluções e, em alguns casos, de uma hiperinflação não prevista.<sup>[19]</sup>

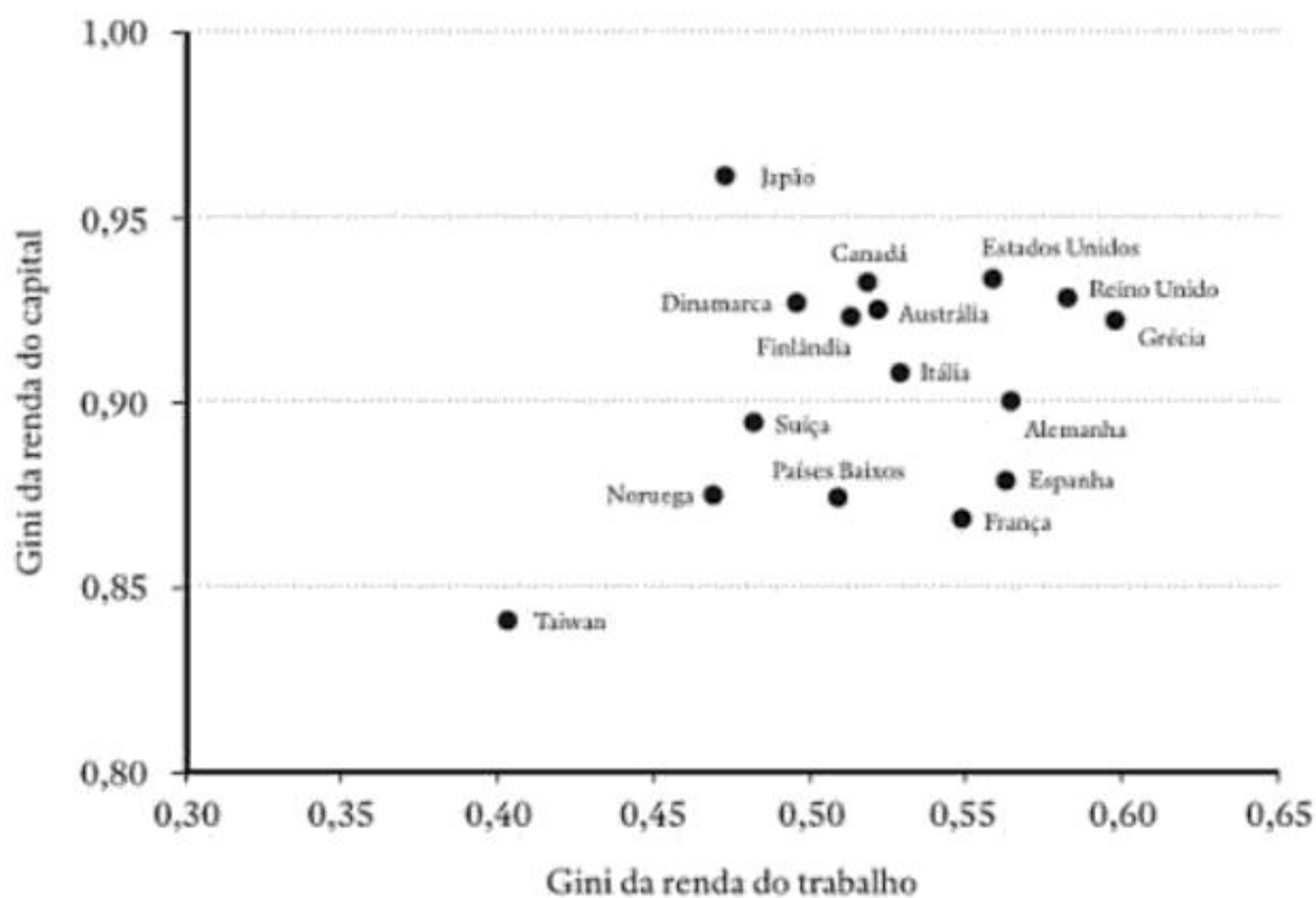
Em seu monumental livro *A Century of Wealth in America*, Edward Wolff, que estudou durante décadas a desigualdade da riqueza nos Estados Unidos, mostrou que, em 2013, o 1% possuidor das maiores riquezas detinha metade de todas as ações e fundos mútuos, 55% dos títulos financeiros, 65% dos depósitos financeiros e 63% do valor das empresas no país. Mais reveladora ainda talvez seja a constatação de que os 10% maiores detentores de riqueza possuíam mais de 90% de todos os ativos financeiros (Wolff, 2017, pp. 103-5). Simplificando um pouco, podemos dizer que quase toda a riqueza financeira dos Estados Unidos está nas mãos dos 10% mais ricos. Além disso, esse percentual vem crescendo lentamente nos últimos trinta anos, e é muito mais alto do que a parcela de rendimento líquido auferida pelos 10% maiores detentores de renda dos Estados Unidos, que é cerca de 30%.<sup>[20]</sup>

Devido ao fato de que a riqueza é mais desigualmente distribuída do que a renda total, o que ocorre é que os rendimentos dessa riqueza também serão distribuídos de forma mais desigual do que os da renda total (em especial se

são bem inferiores, em geral entre 0,5 e 0,6, e até menor em Taiwan. Voltarei ao caso de Taiwan mais adiante neste capítulo.

Para enxergar quanto a conjugação entre renda de capital crescente e grande concentração de propriedade do capital é importante para a desigualdade de renda total, deve-se observar o fenômeno em sua dinamicidade. Quando os países ficam mais ricos, passam a obter mais riqueza da poupança e de investimentos bem-sucedidos (do mesmo modo como os indivíduos fazem). Mais ainda, o crescimento do capital alcança o crescimento da renda, e eles se tornam gradualmente mais “intensivos em capital” ou “ricos em capital”. Essa correlação — a razão entre capital e renda — é um dos aspectos centrais de *O capital no século XXI*, de Piketty. Países com alta renda (PIB per capita) não só possuem mais riqueza por indivíduo como também a razão entre riqueza e renda (expressa por  $\beta$ ) é mais elevada (Tabela 2.2). Daí o fato de a Suíça registrar um número 53 vezes superior ao da Índia em termos de PIB per capita e, ao mesmo tempo, uma riqueza por indivíduo cem vezes maior em relação ao mesmo país.

**Figura 2.1. Coeficiente de Gini das rendas do capital e do trabalho nos Estados Unidos, Reino Unido, Alemanha e Noruega, dos anos 1970 e 1980 até os anos 2010.**



FONTE: Luxembourg Income Study. Disponível em: <<https://www.lisdatacenter.org>>.

Quando países capitalistas ficam mais ricos, a fração da renda do capital dentro da renda líquida total tende a crescer (a não ser que a taxa de retorno da riqueza caia proporcionalmente), e, enquanto a riqueza for altamente concentrada, a desigualdade também crescerá. Além disso, a transformação da riqueza mais elevada em desigualdade maior entre as pessoas é em geral mais forte nos países mais ricos em capital, porque a correlação entre ter muito capital e estar no topo do ranking da distribuição de renda fica mais forte (Milanović, 2017). Se a correlação entre ter mais capital e ser rico fosse próxima de zero (ou seja, se todo mundo tivesse uma riqueza proporcional à sua renda), o crescimento da parcela do capital não teria impacto sobre a desigualdade entre as pessoas. Haveria simplesmente um crescimento da renda de todos na mesma proporção. Mas, quando os ricos possuem a maior parte do capital, qualquer crescimento da fração do capital eleva a sua renda mais do que

durante os primeiros três anos da Grande Recessão (quando os imóveis registraram retornos mais negativos do que as aplicações financeiras), eles costumam fazê-lo: quando os mercados de ações despencam e os preços dos imóveis não mudam muito, os ricos realizam uma taxa geral de retorno mais baixa do que a da classe média. Como já vimos, foi o oposto disso que aconteceu nos últimos trinta anos.

Teoricamente, seria possível dizer que os tipos de aplicação feitos pelos ricos são mais arriscados e mais voláteis, de modo que seu retorno superior possa ser atribuído parcialmente a uma bonificação por conta desse risco. No entanto, trinta anos é um período bastante longo para compensar as consequências desse risco, e, a longo prazo, os grandes detentores de riqueza se deram melhor do que a classe média.

Os tipos de ativos que os ricos possuem são também mais valiosos porque tendem a ser menos tributados do que os tipos de ativos mantidos pela classe média. Assim, os ganhos de capital e, nos Estados Unidos, as taxas de desempenho (renda recebida pelos gestores de fundos de investimento) são, na maior parte dos casos, menos tributados do que os juros das contas de poupança.<sup>[26]</sup>

Os ricos também gozam de vantagens em termos de dimensão: a aplicação inicial (quantia mínima exigida para um investimento) em ativos de maior rendimento é alta e desencoraja os pequenos investidores; os investidores ricos podem ainda se servir de consultorias melhores para saber onde investir, pagando-lhes uma remuneração baixa por dólar investido. Feldstein e Yitzhaki (1982) constataram que os investidores ricos superam constantemente os pequenos investidores em termos de ganhos sobre os seus ativos.<sup>[27]</sup>

De maneira geral, os retornos mais altos que os ricos obtêm para seus ativos derivam de três fontes: (1) os ricos possuem proporcionalmente mais ativos com retorno de longo prazo mais alto (efeito da composição dos ativos); (2) os ricos pagam impostos menores por dólar ganho sobre sua riqueza (vantagem fiscal); e (3) os custos iniciais e de gestão por dólar dos ativos são

termos de onde estariam morando, de que tipo de casa teriam, de quais tipos de férias ou de entretenimento desfrutariam, e até mesmo de quais faculdades seus filhos fariam, seria praticamente o mesmo. Seu raciocínio era o seguinte:

Quando entrei [na instituição da Ivy League], eu sabia que iria me casar com alguma mulher que conheceria ali. As mulheres também sabiam disso. Todos nós sabíamos que o nosso rol de candidatos preferenciais ao casamento nunca mais seria tão amplo. Assim, qualquer pessoa com quem eu fosse me casar seria um espécime do mesmo gênero: eram todas mulheres bem formadas e inteligentes vindas da mesma classe social, que liam os mesmos romances e os mesmos jornais, vestiam-se igual, tinham as mesmas preferências em termos de restaurantes, de querer participar de caminhadas, de lugares para viver, carros para dirigir, pessoas para encontrar, assim como a forma de cuidar dos filhos e quais escolas eles deviam frequentar. Socialmente, de fato quase não fazia diferença com quem eu fosse me casar ali.

E ele então acrescentou: “Naquela época eu não tinha essa consciência, mas hoje vejo tudo isso com muita clareza”.

Essa história me impressionou naquela hora e permaneceu na minha cabeça por bastante tempo. Ela contradizia o mito tão acalentado de que somos todos profundamente diferentes uns dos outros, indivíduos únicos, e que decisões pessoais, como sobre o casamento, que tem a ver com amor e gostos, tinham grande importância e efeitos enormes para o resto de nossa vida. O que meu amigo dizia era exatamente o oposto: ele poderia ter se apaixonado por A, B, C ou D, mas acabaria virtualmente na mesma casa, no mesmo bairro rico — seja em Washington, Chicago ou Los Angeles —, com um grupo semelhante de amigos e interesses, e com os filhos frequentando escolas parecidas e se divertindo com as mesmas brincadeiras. E sua história fazia muito sentido. É claro, esse cenário pressupunha que as pessoas de uma mesma faculdade sempre se casariam

aos gêneros, a bonificação para o casamento decorrente do nível de formação é, segundo defendem os autores, bem maior no caso das mulheres. Subjacente a tudo isso deve haver uma “preferência pura” maior pela homogamia por parte dos homens, pois, não fosse assim, o crescimento do nível de formação entre as mulheres poderia acabar servindo como uma força tanto de dissuasão quanto de atração no mercado do casamento.

Há uma correlação adicional entre, de um lado, o acasalamento preferencial e, do outro, o crescimento do retorno sobre o investimento nos filhos, que somente os casais com formação melhor podem realizar. Eles podem, por exemplo, expor seus filhos a uma atmosfera propícia aos estudos em casa e levá-los a ter experiências culturais em relação às quais pais sem boa formação podem ter menos interesse (concertos, bibliotecas, dança), bem como introduzi-los em esportes de elite. A importância de ligar esses elementos do desenvolvimento aparentemente não relacionados entre si — formação das mulheres, participação maior das mulheres no mercado de trabalho, modelos de acasalamento preferencial e a crescente relevância do aprendizado precoce das crianças — é que isso ajuda a esclarecer um dos principais mecanismos de criação de desigualdade dentro de uma mesma geração, bem como a sua transmissão de uma geração a outra.

Se as pessoas bem formadas, mais qualificadas e abastadas tendem a se casar umas com as outras, isso, por si, já tende a aumentar a desigualdade. Cerca de um terço do crescimento da desigualdade nos Estados Unidos entre 1967 e 2007 pode ser explicado pelo fenômeno do acasalamento preferencial (Decancq, Peichl e Van Kerm, 2013).<sup>[30]</sup> No conjunto dos países pertencentes à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o acasalamento preferencial foi responsável em média por 11% do crescimento da desigualdade entre o começo dos anos 1980 e o começo dos anos 2000 (OCDE, 2011).<sup>[31]</sup>

Mas se, além disso, os ganhos com formação e estudos



## 2.3. Novas políticas sociais

Discuto neste subcapítulo as novas políticas sociais referentes ao capital e ao trabalho e as pressões exercidas contra o estado de bem-estar social sob as condições da globalização.<sup>[36]</sup>

### *2.3a. Por que as ferramentas do século XX não podem ser usadas para enfrentar a desigualdade de renda no século XXI*

O período extraordinário de menores desigualdades de riqueza e de renda nos países ricos, que durou aproximadamente entre o fim da Segunda Guerra Mundial e o começo dos anos 1980, foi sustentado por quatro pilares: sindicatos fortes, educação em massa, impostos elevados e grandes investimentos governamentais. Desde que a desigualdade começou a crescer, há cerca de quarenta anos, as tentativas de contê-la procuraram adotar, ou pelo menos defendiam a ideia de que se adotasse, a ampliação de um ou de todos esses quatro pilares. No século XXI, porém, esse tipo de abordagem não resolverá a questão. E por que não?

Pensemos de início nos sindicatos. A diminuição da filiação de trabalhadores aos sindicatos registrada em todos os países ricos, especialmente intensa no setor privado, não resulta apenas de políticas hostis a eles por parte dos governos. A organização básica do trabalho também mudou. A virada da manufatura para os serviços, e da presença física obrigatória no chão de fábrica ou nos escritórios para o trabalho remoto, gerou uma multiplicação de unidades de trabalho relativamente pequenas, muitas vezes localizadas fisicamente em lugares diferentes. Organizar uma força de trabalho dispersa é algo muito mais difícil do que organizar funcionários que trabalham numa mesma instalação gigante, que interagem de modo constante entre si e compartilham um mesmo ambiente social e os mesmos interesses em relação às condições de remuneração e de trabalho. Além disso, o papel declinante dos sindicatos reflete a

forma de serviços (saúde e educação) não estão incluídos. Todos os cálculos foram feitos em bases per capita (ou seja, os Gini são calculados considerando as rendas domiciliares per capita). FONTE: Os cálculos se baseiam nos dados do Luxembourg Income Study. Disponíveis em: <<https://www.lisdatacenter.org>>.

A Alemanha quase chegou a obter sucesso na contenção do crescimento da desigualdade de renda global do mercado; a desigualdade de renda líquida (curva inferior) mostra um crescimento modesto a partir do começo dos anos 1980. Isso foi obtido por meio de grandes transferências de renda via gastos públicos (observe a grande diferença entre a curva superior e a curva intermediária) e um avanço menos amplo em termos de tributações mais elevadas ou progressivas (a distância entre a curva intermediária e a curva inferior se manteve praticamente igual desde 1990). A redistribuição de renda nos Estados Unidos, em contraposição, tornou-se apenas levemente mais progressiva, de modo que a desigualdade de renda líquida cresceu quase tanto quanto a desigualdade de renda global do mercado (como mostra o movimento paralelo das curvas superior e inferior do gráfico). Essa comparação mostra que políticas públicas podem fazer a diferença, mas também ilustra as suas limitações. Gastos públicos e impostos elevados podem neutralizar uma desigualdade subjacente mais alta. Mas, se essa desigualdade subjacente mostra uma tendência a continuar crescendo, tal política terá de enfrentar obstáculos ainda maiores. A uma determinada altura, as velhas ferramentas de redistribuição provavelmente acabarão por fracassar.

Se é quase certo que a desigualdade continuará crescendo, e se os velhos instrumentos usados para combatê-la não mais funcionam a contento, quais ferramentas deveriam ser utilizadas agora?

Aqui temos não só de pensar fora da caixinha para encontrar novas ferramentas, mas também definir, para nós mesmos, objetivos totalmente novos: *Deveríamos aspirar a um capitalismo igualitário baseado em dotações aproximadamente iguais de capital e de capacitação para toda a população.*

seus ovos numa mesma cesta — a saber, a empresa na qual trabalham. Se houvesse mais oportunidades para a classe média investir em capital financeiro, então os programas de participação acionária de empregados poderiam ser uma estratégia menos relevante. Mas, enquanto as oportunidades de investimento lucrativo de pequenas quantias forem muito poucas, esses programas fazem todo o sentido como um passo em direção a uma concentração menor da propriedade de ativos. [42]

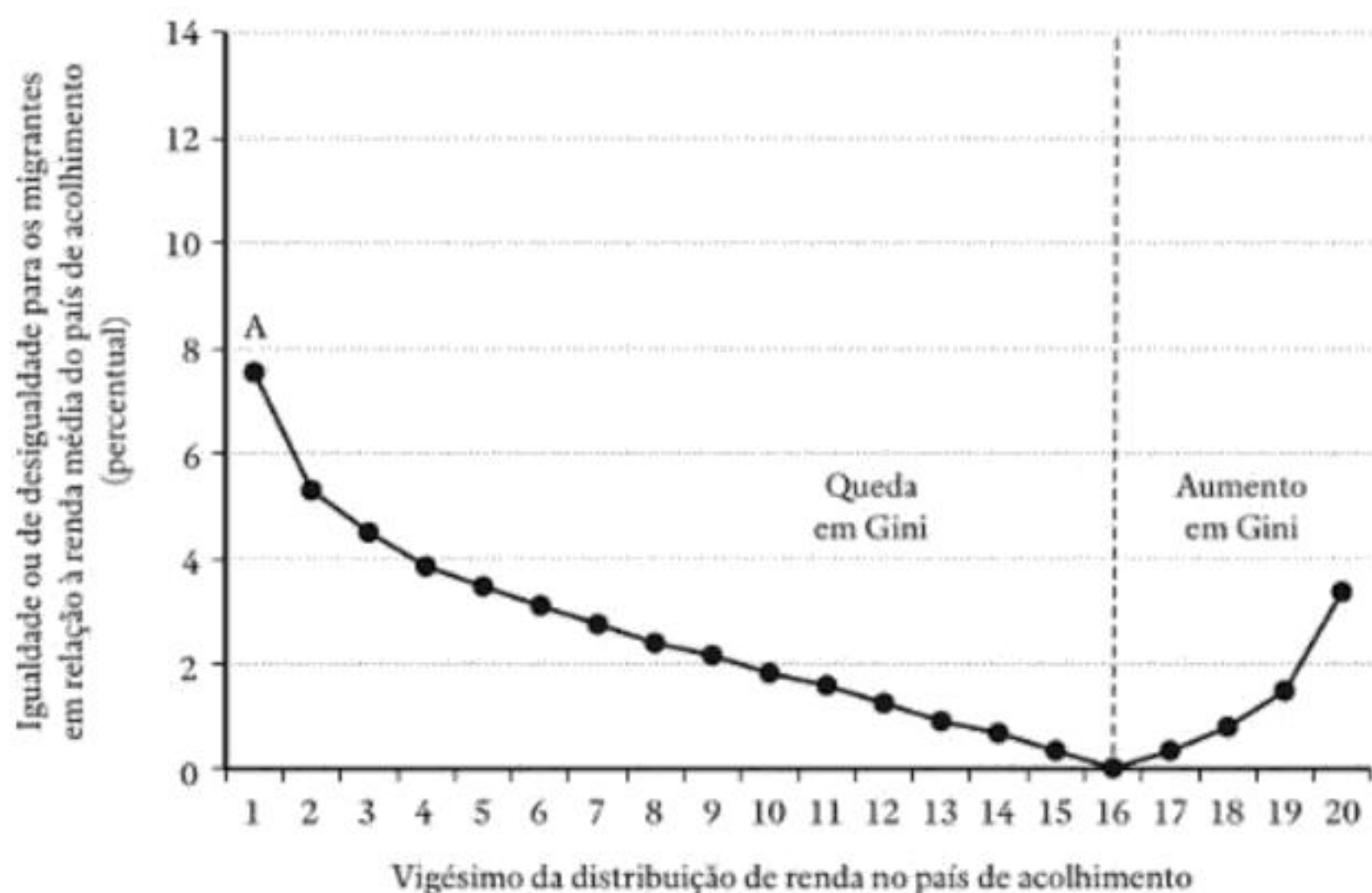
Em terceiro lugar, a tributação da herança ou da riqueza poderia ser usada como ferramenta para distribuir o acesso ao capital se o dinheiro auferido com essa tributação fosse aplicado concedendo algum capital a todo jovem adulto. (Isso foi proposto por Atkinson [2015] e Meade [1964].) A tributação sobre herança possui, em princípio, muitas vantagens. Tem menos impacto sobre decisões referentes a trabalho ou investimento do que tributações sobre a renda, e representa uma taxa sobre a riqueza (sem retorno financeiro) recebida pelas futuras gerações. Ademais, o que torna possível a perpetuação de uma classe superior é a sua habilidade de transferir muitos ativos de geração em geração, com frequência sem pagar impostos para isso. Portanto, a tributação sobre a herança tem também um papel relevante a desempenhar na redução da desigualdade de oportunidades.

É importante situar a tributação da herança do ponto de vista intelectual e ideológico. John Rawls, ao classificar os diferentes tipos de equidade, introduz essa tributação como o primeiro (e básico) elemento complementar à igualdade de todos perante a lei (1971, p. 57). No estado de igualdade vislumbrado por Rawls, inexistem restrições legais para que as pessoas possam atingir uma mesma posição na vida. Esse nível de igualdade atende ao primeiro princípio de justiça de Rawls, a saber, o de que todos têm a mesma liberdade política, independentemente de sua classe econômica ou social. Esse é o sistema de liberdade natural de Rawls, o “capitalismo meritocrático”. A partir da segunda metade do século XIX, na Europa, na Rússia e nas Américas, e a

toda, ou quase toda, a força de trabalho ou a todos, ou quase todos, os cidadãos.

A globalização solapa essas condições. O comércio global levou, na maior parte dos países ocidentais, a uma queda da fatia da renda relativa da classe média. Isso gerou uma polarização em termos de renda: há mais pessoas nos dois extremos da distribuição de renda e menos nas camadas intermediárias.<sup>[45]</sup> Com essa polarização da renda, os ricos se deram conta de que para eles seria melhor criar os próprios sistemas privados, já que compartilhar um sistema massivo com pessoas muito mais pobres e que enfrentam riscos diferentes (como uma probabilidade maior de ficarem desempregadas ou adquirem certas doenças) levaria a uma significativa transferência de sua renda. Os sistemas privados também oferecem às pessoas abastadas uma qualidade melhor (por valor dispendido), já que lhes é possível poupar em relação aos tipos de risco que não são enfrentados pelos ricos. Se poucas pessoas, entre os ricos, fumam ou são obesas, elas não têm nenhum estímulo para pagar por uma assistência à saúde que atenda fumantes e obesos. Isso leva a um sistema de separatismo social, que se reflete na importância crescente dos planos de saúde privados, no ensino particular e na previdência privada.<sup>[46]</sup> Uma vez criados esses sistemas privados, os ricos querem cada vez menos pagar altos impostos, já que se beneficiam pouco deles. Isso, por sua vez, leva a uma erosão da base da arrecadação fiscal. O resultado é que uma sociedade muito desigual ou polarizada não consegue manter facilmente um estado de bem-estar social amplo.

A migração econômica, outro aspecto da globalização ao qual a maior parte das sociedades ricas vem sendo exposta nos últimos cinquenta anos — algumas delas, especialmente na Europa, pela primeira vez em sua existência —, também solapa as bases do estado de bem-estar social. Isso se dá por meio da inclusão no sistema social de pessoas com normas sociais, comportamentos ou experiências de vida que são, ou ao menos são vistas como, diferentes. Nativos e migrantes podem demonstrar comportamentos diferentes e ter gostos distintos;



A curva mostra quanto um país com distribuição de renda menos desigual (Gini menor) (se um migrante espera estar na parte inferior da pirâmide do país de acolhimento) ou um país mais desigual (Gini mais alto) (se o migrante espera estar nas partes mais altas da distribuição de renda do país de acolhimento) é melhor para um imigrante em termos de percentual relativo à renda média do país de acolhimento. Em outras palavras, para imigrantes que esperam estar entre a primeira e a 16ª vigésima parte da pirâmide de distribuição de renda do país de acolhimento, pode ser melhor mudar para um país mais pobre que tenha uma desigualdade menor de renda (digamos, a Suécia) do que para um país mais rico (digamos, os Estados Unidos) que seja mais desigual. O oposto vale para migrantes que esperam estar nos quatro vigésimos mais altos da distribuição do país de acolhimento. FONTE: Recalculado com base em Milanović (2015).

Os países que enfrentariam os piores problemas seriam aqueles que apresentam tanto sistemas de bem-estar social pouco desenvolvidos quanto uma baixa mobilidade de renda. Migrantes que se mudam para esses países não podem esperar que seus filhos ascendam na escala da distribuição de renda. Esses países, num movimento de caráter destrutivo, atrairiam os migrantes menos qualificados ou menos ambiciosos que, ao constituir uma espécie de subclasse, teriam a ascensão social de

que diz respeito à quantia necessária para influenciar as eleições e o seu nível de penetração. Em seu ensaio “On Representative Government” [Sobre o governo representativo], de 1861, John Stuart Mill escreve: “Nunca houve até o momento, entre os políticos, nenhuma tentativa concreta e séria de prevenir o suborno porque nunca houve uma vontade real de que as eleições não fossem tão dispendiosas. Seu custo elevado constitui uma vantagem para aqueles que podem dar conta dessas despesas, excluindo toda uma multidão de concorrentes” (Mill, 1975, p. 316). O problema não se restringe aos Estados Unidos; ele existe também na Alemanha e na França, onde os gastos de campanha são, em tese, mais controlados (Schäfer, 2017; Bekkouche e Cagé, 2018). E é provavelmente mais sério ainda nas democracias jovens, onde as regras para o financiamento político são menos claras e quase sempre não obrigatórias. A maior parte dos recentes escândalos políticos na Europa (envolvendo Helmut Kohl, Nicolas Sarkozy e Silvio Berlusconi, por exemplo) não tem a ver com corrupção pessoal, mas está relacionada a uma corrupção de cunho político, com os protagonistas sendo acusados, e em alguns casos condenados, por receberem dinheiro de forma ilegal e utilizá-lo em campanhas políticas. Esse problema atingiu proporções gigantescas na Índia, onde são comuns as doações massivas por debaixo do pano e os candidatos se apropriam do dinheiro para si mesmos e para seus partidos (Crabtree, 2018). Na Europa do Leste e do Sul, há uma desproporção evidente entre as quantias necessárias para a realização de campanhas (pagamento de pesquisadores e militantes, publicidade nos jornais, na mídia eletrônica e na TV) e aquilo que é registrado como recebido de fontes legais. Em geral, a questão é abafada e ignorada: aos vencedores não se pergunta como foi que ganharam as eleições, enquanto os perdedores sabem que perguntas podem ser feitas a eles em relação às próprias finanças.

Isso posto, a questão é saber se os ricos usufruem de suas contribuições. Será que os políticos fazem o que os ricos querem? Mencionei anteriormente, nesta seção, demonstrações

menores, a competição enfrentada pelos filhos de famílias ricas seria muito mais dura. E se a qualidade dessas escolas fosse inferior, elas poderiam ser rotuladas como instituições que apenas proporcionam uma legitimação profissional para os filhos dos ricos, sem serem especialmente prestigiadas no mundo real. Mas, pelo fato de essas escolas serem ao mesmo tempo caras (reduzindo, portanto, a competição) e boas (sinalizando para um preparo intelectual superior), os ricos conseguem evitar os dois problemas. As vantagens aparecem não só no crescimento do bônus de remuneração decorrente de uma formação superior para aqueles que são diplomados, mas também nas crescentes diferenças entre diplomados que tiveram os mesmos anos de escolaridade. Dez anos depois do início da faculdade, os 10% mais bem remunerados dentre os ex-alunos de todas as faculdades têm um salário anual médio de US\$ 68 mil, enquanto os formados nas melhores dez escolas têm um salário anual médio de US\$ 220 mil (Stewart, 2018, p. 22).

É também por isso que podemos esperar que, se nada de contundente for feito para melhorar a qualidade relativa do ensino público e nivelar as chances de acesso às melhores escolas, a situação atual nos Estados Unidos se tornará ainda mais aguda e se espalhará por mais países. Embora em um estágio ainda inicial, o mesmo processo já ocorre nos países europeus que possuem sistemas públicos de ensino historicamente fortes.

Conhecedores das vantagens que obtêm com a existência de um ensino privado caro, os ricos se dispõem a pagar mais pela instrução, o que permite a essas escolas atrair os melhores professores e esvaziar gradualmente o sistema público de ensino, tirando dele os melhores docentes e os alunos de famílias ricas. Com isso, ao mesmo tempo que se segregam, os ricos veem diminuir cada vez mais o seu próprio desejo de pagar impostos destinados ao ensino público. O resultado é um sistema educacional bifurcado, que replica a composição da distribuição da riqueza: um pequeno grupo de escolas mais bem frequentadas principalmente pelos ricos e um amplo grupo de escolas

correlação positiva, dentro de certo período, entre, de um lado, crescimento econômico acelerado e crescimento acelerado da desigualdade de renda, e, de outro, elevada mobilidade intergeracional. Mas essa correlação parece estar em contradição com os dados discutidos anteriormente, mostrando haver uma ligação direta entre alto nível de desigualdade e *baixo* nível de mobilidade. Uma maneira de conciliar essas duas realidades é distinguir aquilo que é durável daquilo que é temporário nas duas variáveis (desigualdade e mobilidade). Pense na seguinte situação, ilustrada na Figura 2.7. Partamos do princípio de que haja uma correlação negativa entre mobilidade e desigualdade, como demonstram os dados de longo prazo referentes aos Estados Unidos e outros países. Essa correlação está representada pela linha A-A. Suponhamos agora que um país como os Estados Unidos comece no ponto Z, mas então a desigualdade aumenta, impulsionada pelo avanço tecnológico acelerado e pelas novas grandes fortunas. Tanto a desigualdade quanto a mobilidade podem crescer, resultando num movimento para o ponto Z1. Esse ponto, no entanto, se apoia numa nova linha (mais alta) que conecta desigualdade e mobilidade, e a relação a longo prazo entre as duas continua sendo negativa (uma desigualdade maior levando a uma mobilidade menor). Esse cenário mostra porque é preciso fazer uma distinção entre os movimentos temporários da desigualdade e da mobilidade e a relação entre uma e outra a longo prazo, e, assim, aquilo que parece constituir um caminho positivo (mobilidade intergeracional aumentada) pode significar a longo prazo simplesmente a manutenção da relação subjacente “ruim” entre desigualdade e mobilidade.

**Figura 2.7. A relação de curto e longo prazo entre desigualdade e mobilidade intergeracional**



8. Membros da classe dominante trabalham muito e têm um ponto de vista amoral sobre a vida (ver capítulo 5). Tudo aquilo que habilite essa classe a manter e reforçar sua posição e esteja dentro dos limites da lei é, por isso mesmo, visto como desejável. Sua ética é definida pelo quadro legal existente, e o uso que faz do dinheiro para controlar o processo político se estende ao uso que faz do mesmo dinheiro para mudar as leis. Essa interpretação flexível das leis lhe permite permanecer dentro das fronteiras legais, mesmo que suas práticas divirjam, cada vez mais, dos padrões gerais de ética.