

FILOSOFIA DO DIREITO
(Professor: Ricardo Brasileiro)

O CAPITAL NO SÉCULO XXI

Aluno: Paulo Emílio Ribeiro de Vilhena Neto

Código de matrícula: 21771

Curso de pós graduação (mestrado)
Faculdades Milton Campos
Nova Lima – 02/2015

Os principais resultados obtidos através do estudo que embasaram a obra para Thomas Malthus, Arthur Young, David Ricardo, Marx e Kusnets

A primeira conclusão que Piketty toma dessas fontes históricas as quais contribuíram para a distribuição da riqueza, é que a sua história sempre foi política. Um exemplo foi a redução da desigualdade que ocorreu nos países desenvolvidos entre 1900 e 1910 e entre 1950 a 1960 devido a políticas públicas adotadas para atenuar os impactos das guerras. Por outro lado, a desigualdade voltou a aumentar depois dos anos 1970-1980, devido a mudanças políticas com relação à tributação e finanças. Assim, a desigualdade cresce ou reduz de acordo com a forma com que as pessoas políticas, sociais e econômicas enxergam o que é justo e o que não é.

A segunda conclusão é que a dinâmica da distribuição da riqueza ora tende para a convergência (reduzem a desigualdade), ora para a divergência (aumenta a desigualdade). Os principais mecanismos que conduzem a convergência, ou seja, que reduzem a desigualdade são a difusão e ampliação do conhecimento e o investimento na qualificação e formação da mão de obra. A lei da oferta e da procura também pode apoiar a redução da desigualdade, mas de forma menos intensa. O investimento na qualificação da mão de obra é o principal fator, uma vez que quanto maior a qualificação do profissional, maior será a produtividade o que por consequência, aumenta a renda nacional, e isso (mão de obra mais capacitada) apenas é possível com a difusão e partilha do conhecimento.

O autor ainda supõe que o desenvolvimento das tecnologias de produção iria exigir uma capacitação maior do trabalhador de modo que a participação do trabalho na renda iria aumentar configurando uma “hipótese do capital humano crescente”. Ou seja, o progresso tecnológico conduziria automaticamente ao

aumento do capital humano sobre o capital financeiro, imobiliário ou dos grandes acionistas.

Outra crença é a de que a “luta de classes” seria substituída pela “luta das gerações”, ou seja, não haveria confronto / disparidade entre os herdeiros de grandes fortunas e os que nada possuem, mas sim uma lógica do ciclo da vida: a construção do patrimônio durante a juventude para manter um padrão de vida na velhice, devido a um aumento da expectativa de vida proporcionado pelo avanço da medicina. No entanto, tais duas últimas hipóteses são tidas pelo autor como ilusões, ou impossíveis, sendo a difusão do conhecimento e a disseminação da educação de qualidade, os principais fatores que impulsionariam o aumento da igualdade.

Forças de convergência, forças de divergência

Ainda que a propagação do conhecimento seja a principal força de convergência, ela poderia, indiretamente, sofrer consequências das forças de divergência (as quais aumentam a desigualdade), e um exemplo disso é que: a falta de investimento adequado na capacitação da mão de obra pode excluir grupos sociais inteiros ou rebaixá-los em benefício de novos grupos sociais: como a substituição de operários americanos e franceses por chineses (se estes tiverem maior capacitação). Tais forças de divergência são caracterizadas pelo fato de que aqueles que possuem salários mais elevados se distanciam do resto da população, devido ao processo de acumulação de riqueza num mundo caracterizado por baixo crescimento econômico e alta remuneração do capital e esse processo seria a principal ameaça para a distribuição igualitária da riqueza em longo prazo.

O 1º gráfico (1.1) retrata uma curva em formato de “U” a respeito da desigualdade nos EUA. Pelo gráfico, percebe-se que entre 1900 a 1940, os mais ricos detinham quase 50% da renda do

país. Entre 1940 e 1970 houve uma grande redução da desigualdade onde esses mais ricos estiveram com 35% da renda nacional americana e depois de 1970 a desigualdade volta a subir e os mais ricos voltam a ser detentores de quase 50% (metade) da renda do país. O autor explica que esse aumento da desigualdade a partir de 1970 reflete uma explosão ou grande aumento de rendas derivadas do trabalho, ele pensa que tenha havido um aumento da qualificação e da produtividade desses super executivos em comparação com as de outros assalariados. Outra explicação para isso é que os executivos conseguem estabelecer a sua própria remuneração (muito as vezes sem limite ou sem relação com a sua produtividade individual).

A força fundamental da divergência: $r > g$

Já o gráfico 1.2 mostra a evolução da riqueza privada na Europa (Reino Unido, França e Alemanha), mas sob a forma de imóveis, ativos financeiros e patrimônio líquido expressa na renda nacional no período de 1870 – 2010. Até 1914 (1ª guerra mundial) o total da riqueza privada representava quase 800% da renda nacional, vindo a ter uma queda brusca a partir deste ano para 200%, o que a partir de 1950 voltou a crescer novamente e continuamente.

O autor explica esse aumento da riqueza privada e consequente aumento da desigualdade a partir de 1950 devido a remuneração do capital ser maior do que a taxa de crescimento econômico. Ele chama esse fundamento de $r > g$, em que r = taxa de remuneração do capital (lucros, dividendos, juros, aluguéis e outras rendas do capital) e g = crescimento econômico. Ou seja, a riqueza acumulada no passado ganha muita importância, pois gera um fluxo de poupança que aumenta o estoque devido a remuneração do capital. Se essa remuneração do capital é maior do que o crescimento da economia, a riqueza que estava guardada ou herdada aumenta mais rápido do que a renda derivada da produção, porque basta poupar o capital para que ele cresça mais rápido que a economia.

Essa fórmula ($r > g$) é apontada pelo autor como uma força de divergência, que aumenta a desigualdade. Ele diz que ela não é perpétua, mas que a provável queda no crescimento econômico e do ritmo de expansão da população ao longo das próximas décadas torna essa tendência ainda mais alarmante. Essa força de divergência não tem relação nenhuma com o mercado, mas pelo contrário, quanto mais perfeito for o mercado, maiores as chances que a taxa de remuneração do capital supere o crescimento econômico, sendo a adoção de políticas públicas a medida essencial para equilibrar essa balança como exemplo a adoção de um imposto progressivo sobre o capital.

O quadro geográfico e histórico

Os campos geográficos e temporais dessa investigação são: com relação a distribuição da riqueza e da renda entre os países, a abordagem é feita desde 1700 tomando como base as contas nacionais reunidas por Angus Maddison. Com relação à dinâmica do capital / renda e da divisão capital / trabalho, a obra se limitou aos casos dos países ricos e análise dos países pobres emergentes. Esses países pobres também serão analisados para o estudo da evolução da desigualdade de renda e riqueza. Porém, as tendências em longo prazo estão mais bem documentadas nos países ricos e a pesquisa no livro se baseia na análise histórica dos países mais desenvolvidos: EUA, Alemanha, França, Japão e Reino Unido.

Os casos da França e Reino Unido são significativos, pois eles foram as duas principais potências coloniais e financeiras do século XIX e início do século XX. A história da evolução da distribuição da riqueza desde a revolução industrial é importante para se investigar o período da “primeira” globalização financeira e comercial dos anos 1870 a 1914 e a “segunda” globalização que se deu entre 1970 a 1980, pois é a época em que se inventam a lâmpada

elétrica, as viagens transatlânticas, o cinema, rádio, automóvel e os investimentos financeiros internacionais.

A França, por outro lado, é muito importante, pois a revolução francesa permitiu que se observasse a estrutura da riqueza da época: sistema de registro da propriedade da terra, imóveis e ativos financeiros, o qual já era moderno, detalhado e abrangente para a época (1790 a 1800). Além disso, o crescimento demográfico é um aspecto a ser levado em consideração para esse estudo, já que na época da revolução francesa haviam trinta milhões e hoje há sessenta milhões de habitantes, na França, ou seja, a população não mudou com o passar do tempo. Já os EUA contavam com três milhões de habitantes na época da independência e hoje contam com trezentos milhões, ou seja, não é mais o mesmo país. Assim, a dinâmica e a estrutura da desigualdade são bem diferentes em um país onde a população foi multiplicada por cem, enquanto no outro a população apenas dobrou.

Além disso, a França é interessante, pois a revolução francesa introduziu o ideal de igualdade jurídica em relação ao mercado, o que afetou a dinâmica da distribuição desigual da riqueza, pois aboliu todos os privilégios legais e assim tentou criar uma ordem política e social fundada na igualdade dos direitos e oportunidades. Essa política da França iria conduzir a igualdade, pois de acordo com Leroy – Beaulieu, bastava garantir os direitos de propriedade, a livre operação dos mercados e engrandecer a concorrência pura e perfeita para se chegar a uma sociedade justa, próspera e harmoniosa, o que nos ditames do autor referida tarefa infelizmente é mais complexa.

O quadro teórico e conceitual

O autor, para descrever o quadro teórico e conceitual que fundamenta a pesquisa da obra, assevera que o objetivo é contribuir para o debate sobre a organização social, as

instituições e as políticas públicas que ajudam a promover uma sociedade mais justa, o que só é alcançado num contexto de estado de direito com regras conhecidas e aplicáveis a todos e que possam ser debatidas de maneira democrática.

O fato de que nenhum trabalho de peso sobre a dinâmica da desigualdade fora realizado desde a época de Kuznets estimulou e inspirou a pesquisa contida e expressa no livro. A economia não deveria ter se separado das demais ciências sociais. Isso, porque o progresso na dinâmica histórica da distribuição da riqueza e da estrutura das classes sociais se dá com abordagens de várias disciplinas: historiadores, sociólogos e cientistas políticos bem como dos economistas também, sendo este ao mesmo tempo um livro de história e um tratado de economia.

O autor afirma que o livro pretende mostrar conceitos (como noções de renda e de capital, taxa de crescimento e taxa de remuneração) os quais permitem analisar a realidade histórica da distribuição da riqueza. Algumas equações serão analisadas (como a participação do capital na renda nacional é igual ao produto do retorno do capital) ou (a razão capital / renda é igual à taxa de poupança dividida pela taxa de crescimento da economia) para melhor compreensão da história da evolução e distribuição da riqueza.

Estrutura do livro

O livro é composto por quatro partes: a 1^a parte 'renda e capital' possui capítulos que apresentam os conceitos de renda nacional, capital e relação entre capital e renda, descreve a evolução da distribuição da renda, da taxa de crescimento da população e da produção desde a revolução industrial.

A segunda parte analisa o modo como se apresenta neste início de século XXI a questão da evolução da relação entre capital e renda e a distribuição global entre rendas do trabalho e rendas do capital. Apresenta casos de transformações do capital ocorridas na França, Reino Unido, EUA e Alemanha, bem como tais

análises se estendem para o mundo todo a respeito da participação do capital e do trabalho na renda nacional ao longo das próximas décadas.

A terceira parte ‘ a estrutura da desigualdade’, mostra como a desigualdade aumenta quando se considera a distribuição da renda do trabalho de um lado e a propriedade do capital e a renda que dele decorre, de outro. Analisa a história da desigualdade a partir de casos da França, EUA e demais países pelos quais possui-se dados históricos, bem como estuda a evolução e importância da herança e as perspectivas para a distribuição da riqueza ao longo do século XXI.

A quarta parte tenta extrair recomendações para as políticas públicas e lições normativas a fim de se compreender as razões das mudanças observadas e como seria um estado social adaptado ao século que se inicia. Ainda repensa o imposto progressivo sobre a renda a luz das experiências passadas e como seria esse imposto progressivo sobre o capital adaptado ao capitalismo do século XXI comparando este com outros tipos de regulação (imposto sobre grandes fortunas). Trata-se ainda da dívida pública e da acumulação do capital público em um contexto de possível degradação do capital natural.

O autor reitera que a história da renda e da riqueza é sempre política, caótica e imprevisível. O modo como ela continuará nas próximas décadas depende de como as diferentes sociedades encaram a desigualdade e que tipos de instituições e políticas públicas serão adotadas para remodelá-las ou transformá-las. Assim, o objetivo, ou o tema – problema da obra é extrair das experiências dos séculos passados algumas pistas e lições para o futuro, de modo que possamos enxergar com mais clareza as melhores escolhas para o próximo século.

O Imposto confiscatório sobre as rendas excessivas: uma invenção americana

Se analisarmos a história da progressividade fiscal, percebe-se que foram os EUA que inventaram o imposto sobre as rendas e patrimônios excessivos. Apesar de muitos países, no período entreguerras, elevarem as taxas dos impostos com maior frequência, os EUA foram os primeiros a instituírem taxas de 70% para as rendas entre 1919 – 1922 e depois para as heranças entre 1937 – 1939. Tal enorme taxa não tinha o objetivo de elevar as receitas fiscais, mas sim acabar ou mesmo tornar mais difícil manter esse tipo de renda ou patrimônio desencorajando a sua perpetuação, porque eram julgados como socialmente excessivos e estéreis para a economia.

Tal imposto progressivo seria um método para reduzir as desigualdades, pois respeita a livre concorrência e a propriedade privada enquanto modifica os incentivos privados (fazendo isso por meio de regras debatidas e fixadas com antecedência num contexto de um estado democrático de direito) e, dessa forma, o imposto progressivo demonstra um compromisso entre a justiça social e liberdade individual. Já os países da Europa, como França e Alemanha, nestes períodos pós guerra, dispensaram essa via fiscal e adotaram como medidas que respeitam o direito, a propriedade pública das empresas e fixação direta dos salários dos seus diretores as quais contribuíram também para a redução da desigualdade.

Os fatores que levaram á instituição deste imposto progressivo em tais períodos nos EUA, foram: - no início do século XX, no período chamado de “Gilded Age”, vários especialistas se inquietavam com o fato de que seu país se tornava cada vez mais desigual e mais distante do ideal pioneiro de suas origens. – Além disso, em 1919, o presidente da American Economic Association, Irving Fisher, dedicou seu discurso presidencial á desigualdade americana indicando como principal problema dos EUA a concentração de riquezas, já que 2% da população possuíam mais de 50% da riqueza do país. Fisher ainda asseverou que além de restringir a participação nos lucros ou rendimentos do capital, aplicar pesados tributos para as maiores heranças seria a medida mais eficaz (e cita como exemplo a taxação em 2/3 da herança ou mesmo a sua totalidade quando esta perdura por 3 gerações).

Além disso, a crise de 1929 e 1930 dos EUA levou varias acusações contra as elites econômicas e, como consequência, Roosevelt chegando ao poder em 1933, decidiu aumentar imediatamente a taxa do imposto sobre a renda que era de 25% passando a 63% (ressalta o autor que a média da taxa do imposto de renda nos EUA entre os anos 1932-1980 foi de 70 a 80%, em média, enquanto a média dessa taxa na França e Alemanha nesse mesmo período foi de 30 a 40%). O único país que chegou a ultrapassar as taxas americanas sobre a renda e heranças foi o Reino Unido, que chegou a atingir 98% nos anos de 1940 e depois em 1970, o qual é um recorde histórico.

Há que se distinguir entre esses dois países (EUA e Reino Unido), neste período, a “renda aferida” (oriunda do trabalho, como os salários) e a “renda não aferida” (oriunda da capital, como os juros, aluguéis e dividendos). A taxa superior indicada no gráfico 14.1 do imposto sobre a renda para os EUA e o Reino Unido entre 1930 e 1980 diz respeito a renda não aferida, ou seja, oriunda do capital, já que as vezes acontecia de a taxa aplicada sobre a renda aferida ser inferior, como aconteceu em 1970. Tal distinção se faz necessária, pois exprime o grau de suspeita em relação as altas rendas: uma vez que todas as rendas muito elevadas são suspeitas, sendo aquelas não aferidas que trazem ainda mais desconfiança. Para o autor, a opção de taxar mais as rendas “não aferidas” é coerente com a utilização simultânea de um imposto progressivo. Assevera que o Reino Unido foi o país onde houve mais reflexão sobre a tributação da herança e das doações ao longo do século XX, pois mesmo não sofrendo tantos impactos das guerras, o país aumentou consideravelmente a taxa do imposto sobre a renda entre 1940 e 1980 ultrapassando os 70 – 80% (como exemplo, assevera que o autor Josiah Wedgwood em 1938, quando da reedição de seu clássico livro dedicado a herança, constata que o imposto progressivo sobre as heranças é o instrumento central que permitiria a democratização econômica que ele acreditava ser necessária.

A explosão dos salários dos executivos: o papel do regime fiscal

Após os EUA e o Reino Unido primarem pela igualdade até os anos 1970, nas últimas décadas ambos os países rumaram para direções opostas. Após 1970, as taxas do imposto sobre a renda alemãs e francesas permaneceram estáveis entre 50 e 60% enquanto as americanas e britânicas caíram para 30 a 40% logo após a reforma de Reagan em 1986, conforme gráfico 14.1. Essa reviravolta ou ioiô pode ser explicada pela sensação vivida nos EUA e no Reino Unido de estarem sendo alcançados pelos outros países nos anos 1970 e esse avanço dos outros países se deu pelos choques sofridos pela Europa continental e pelo Japão em 1914 e 1945. Contudo, os EUA e o Reino Unido tiveram dificuldade em aceitar esse fato, uma vez que a hierarquia da fortuna não se refere apenas ao dinheiro, mas também aos valores e a moral, tanto para indivíduos, como para países.

Sob o ponto de vista dos países desenvolvidos, a queda da taxa do imposto sobre a renda observada desde 1970 até 2010, está ligada à alta da participação do centésimo superior na renda nacional ao longo desse mesmo período. Isso ocorre, porque os países que mais baixaram as suas taxas são também aqueles onde as rendas mais elevadas aumentaram com mais força. E os países que abaixaram pouco as suas taxas viram as suas rendas elevadas progredirem de forma mais lenta. Dessa forma, a primeira explicação é que a redução da taxa estimulou as ofertas e a produtividade dos executivos e que as produtividades marginais (os salários) teriam aumentado muito mais do que nos outros países.

Mas uma explicação mais realista para isso é que a redução da taxa nos EUA e no Reino Unido transformou os modos de formação e negociação dos salários dos executivos. A partir de 1980, os executivos começaram a tentar realizar esforços para convencer todos a lhes darem aumentos consideráveis, e isso não se mostra muito difícil de conseguir, devido à alta contribuição individual de um executivo de empresa para a produção da sociedade e às composições que reinam nos comitês de remuneração. Com isso, esse aumento dessas rendas mais elevadas e a redução da taxa desestimularam a produtividade. A confusão que provem dessa questão é o fenômeno de recuperação dos atrasos de uns países com relação a outros e conclui que: após 1980 os EUA e o Reino Unido

criaram economicamente mais que a Alemanha, França e Japão, e a razão para isso é que esses países que foram superados no crescimento econômico alcançaram os EUA e o Reino Unido.

Identidades Nacionais e Desempenho Econômico

Tais questões relativas ao crescimento econômico tem uma carga emocional forte para os países e os orgulho dos povos. Cita-se como exemplo que contribuiu para o crescimento econômico americano a pergunta: Bill Gates inventou o computador ou somente o mouse? Ronald Reagan destruiu a URSS sozinho ou com a ajuda do papa? Ou seja, são fatos que contribuíram para o crescimento americano. Mas a economia americana era muito mais inovadora nos anos 1950-1970 do que hoje em dia sob o ponto de vista da taxa de crescimento de sua produtividade, que era duas vezes mais alta no primeiro período. Um argumento para isso é que a economia americana tenha se tornado mais inovadora, mas que isso não se veja na sua produtividade, porque ela inova para o conjunto do mundo rico que sobrevive graças às invenções dos EUA.

O salto dado pelas remunerações dos executivos se explica pelo modelo de negociação, já que a redução da taxa marginal do imposto levou os executivos a negociarem de modo mais agressivo para obter uma remuneração mais elevada e não por um aumento hipotético da produtividade desses executivos. A elasticidade então das remunerações dos executivos se traduz por lucros fortuitos, ou seja, variações de lucros que não são causadas por ações do executivo e que não estão ligadas com o seu desempenho, mas com as variações das taxas marginais, uma vez que a elasticidade dos lucros fortuitos e a capacidade dos executivos obterem aumentos consideráveis progrediu nos países onde a taxa marginal foi mais reduzida. E, segundo o autor, somente taxas de tributação excessivas como as aplicadas nos EUA e Reino Unido até 1970 permitiriam desfazer essa marcha e por fim aos saltos das altas remunerações.

Repensar a questão da taxa marginal superior

Os resultados obtidos pelas pesquisas da taxa marginal e o grau aceitável de progressividade fiscal, revelam que a

aplicação de taxas confiscatórias no topo da hierarquia das rendas é a única maneira de conter os grandes aumentos de salários observados no topo das grandes empresas. O autor estima que um nível ótimo da taxa marginal seria superior a 80%, pois, uma vez aplicada sobre as maiores de 500.000 ou 1 milhão de dólares, reduziria o crescimento econômico, permitiria distribuí-lo melhor e limitaria comportamentos econômicos inúteis. É claro que seria muito mais difícil aplicar essa política numa pequena nação europeia com pouca cooperação dos vizinhos no plano fiscal do que num país do tamanho dos EUA. A ideia de que com isso, os executivos americanos fugiriam para o México ou Canadá e não haveria mais pessoas competentes para dirigir as empresas americanas, não coaduna com a experiência histórica. Tal taxa de 80% aplicada sobre rendas superiores a 500 mil e 1 milhão de dólares não geraria muito dinheiro para o governo, pois ela cumpriria o seu objetivo: iria limitar as altas remunerações sem reduzir a produtividade da economia americana de modo que as remunerações menores aumentariam. Mas, para os EUA obterem os ganhos fiscais necessários para investir na saúde e educação, seria necessário elevar as taxas de tributação para as rendas menores também.

A história do imposto progressivo ao longo do século passado não incentiva o otimismo em relação à evolução americana. Foram as guerras e não o sufrágio universal que ascenderam o imposto progressivo. E isso se mostra devido à má fé das elites econômicas e financeiras usada para defenderem seus interesses na França e a tendência dos economistas de defenderem o seu interesse privado ao invés do interesse geral. Ambos os interesses (privado e geral) se confundem, pois a classe política americana é mais rica que a europeia e ambas são muito distantes economicamente do restante da população. Assim, sem um choque radical, é provável que o equilíbrio atual permaneça por mais muito tempo.

Bibliografia

PIKETTY, Thomas. O capital no século XXI. Tradutor: DE BOLLE, MONICA BAUMGARTEN, 2014.

