



idp

BOLETIM

ECONOMIA EMPÍRICA

VOL I Nº I

FEVEREIRO 2020

ARTIGOS

OS CONTRASSENSOS
DE SE ELEVAR A
ISENÇÃO DO
IMPOSTO DE RENDA
PESSOA FÍSICA

HOVE UM RISCO DE
CONTÁGIO NO BRASIL
EM RELAÇÃO ÀS CRISES
NA TURQUIA E NA
ARGENTINA EM 2018?

A POLÍTICA PÚBLICA DO
MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL



apresentação

O Boletim Economia Empírica é o periódico oficial do Grupo de Pesquisa Economia Empírica, criado em 2019 e ligado ao Programa de Mestrado em Economia do IDP. Possui publicação bimestral, de acesso livre, contendo artigos, textos para discussão e pareceres técnicos enxutos sobre os diversos temas que possuem interface com a Ciência Econômica. Tem interesse em publicações inéditas e serve como meio de divulgação da produção científica interna e externa ao instituto.

As opiniões e pareceres contidos nos artigos são exclusivas de seus respectivos autores, não se estendendo aos órgãos em que atuam profissionalmente nem ao referido Boletim. É permitida a reprodução total ou parcial desses artigos.

A presente edição trata de diversos assuntos, incluindo macroeconomia, economia do setor público, regulação, finanças, políticas públicas, tributação, atendimento ao cliente, legislação, entre outros. Essa diversidade de temas reflete a heterogeneidade do corpo docente e - principalmente - discente do IDP, onde os seus integrantes possuem grandes expertises nas mais distintas áreas.

Desejamos uma ótima leitura a todos!

MATHIAS SCHNEID TESSMANN¹

Coordenação do Mestrado em Economia



1 Doutorando em Economia com ênfase em Finanças pela Universidade Católica de Brasília, possui mestrado em Economia Aplicada pelo Programa de Pós Graduação em Organizações e Mercados da UFPel e bacharelado em Ciências Econômicas pela mesma universidade. Atualmente coordenador do Grupo de Pesquisa Economia Empírica, analista acadêmico e professor no IDP.

ÍNDICE

O Contrassenso Nas Propostas De Elevar A Isenção Do Imposto De Renda Pessoa Física	04
A Escolha Intertemporal E A Previdência Social	08
Mitos E Evidências Sobre A Primeira Recessão Da Nova Década	13
Mercado De Geração De Energia Distribuída No Brasil	17
Houve Um Risco De Contágio No Brasil Em Relação Às Crises Na Turquia E Na Argentina Em 2018	18
O Programa Minha Casa Minha Vida Sob A Ótima Da Economia Do Setor Público	29
Uma Reflexão Sobre O Teto Dos Gastos: Três Anos Depois	32
Ambiente De Negócios: Uma Comparação Com Os Brics E Ocde	35
A Ineficiência Econômica Ambiental Do Sistema De Coleta De Resíduos Sólidos No Distrito Federal	38
A Política Pública Do Micro Empreendedor Individual	42
Satisfação Do Cliente Versus Lealdade: O Cliente No Centro De Todas Ações E Estratégias	47
Análise Crítica Do Projeto De Lei Nº 4.063/2019	50
O Problema De Assimetria De Informação No Mercado De Crédito	54
A Lei Geral De Proteção De Dados E O Impacto No Comércio	57
Déficit Habitacional: O Tamanho Da Desigualdade Social No Brasil	59



O CONTRASSENSE NAS PROPOSTAS DE ELEVAR A ISENÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA PESSOA FÍSICA (IRPF): CUSTO FISCAL E EFEITOS DISTRIBUTIVOS

Gustavo José de Guimarães e Souza¹

A elevação da faixa de isenção do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) é uma medida frequentemente cogitada por políticos. Tal proposta parece ser unânime entre eles, independente de partido, ideologia ou visão de mundo. Apenas no passado recente foram três tentativas: i) em 2017, o Presidente Temer avaliou ampliar a faixa de isenção para compor um pacote de bondades naquele ano; ii) em 2018, o programa de governo do candidato à Presidência da República, Fernando Haddad, previa a isenção do IRPF para quem ganhasse até cinco salários mínimos sob o lema de atacar os “super-ricos” e; iii) em 2019, o Presidente Bolsonaro sugeriu elevar a faixa de isenção para cumprir uma promessa de campanha. Nem se inicia 2020, e tal medida é novamente cogitada para corrigir a famosa defasagem da tabela de IRPF.

Como a Lei de Responsabilidade Fiscal exige que se compense essa perda de arrecadação, em geral, sugere-se, paralelamente, incidência de imposto de renda no pagamento de juros sobre capital próprio ou ainda o aumento da alíquota do IRPF das faixas acima da isenção. Tal *mix* de política tem por finalidade um impacto redistributivo: tributar menos os pobres e mais os ricos.

A tentação de se ampliar a faixa de isenção (ou ainda corrigir a tabela de IR) é uma forma de o governo em questão aumentar sua popularidade. E de fato, isso irá ocorrer. Mas pelo motivo errado. Os pobres terão a ilusão da adoção da medida ser popular e os ricos irão, de fato, se beneficiar com ela. Ou seja, todos felizes...

No entanto, devido ao mecanismo tradicional de um imposto de renda e da distribuição de renda brasileira, qualquer medida que eleve a faixa de isenção irá favorecer, primordialmente, os mais ricos e reduzir a progressividade que o IRPF confere ao sistema tributário, contribuindo para o aumento da desigualdade de renda no país. Contraintuitivo?

A taxação do IRPF é progressiva, a alíquota do tributo aumenta em função da renda, portanto, já tem a característica distributiva desejada, cobrar mais de quem recebe

¹ Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Juiz de Fora, pós-graduação em Métodos Estatísticos Computacionais pela Universidade Federal de Juiz de Fora / Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, mestrado em Economia pela Universidade Federal Fluminense e doutorado em Economia pela Universidade de Brasília com estágio doutoral na Columbia University (2011-2012). Atualmente é Diretor da Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia e Professor do IDP.

mais. Hoje, renda até R\$1.903,98 é isenta, a partir desse valor até R\$2.826,65 paga-se uma alíquota sobre 7,5% **apenas sobre o que exceder** R\$1.903,98. Na mesma lógica, o que exceder R\$2.826,65 até R\$3.751,05 aplica-se a alíquota de 15%. E assim por diante, de R\$3.751,06 até R\$4.664,68, 22,5% e acima de R\$4.664,68, 27,5%. Portanto, alguém que ganhe R\$ 3.000,00 (sem deduções) terá a maior parte de sua renda isenta (63%), uma parte (31%) tributada com uma alíquota de 7,5% e uma parcela final (6%) tributada na faixa de 15%, pagando R\$ 95,20 (alíquota efetiva de cerca de 3%). Essa tributação escalonada vale, obviamente, para qualquer contribuinte. Assim, a ampliação da faixa de isenção irá **beneficiar todos os contribuintes**. Todos, inclusive os ricos.

Vale lembrar que os pobres no Brasil não pagam IRPF. Seja porque recebem salário mínimo, seja porque estão no mercado informal, seja porque estão sem trabalho. Os atuais pagadores de IRPF compõem uma pequena parcela privilegiada da população.

Deste modo, quanto ao impacto distributivo, a maior parte da renúncia beneficia os declarantes mais ricos da população brasileira. Esse resultado é obtido seja com base nos dados da PNADC/IBGE (amostra da população brasileira), seja com base nos dados da Receita Federal do Brasil - RFB (universo de declarantes). A concentração do benefício nas camadas mais ricas da sociedade ocorre porque o número de contribuintes do IRPF é muito pequeno e a parcela pobre da sociedade já não paga esse tributo.

Se teoricamente está difícil entender, vamos aos números. Para o exercício se empregou o ano base de 2015, ano inicial da validade da atual tabela e referente ao ano-calendário de 2016, servindo para avaliar as três propostas, do Presidente Temer, do candidato a presidente Haddad e do atual Presidente Bolsonaro. Ao simular três cenários, nos quais as alíquotas permanecem sendo aplicadas "por faixa", como é o padrão adotado pela RFB, **todos os contribuintes com valores de renda situados na faixa de isenção não são tributados**.

No **Cenário 1**, todas as faixas são duplicadas de valor acompanhando a duplicação da atual faixa de isenção. Da mesma forma, foram duplicadas as deduções, a saber: a) a dedução mensal por dependente; b) o limite anual individual de despesas com instrução; e c) o limite anual referente ao desconto simplificado. Sob essas hipóteses, **a renúncia fiscal atingiria o montante de R\$ 73 bilhões por ano**. Nesse cenário, **mais de 20 milhões dos declarantes estariam isentos**. Haveria um salto no número de isentos de 8,8 milhões de contribuintes para 20,4 milhões.

No **Cenário 2**, as faixas de rendimento atuais acompanham a duplicação da faixa de isenção sendo também duplicadas, conforme o Cenário 1. Todavia, o alívio tributário não é repassado às deduções a), b) e c), que permanecem aos níveis de hoje. Nessa situação, **a renúncia se reduz, mas permanece muito elevada, em torno de R\$ 65 bilhões**. O número de isentos também mais do que dobraria, **passando dos atuais 8,8 milhões de contribuintes para 19,9 milhões**. Diferentemente do Cenário 1, mais provável, as deduções não foram alteradas (o que não é o padrão do IRPF).

No **Cenário 3**, foi simulada a situação na qual são consolidadas as três primeiras faixas da tabela atual. Com isso, rendimentos mensais de até R\$ 3.751,05 teriam alíquota zero. Assim, permanece a hipótese central de dobrar a faixa de isenção atual, mas as demais faixas não são deslocadas. Permanece a aplicação das alíquotas de 22,5% e 27,5% para as duas últimas faixas, também sem alterar as deduções. O Cenário 3 **projeta o número de isentos em 19,7 milhões**, pois os contribuintes que antes estavam sujeitos às alíquotas de 7,5% e 15%, passariam para a alíquota de 0%. Ainda assim, **o valor de renúncia continua relevante: R\$ 28 bilhões**. Importante destacar, que uma medida deste tipo ainda provoca distorções tributárias. Isso porque essa simulação gera uma mudança brusca na aplicação da alíquota. Um indivíduo que receba R\$ 3.751,05 por mês estará isento, enquanto para aquele que receber R\$ 4.000,00 já incidirá uma alíquota de 22,5% sobre os R\$ 248,95 excedentes. Essa variação brusca de alíquota, gera incentivos ruins, principalmente para aqueles estão acima da faixa de isenção, como evasão fiscal e acordos de trabalho informais.

De uma população de aproximadamente 204 milhões, **o Brasil possuiu apenas 27,7 milhões de declarantes do IRPF, isto é, 13% da população**. O número de declarantes utilizado no exercício é de 27,7 milhões, sendo os que pagam algum valor de imposto equivalem a 18,8 milhões de pessoas, o que representa 9% da população.

Do universo de declarantes, **8,8 milhões são isentos**, ou seja, 32% estão na faixa de alíquota zero, faixa com maior número de pessoas. Assim, temos que, dessas mesmas 204 milhões de pessoas, somente 9% da população pagam IRPF. Se considerarmos só as pessoas em idade para trabalhar (165 milhões), ou a população na força de trabalho (101 milhões), ou ainda a população ocupada (92 milhões), os percentuais dos que efetivamente pagam imposto de renda passam para 11%, 19% e 20%.

Esses percentuais demonstram quão pequena é a base de declarantes do IRPF. A maior parte da população não paga imposto de renda: i) seja porque não têm renda; ii) estejam no mercado informal; iii) por evasão fiscal; iv) optam por recolher o imposto como Pessoa Jurídica (PJ); v) ou porque já são isentas.

Segundo o IBGE, a renda *per capita* média do brasileiro em 2015 (ano base para os dados analisados) chegou a R\$ 1.113,00, cerca de 1,4 salário mínimo daquele ano. Esses rendimentos mensais já são isentos de pagamento do IRPF, pois o valor mensal do qual se começa a incidir alíquota é de R\$ 1.903,98 desde 2015.

Simulações com os cenários em questão mostram que o índice de Gini, que mede a desigualdade de renda, piora em qualquer dos casos. Mais de 90% de toda a receita do IRPF é paga pelos 10% mais ricos da população. Portanto, o IRPF é um imposto altamente progressivo. Nesse sentido, **qualquer proposta de isenção ou redução de pagamento do IRPF favorecerá principalmente os contribuintes que estão entre os 20% mais ricos e, em especial, os 10% mais ricos**.

A ampliação da faixa de isenção do IR causaria um custo fiscal enorme sem resultados práticos além de aumentar temporariamente a popularidade do governante de plantão. A tentativa de compensação dessa perda por meio da tributação de juros sobre capital próprio é temerária. Como não se conhece o potencial de arrecadação dessa base, pode-se terminar com uma perda significativa de recursos. Do ponto de vista distributivo, a medida também seria negativa, ao beneficiar majoritariamente os mais ricos e elevar a desigualdade de renda na população brasileira. A elevação das alíquotas das faixas superiores do IRPF para tentar compensar a perda de receita é extremamente perigosa, pois incentiva a evasão fiscal, acordos de trabalho informais e a “pejotização”. A base de pagantes do IRPF pode se restringir a apenas servidores públicos e poucos trabalhadores que não consigam fugir de uma única tributação que represente mais do que um terço de sua renda.

A parcela pobre da sociedade já não paga IRPF. Assim, *a priori*, **qualquer medida que eleve a faixa de isenção irá favorecer os mais ricos e piorar o impacto distributivo do imposto sobre a renda no país, prejudicando ainda mais o pobre.**

Além disso, a medida também impacta negativamente, com maior intensidade, as finanças dos entes da federação mais pobres e dependentes das transferências constitucionais. Isso ocorre, pois, parte da arrecadação do IRPF é repassada aos entes subnacionais.

A não correção da tabela de IRPF tem o efeito contrário de tudo que foi mostrado aqui, portanto, beneficia os mais pobres e prejudica os mais ricos, seja pelas faixas seja pelas deduções cada vez menores em termos nominais.

Pelos motivos expostos, o reajuste da tabela ou ainda apenas a ampliação da faixa de isenção do IRPF não parece uma política adequada em um contexto de desequilíbrio fiscal, retomada gradual do crescimento e alta desigualdade social. Grande parte dos tributos brasileiros são regressivos, esses deviam ser os alvos principais para contribuir na redução das desigualdades e no IRPF de caráter progressivo. Caso mudanças nas faixas do IR sejam inevitáveis, elas deveriam ocorrer ao menos acompanhadas de redução dos limites de deduções que beneficiam os mais ricos.

A ESCOLHA INTERTEMPORAL E A PREVIDÊNCIA SOCIAL

Alexandre Vasconcelos de Lima² e Júlio Freitas Konrad³

1. CONTEXTUALIZAÇÃO

Previdência, em seu sentido mais primordial, é sinônimo de precaução, cautela, de prover para momento posterior. Nas ciências atuariais e na economia o termo previdência é utilizado também como uma medida de precaução, na forma de uma poupança de longuíssimo prazo, que visa transferir parte dos recursos presentes para a garantia de uma renda futura aos indivíduos, em especial durante a velhice, quando a capacidade de produzir dos trabalhadores deteriora rapidamente.

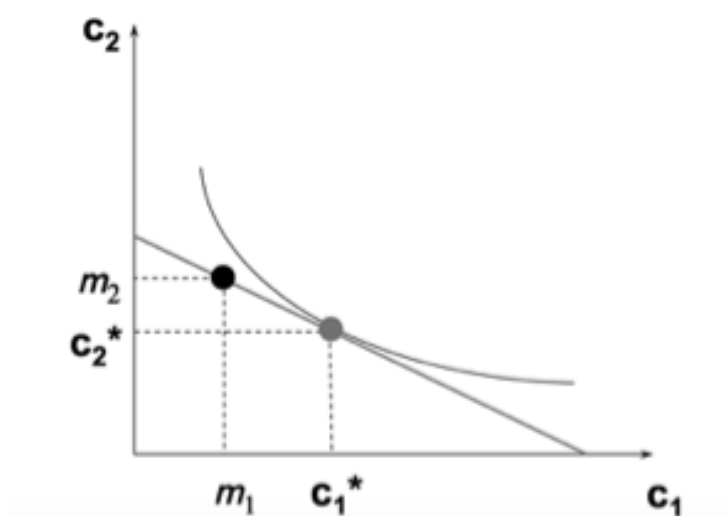
Prover para o futuro envolve um tipo de escolha que os indivíduos realizam a todo momento, como irão gastar sua renda, e as constantes trocas entre presente e futuro de consumo. Isso significa que ao analisarmos essas escolhas no tempo, existe uma série de importantes decisões tomadas em toda interação do indivíduo com o mercado, escolhas entre consumir no presente ou poupar para consumo no futuro. O custo dessas transações é o tempo, que é remunerado monetariamente no futuro, quando o valor de sua renda será acrescido de juros, versus a satisfação do consumo imediato.

A essa permanente troca entre presente e futuro, e as propensões dos indivíduos a um ou outro, damos o nome de “escolha intertemporal”, que pode ser representada pelo gráfico abaixo, no qual é apresentada a possibilidade de consumo nos dois momentos citados (presente e futuro). Junto aos dois momentos é incluída a restrição orçamentária, que considera a possibilidade do consumir adquirir crédito momento presente, e sem a qual não existe conflito de escolha temporal, e aqui demonstra uma curva de indiferença nas preferências do consumidor.

² Possui graduação em Estatística pela UnB, especialização em Matemática e Estatística pela UFLA, MBA em Finanças pelo IBMEC e em Business Analytics pela FGV. Atualmente é mestrando em Economia pelo IDP e especialista em negócios da Caixa Seguradora.

³ Possui graduação em Relações Internacionais pela UnB e MBA em Gestão de Negócios pela ESALQ/USP. Atualmente é Assistente Administrativo na BB Seguridade e mestrando em Economia pelo IDP.

Figura 1 - Escolha intertemporal de um indivíduo em dois momentos.



Contudo, como mostra Richard Thaler, os indivíduos nem sempre se comportam de forma completamente racional, ou que, o conceito de consumo racional possui um grande grau de variabilidade entre diferentes indivíduos, onde o que parece ser uma escolha racional para algumas pessoas, pode não ser verdade aos seus pares ou habitantes de países vizinhos. Assim, torna-se necessário aceitar essa variabilidade racional, ou, um certo nível de irracionalidade nas decisões através de outros vieses.

Isso implica que, pelo viés do presente, segundo o qual as pessoas dão mais valor ao gasto no presente do que no futuro, ao analisarmos as decisões do consumidor, devemos aplicar um desconto hiperbólico em relação aos valores relativos para a tomada de decisão. Dessa forma, o indivíduo possui forte tendência a poupar de forma insuficiente no presente, subestimando a necessidade de acúmulo de capital para o consumo em período futuro.

Somado a essa tendência em subestimarmos a necessidade de poupança futura, temos, devido ao longo transposto temporal, a ocorrência de grande assimetria de informações, pois, em geral, os indivíduos ignoram dados aprofundados de estatísticas demográficas, tábuas de expectativa de vida ou mesmo projeções de inflação de diferentes perfis de gastos entre adultos e idosos. Assim, não conseguem estimar corretamente a sua real expectativa de vida, os gastos decorridos de uma sobrevivência mais longa e a brutal diferença no preço da cesta de bens consumida por um indivíduo jovem frente aos gastos crescentes de uma pessoa idosa.

2. EXTERNALIDADE

A escolha intertemporal equivocada dos indivíduos acarreta, como apresentado, um significativo decréscimo na sua renda futura. Nesse sentido, é verificada, assim, a existência de uma externalidade negativa e falha no sistema de poupança privada, uma vez que aqueles que não conseguem poupar para a velhice em grande parte dos casos devem

recorrer ao Estado para assistência social, uma vez que não terão acesso a recursos suficientes para a manutenção de necessidades de consumo, saúde ou moradia. Portanto, uma escolha pessoal de consumo intertemporal do indivíduo impactou a sociedade que terá que arcar com suas necessidades no futuro quando estiver idoso.

Uma vez que esse custo recairá sobre a sociedade como um todo, fica demonstrado que o custo social ao desobrigar algum tipo de poupança forçada é superior ao benefício privado da não obrigatoriedade de tal política de Estado. Portanto, temos claramente um registro de falha de mercado, possivelmente maior que a falha de governo ao agir no assunto.

Percebe-se que essa falha de mercado é grande o suficiente, de forma a justificar a atuação do Estado, quando identificamos a quantidade da população idosa frente aos patamares demográficos da sociedade, incluindo entre os idosos o seu aumento projetado nos próximos anos em virtude do envelhecimento da população, e o aumento do custo medicamento e saúde essenciais à vida. Nesse cenário existem fortes evidências de que teremos uma população envelhecida, uma grande quantidade de idosos frente aos jovens e adultos, e com remuneração insuficiente para seu sustento. Ademais, toda a sociedade é impactada por essa externalidade.

3. ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO

Conforme previamente demonstrado, na contextualização do problema percebemos o evidente problema de informação assimétrica que os indivíduos enfrentam ao realizar suas escolhas e o valor que empregam no trade-off entre consumo presente e poupança futura possuem consequências nefastas tanto em suas vidas como nas finanças públicas, que, ambas, serão afetadas por esse grave problema, uma vez que os erros em prever as expectativas de vida e as necessidades financeiras da vida idosa criarão um enorme contingente de pessoas que ao final do seu ciclo produtivo estarão em nível de miséria.

O governo, por sua vez, ao centralizar os dados de todas as pessoas, consegue, em tese elaborar estimativas mais precisas dos custos e das necessidades das famílias no futuro. Nesse sentido, seria justificável, até mesmo aconselhável algum tipo de intervenção do Estado. Possivelmente a criação de mecanismos de poupança obrigatória, uma política pública que estimule as famílias a pouparem parte de sua renda para o futuro. A essa poupança damos o nome e formato de previdência.

Ao desenhar essa política pública, em que as pessoas são obrigadas a pouparem para seu consumo futuro, o governo atua para melhorar a alocação natural do mercado com o intuito de corrigir falhas, e acredita poder atingir tal objetivo por possuir um maior volume de informações e maior capacidade de processamento e análise que as famílias

quanto aos cenários futuros, índices de vida, inflação e quanto às necessidades de cada indivíduo no futuro.

4. EFEITOS COLATERAIS

Quando o Estado obriga cada trabalhador formal a contribuir para um sistema de aposentadoria obrigatória podem surgir alguns efeitos não intencionais dessa política pública. Esses efeitos, conhecidos como falhas de governo, e são consequências inesperadas decorrentes de políticas públicas.

Entre esses efeitos, percebemos um incentivo a informalidade ou “pejotização”, quando é verificada uma migração de diversos trabalhos tradicionalmente individuais e não empresariais para modelos de empreendedores individuais, que buscam apenas burlar o peso do vínculo empregatício formal numa economia altamente regulada. Os indivíduos, por não desejarem contribuir para a previdência, e ao optarem por uma renda presente maior, possuem uma forte tendência em burlar as situações formais de emprego, como no Brasil, a CLT.

Há de se preocupar, ainda, a sinalização que o governo pode passar à sociedade quando garante uma renda mínima para a aposentadoria. Em casos onde os indivíduos que têm ganhos próximo ao salário mínimo, as pessoas não terão incentivo a contribuir, pois já possuem essa garantia do Estado.

Ao gerir os recursos da previdência dos indivíduos, o governo exerce um papel que muitos bancos e seguradoras já realizam. Contudo, ao não haver incentivo para ter um bom rendimento nem correr riscos, a administração dos recursos aportados pelos indivíduos é ineficiente quando comparado ao mercado. Há, também, impacto no mercado onde, estimulado pela administração ineficiente do governo, os fundos privados também não possuem estímulo para maiores rendimentos, pois não é muito desafiador superar o ente público. Dessa forma, tem-se um estímulo à ineficiência na administração dos fundos.

Cabe salientar exemplos de casos graves de distorções de políticas públicas semelhantes existentes no ordenamento nacional, como o FGTS, Seguro desemprego e o Regime Geral de Previdência Social. Essas três políticas focam falhas de mercado semelhantes, e, por planejamento falho e forte indícios de redundância, acabam por onerar a população, desestimular o emprego e reforçar ciclos viciosos de baixa produtividade e elevado desemprego.

5. CONCLUSÃO

Como apresentado, algum tipo de previdência obrigatória visa corrigir graves problemas de externalidades negativas causados pela insuficiência de poupança privada

para a vida idosa, dada a má alocação de recursos dos indivíduos, em boa parte, em virtude do viés comportamental de troca intertemporal entre gastar no presente ou provisionar para o futuro.

Contudo, ainda que o Estado possua maior volume de informações acerca da expectativa de vida, custo de assistência social, gastos com saúde e parâmetros mínimos necessários de renda para a sobrevivência digna de um idoso que a média dos indivíduos, o desenho dessa política pública deve procurar mitigar quaisquer efeitos negativos inesperados ao implementar tal política.

Ressalta-se que as pessoas e famílias respondem a incentivos, e nesse sentido, esses efeitos não intencionais decorrentes da política pública, tais como aumento da informalidade, “pejotização”, desestímulo a contribuir em função do governo garantir uma renda mínima e estímulo a ineficiência na administração dos fundos, podem representar um efeito negativo superior ao benefício desejado na implementação da política.

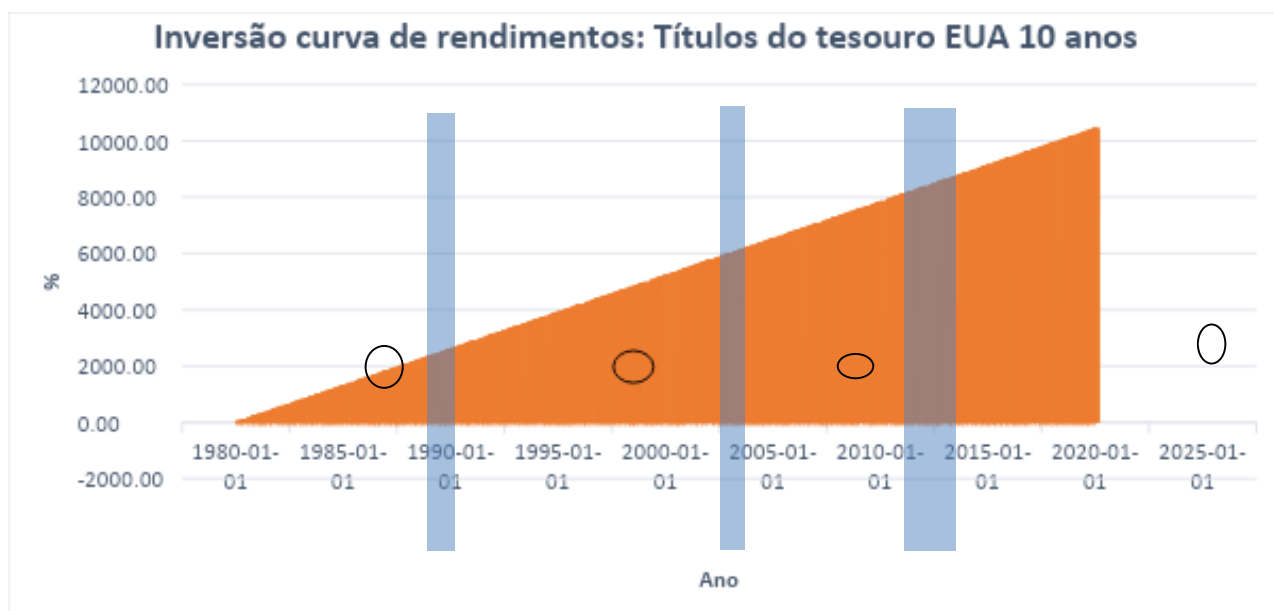
Ressalta-se, como exemplificado com as políticas de FGTS e seguro desemprego, que as pessoas respondem a incentivos, e, nesse sentido, poderá haver efeitos não intencionais decorrentes de qualquer política pública que vise alterar o equilíbrio de mercado, entre esses efeitos negativos podemos ter o aumento da informalidade, a “pejotização”, desestímulo a contribuir em função do governo garantir uma renda mínima e estímulo a ineficiência na administração dos fundos.

Todos esses exemplos mostram que a criação de uma política, por maior que se mostra a falha de mercado que ela visa combater, pode, m muitas vezes, criar uma falha de governo de magnitude ainda maior a ser carregada nas próximas gerações. A análise de cenários, testes de hipóteses e cautela são essenciais nas escolhas dos governantes ou cúpula administrativa do Estado para mitigarem tais riscos.

MITOS E EVIDÊNCIAS SOBRE A PRIMEIRA RECESSÃO DA NOVA DÉCADA

Omar Barroso Khodr⁴

O pessimismo sobre o futuro econômico em 2019, foi marcado pelo lento processo do Brexit, a estagnação Europeia pelo afrouxamento quantitativo e corte das taxas de depósito para -0.5% e o aumento das importações nos EUA causadas pela guerra comercial. Outros fatores geopolíticos como a ascensão de líderes populistas e conflitos no oriente médio também contribuíram para uma reflexão negativa de agentes econômicos, que resultou em uma inversão da curva de rendimentos (yield curve) em março de 2019. Apesar de não existirem ainda evidências causais entre a inversão da curva e recessões existe uma correlação histórica durante o século XX que demonstra nítidos padrões entre a inversão da curva seguida por crises financeiras. Este fenômeno preocupou mercados, economistas e investidores com a probabilidade de uma iminente grande recessão para 2020, no qual refletiu em apresentações ‘ansiosas’ na mídia especializada sobre sinais prematuros de um estado de tensão.



Os círculos em preto representam a inversão da curva de rendimentos, enquanto o sombreado azul representa períodos de recessão. Dados: Federal Reserve Bank of St. Louis,

⁴ Possui graduação em Jornalismo pelo IESB, MBA in Global Banking & Finance pela European University Business School. Atualmente é mestrando em Economia pelo IDP e colaborador do CADE.

10-Year Treasury Constant Maturity Minus 2-Year Treasury Constant Maturity [T10Y2Y].
Imagem: Feito pelo autor.

Os traumas causados pela crise de 2008 continuam a amedrontar mercados, fazedores de política e cidadãos comuns, as tensões pela inversão da curva trouxe avaliações precipitadas por conta da mídia e de analistas financeiros. Com isso, a especulação cresceu durante os primeiros meses de 2019, no qual resultou em conteúdo de credibilidade à vídeos sensacionalistas com títulos de ‘como enriquecer durante a recessão’. Deste modo, ‘A possível crise de 2020’ foi gerada devida ansiedades de diversos contedistas de prever com rapidez um evento desastroso ao invés de criar modelos preventivos contra tais riscos. Porém, o susto acabou por ser breve, mercados se entusiasmaram com a queda da taxa de desemprego (EUA) de 3.5% para 3.1% e o registo de 254.000 empregos em novembro. O otimismo no mercado de trabalho refletiu respectivamente sobre o nível recorde de confiança entre consumidores e spreads de títulos corporativos no que demonstra mais segurança entre investidores. Tudo isso convergiu para melhores expectativas sobre o crescimento do PIB americano e inflação. Respectivamente os fatores da economia global também passaram a demonstrar sinais de recuperação com melhores perspectivas sobre o Brexit, suporte fiscal do governo alemão e expectativas de desvalorização do preço do dólar americano o que pode auxiliar economias emergentes como o Brasil. Com isso, analistas passaram a questionar suas avaliações passadas, postergando a ideia de uma recessão iminente em 2020.

As possíveis ameaças de um colapso da economia americana vêm de um inconsciente mais denso que flutuações de curto prazo. Muitos economistas demonstram preocupação sobre a probabilidade de colapso da dívida pública, porém a realidade é que apesar dos níveis altos da dívida (cerca de USD 23 trilhões) ela ainda demonstra sinais de estabilidade. Credores ainda continuam a confiar na capacidade da Reserva Federal (Fed) de controlar o valor do dólar e do governo americano em repagar suas dívidas e um potencial colapso da dívida também trará problemas para o Japão e China que continuam a serem os maiores devedores aos americanos. Por exemplo, de acordo com o tesouro americano, a dívida entre EUA e China marcou em outubro de 2019 níveis USD 10 Trilhões, no qual reflete em 26.7% de USD 4.12 Trilhões em títulos do tesouro e notas detidos por países estrangeiros. Por fim, a hipótese de um colapso da dívida americana significa também um relapso geral para outras economias que não deixaria pelo pior acontecer, assim auxiliando a combater tal choque sistêmico.



Evolução dos preços da Bolsa de Nova Iorque: Podemos perceber o otimismo dos investidores após fevereiro. Dados: Yahoo Finance. Imagem: Feito pelo autor.

De qualquer maneira, o otimismo para 2020 pode ser desafiado a qualquer momento por conta de prováveis ‘cisnes negros’ que podem surgir aleatoriamente por conta das rápidas mudanças políticas, socioculturais e tecnológicas da modernidade. No entanto, tal afirmação sobre um possível colapso ainda pode ser ainda precoce e equivocada para o momento que vivemos. Talvez a única certeza sobre a próxima recessão (seja quando for) será por conta de um ‘efeito borboleta’ com potencial de distorcer sistemas de conectividade digital que compõe a economia moderna. Vivemos em uma era de alta automatização dos mercados financeiros, algoritmos são programados para realizar trocas em frações de segundos e operar softwares de logística para o comércio internacional. Um colapso ou congelamento no sistema pode causar danos extraordinários para a economia global, seja por interferir sobre os conflitos armados no oriente médio, violações de base de dados de grandes corporações e governos ou bolhas especulativas causada por motivos aleatórios. O exercício de prever variáveis randômicas sem evidências causais trará resultados de medíocres qualificação empírica e pouca validação epistemológica.

Tais exemplos se repetem pelo trabalho do jornalismo financeiro *mainstream*, que apesar de trazer agilidade sobre as informações divulgadas, elas continuam a ser de nível superficial. A inquietação competitiva entre veículos de conquistar mais leitores em uma indústria atualmente ameaçada pelo Twitter, traz títulos de desesperados nas headlines divulgadas no dia a dia. Isto pode convergir sobre a opinião pública de forma catastrófica, como por exemplo pela criação de bolhas especulativas e estados de pânico social. Eventos no passado como a crise das tulipas em 1636 na Holanda, anomalias como a epidemia da

dança em 1518 e recentemente a febre das criptomoedas em 2016-17, provam que o ser humano instintivamente segue a manada quando confrontado às tendências de larga escala.

Como já dizia o grande líder militar George S. Patton, *"Prepare-se para o desconhecido, estudando como as pessoas do passado se preparavam com o imprevisível"*. Não existe uma regra de bolso para administrar roboticamente o comportamento da sociedade, porém, devemos buscar a criação de modelos e mapas para prevenção do desconhecido. O código de honra dos samurais (Bushido) ensinava como lidar com a ansiedade antes de uma batalha, para tal, o guerreiro deve focar no momento presente, pois as variáveis no campo de batalha podem mudar inesperadamente. Este ponto também é enfatizado pelo estrategista de guerra de Carl Von Clausewitz, no qual ele explica que condições climáticas podem mudar totalmente o curso de uma missão previamente planejada. Deste modo, a probabilidade 'crise de 2020' não deve ser descartada, mas deve ser evitada ao longo deste novo ano pois o surgimento de um 'cisne negro' sempre pode estar por emergir.

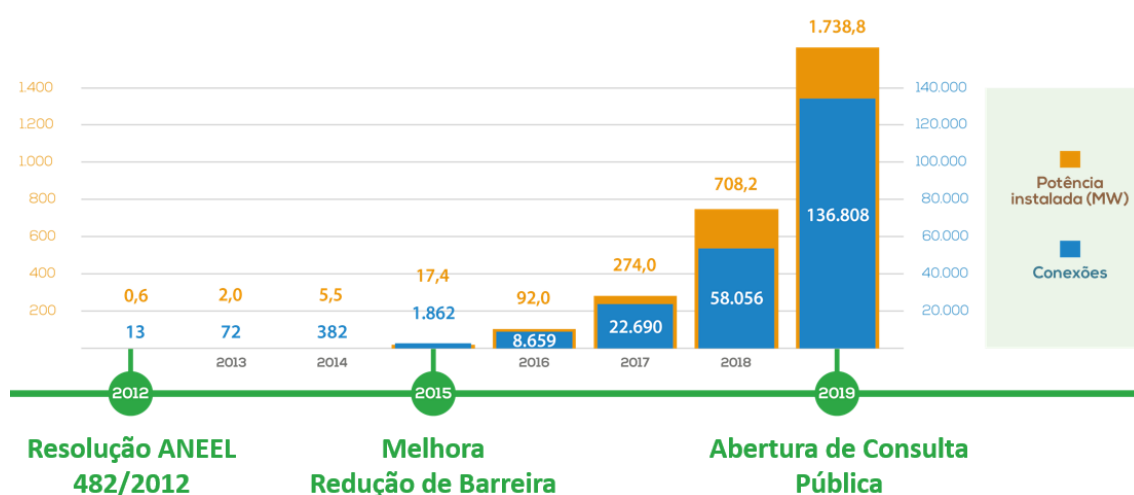
MERCADO DE GERAÇÃO DE ENERGIA DISTRIBUÍDA NO BRASIL

Rodrigo Santana⁵

No ano de 2012 a Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL criou o Sistema de Compensação de Energia Elétrica aplicável a geração de pequeno porte proveniente de fontes renováveis⁶. Trata-se de um mecanismo que permite que a energia excedente gerada por um consumidor que possua micro ou minigeração seja injetada na rede da distribuidora e posteriormente utilizada para abater o seu consumo⁷.

Já em 2015 houve novos aprimoramentos normativos - redução de barreiras à entrada; ampliação das modalidades de enquadramento; elevação do critério de potência instalada -, que permitiram um avanço significativo deste mercado, como se observa na Figura 1. Nota-se que em termos de potência instalada o valor atual é cem vezes o que se tinha em 2015.

Na ocasião, iniciou-se também uma discussão sobre as possíveis repercussões relacionadas a alocação de custos, porém, dado o mercado incipiente, estipulou-se que no ano de 2019 o tema seria regulamentado.

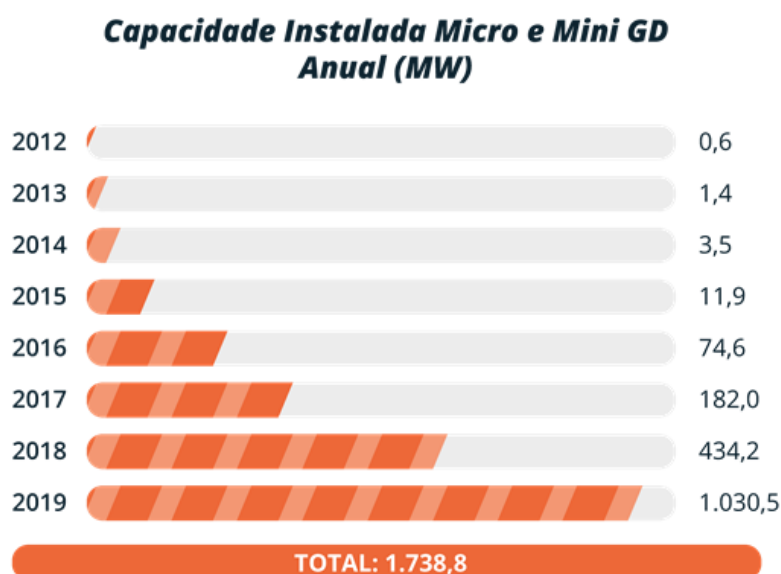


⁵ Possui graduação em Economia pela UnB e especialização em Controle e Regulação de Infraestrutura. Atualmente é Assessor de Diretor na ANEEL e mestrando em Economia pelo IDP.

⁶ Resolução Normativa nº 482, disponível em <http://www2.aneel.gov.br/cedoc/bren2012482.pdf>.

⁷ Microgeração distribuída: central geradora de energia elétrica, com potência instalada menor ou igual a 75 kW. Minigeração distribuída: central geradora de energia elétrica, com potência instalada superior a 75 kW e menor ou igual a 5MW.

Ao observar o crescimento desagregado ano a ano, conforme Figura 2, observa-se que em 2019 o incremento de potência instalada é mais que o dobro do ano de 2018.



1. JUSTIFICATIVAS APRESENTADA PELA ANEEL PARA INTERVENÇÃO NO MERCADO

Conforme se observa nos estudos desenvolvidos pela Agência, pode-se resumir em três pontos principais as justificativas para realizar a adequação normativa: i) eficiência alocativa de custos; ii) evitar transferência de custos aos demais consumidores; iii) crescimento sustentável e equilibrado do mercado.

A primeira vertente, baseia-se no fato de que atualmente os consumidores que possuem geração distribuída, apesar de fazer uso do sistema interligado nacional, não estariam pagando pelo usufruto do sistema de rede.

Ocorre que o consumidor que possui a geração distribuída faz uso da energia produzida de duas formas. Ou consome a energia produzida no mesmo momento em que está sendo gerada, ou consome a energia em momento posterior, injetando na rede de distribuição a energia excedente e “puxando” quando não houver geração de energia pelo próprio gerador.

No primeiro caso, em que há o consumo simultaneamente à geração da energia não haverá nenhuma alteração. Como não se faz uso da rede, a compensação se mantém de forma integral em todos os componentes tarifários.

Já para o segundo caso, tendo em vista que mais de 90% do sistema de geração distribuída se dá por meio de fonte solar fotovoltaica, que se caracteriza como fonte de energia intermitente, nos momentos de falta de sol ou em momentos de manutenção do sistema o consumidor estará usando o sistema elétrico para consumir energia. Porém,

mesmo fazendo uso do sistema elétrico atualmente não há pagamento pelo uso desse sistema.

Portanto, é exatamente para esses casos que a Agência prevê o aprimoramento regulatório por meio de uma alocação eficiente de custos.

A segunda justificativa relaciona-se diretamente com a primeira. Assim, nos casos em que não há simultaneidade da geração e do consumo, ocasionando o uso da rede, caso se mantenha as regras atuais, em que a compensação da energia gerada ocorre considerando todos os componentes tarifários, ter-se-á um repasse de custos aos demais consumidores que não possuem o sistema de geração distribuída da ordem de R\$ 55 bilhões acumulados nos próximos 15 anos. Para 2021, a previsão é que esse custo atinja R\$ 1 bilhão e em 2027 R\$ 4 bilhões, segundo os cálculos da ANEEL.

Por fim, o terceiro ponto alegado é o crescimento sustentável do mercado. Pelas projeções, mesmo com a alteração proposta, o modelo ainda se mostraria atrativo. A previsão é que o sistema atinja 12 GW de potência instalada nos próximos 15 anos, com *payback* médio em 6,2 anos, para empreendimentos residenciais, e taxa interna de retorno real estimada em 16,1%.

2. FALHAS DE MERCADO E REGULAÇÃO

Uma vez apresentado, em resumo, o mercado de geração distribuída e as justificativas apresentadas pela Agência Reguladora, passa-se a avaliar a proposição em relação à teoria economia de falhas de mercado e regulação.

Pelo o que foi explanado, evidencia-se tratar de uma falha de mercado denominada de externalidade. As externalidades podem ser positivas ou negativas: i) as positivas ocorrem quando o benefício social é superior ao benefício privado ou quando o custo social é menor que o custo privado; ii) as negativas quando o benefício privado é maior que o benefício social ou o custo privado é menor que o custo social.

Porém, não é só pelo fato de haver falhas de mercado que se deve intervir. Esta deve ser grande o suficiente que justifique a intervenção no mercado.

Importante compreender que os agentes econômicos reagem a incentivos e que o jogo é sequencial. Ou seja, a depender da intervenção, pode gerar efeitos não só no presente como no futuro. Ademais, há efeitos que se vê e que não se vê, conhecido como parábola da janela quebrada. São os efeitos não intencionais das políticas públicas, conhecidos como falhas de governo.

Nesse sentido, a alocação do regulador deve ser superior à alocação do mercado para justificar a intervenção regulatória. Assim, é necessário se ater a possíveis efeitos não intencionais, caso contrário pode haver *misallocation*, que são interferências ineficientes

que drenam recursos de sistemas mais eficientes para sistemas menos eficientes, interferindo indevidamente na alocação do mercado.

No caso apresentado, com base nas informações disponibilizadas em consulta pública pela ANEEL, o Sistema de Compensação de Energia Elétrica vigente tem ocasionado externalidades negativas. Está-se diante de um caso clássico em que o benefício privado tem se mostrado maior que o benefício social, ou, dito de outra forma, que o custo social é maior que o custo privado, comumente apresentado como uma forma de socializar os custos e internalizar os benefícios, devido a ineficiência alocativa apresentada.

Além disso, restou evidenciado que essa falha é grande o suficiente que justifique a intervenção regulatória. Pelas projeções demonstradas, caso não haja nenhuma intervenção no mercado, haverá transferência de recursos entre consumidores, na forma de subsídio cruzado, refletidos em tarifas maiores a serem suportadas por aqueles que não possuem micro ou minigeração distribuída.

Em relação à alocação regulatória atualmente proposta, verifica-se que no global o mercado de geração distribuída continuará se desenvolvendo, saindo dos quase 2 GW para 12 GW até 2035. Porém, de forma equilibrada e sustentável, uma vez que aloca os custos de forma eficiente, atribuindo o pagamento do sistema elétrico a todos que o usufruem do sistema interligado nacional.

Nesse sentido, entende-se que o aprimoramento regulatório faz-se necessário, dada a presença de externalidade negativa grande o suficiente para justificar a intervenção no mercado. Soma-se ainda o fato de que os efeitos esperados da regulação trarão maior eficiência alocativa dos custos, reduzirá os subsídios cruzados e manterá o crescimento do mercado.

HOUVE UM RISCO DE CONTÁGIO NO BRASIL EM RELAÇÃO ÀS CRISES NA TURQUIA E NA ARGENTINA EM 2018?

Sérgio Ricardo de Brito Gadelha⁸

1. INTRODUÇÃO

Em 2018, Turquia e Argentina passaram por crises. No que se refere à Turquia, ao acelerar a economia por razões políticas, constatou-se o estabelecimento de, pelo menos, três desequilíbrios: desequilíbrios na conta corrente do balanço de pagamentos, elevada taxa de inflação e déficit público. Além disso, a forte desvalorização real da moeda da Turquia provocou turbulência nas demais economias de mercados emergentes do G20, indicando temores de contágio da crise turca principalmente nos países mais dependentes de capitais estrangeiros.

Fatos estilizados mostram que a baixa taxa de juros resulta em elevação da taxa de inflação e depreciação real da moeda. Essa depreciação cambial, por sua vez, pode impactar inúmeros passivos expostos à moeda estrangeira. Se o governo mantivesse o ajuste da economia turca, provavelmente haveria aumento da inadimplência e forte retração do crédito.

Em resumo, a Turquia tem o maior déficit em conta corrente do balanço de pagamentos do G-20, além de ser uma economia em superaquecimento e forte desvalorização cambial.

Por um lado, investidores e analistas defendiam que o Banco Central turco aumentasse as taxas de juros para defender sua moeda e controlar a inflação. Por outro lado, a resposta do governo turco se baseou em flexibilizar índices de reservas obrigatórias para os bancos, com o objetivo de conter a desvalorização da moeda nacional e evitar problemas de liquidez.

Quanto à Argentina, analistas de mercado argumentavam que a crise era resultante mais da velocidade de ajuste do que de excessos do crescimento. Isso se devia porque, dado o tratamento gradualista para a taxa de inflação, associado com a forte vulnerabilidade externa, a Argentina encontrava-se com acesso reduzido ao mercado internacional em um

⁸ Doutor em Economia pela Universidade Católica de Brasília. Auditor-Federal de Finanças e Controle da Secretaria do Tesouro Nacional. No pós-doutorado em Economia na Universidade de Brasília, desenvolve estudos sobre: (i) modelos de economia política que buscam explicar como a interação entre eleitores, grupos de interesse, incentivos eleitorais e arcabouços institucionais afetam endogenamente a atividade econômica e a implementação de políticas; (ii) macroeconomia aplicada, com ênfase em crescimento econômico e ciclos reais de negócios. Atualmente, exerce suas atividades como Coordenador-Geral de Modelos e Projeções na Secretaria de Política Econômica do Ministério da Economia e é Professor no IDP.

momento em que as condições globais se deterioravam, afetando principalmente as economias de mercados emergentes.

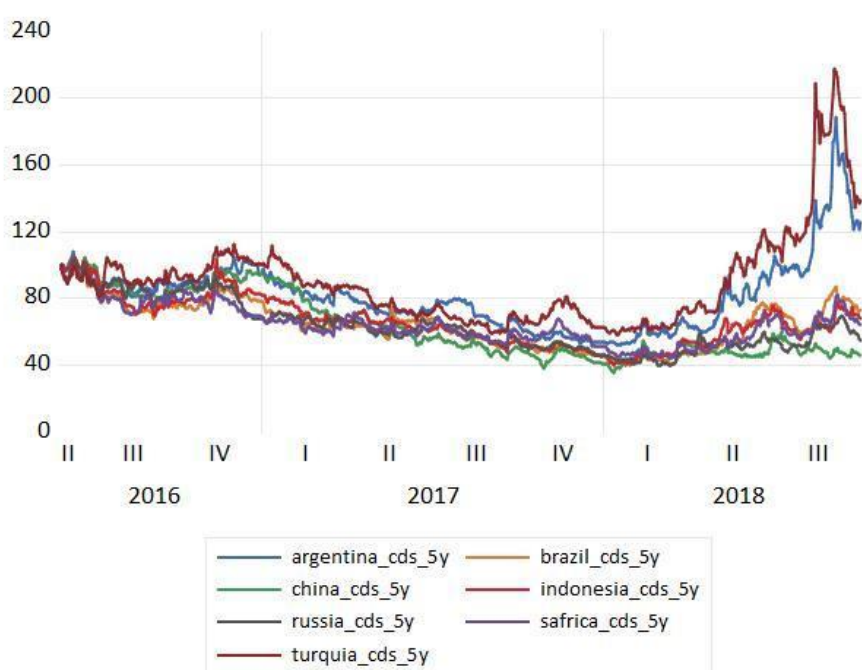
A proposta do presente estudo é realizar uma análise de correlação e de causalidade a fim de verificar se o Brasil, que é uma das economias de mercados emergentes no G-20 potencialmente vulneráveis a um aperto de condições financeiras externas, poderia sofrer contágio das crises da Turquia e da Argentina em 2018.

2. DESCRIÇÃO DOS DADOS E TRATAMENTO DAS VARIÁVEIS

Os dados consistem de observações diárias de séries históricas da variável **Credit Default Swap (CDS) de 5 anos**, abrangendo o período de 1º/06/2016 a 28/09/2018 (em que 1º/06/2016 = 100). Esses dados foram obtidos via plataforma Eikon da empresa Thomson Reuters, totalizando 608 observações. No que se refere à variável CDS, trata-se de um seguro, isto é, uma proteção que cobra parte do prejuízo em um possível não pagamento de um país aos investidores. Quanto menor for o CDS, maior a segurança de que o investidor terá de volta o que lhe é devido.

Neste estudo, utiliza-se o índice CDS 5 anos dos seguintes países emergentes no G-20: Rússia, Turquia, Indonésia, China, Argentina, África do Sul e Brasil.

Gráfico 1- Trajetória do CDS 5 anos



Fonte: Plataforma Eikon/Thomson Reuters

Os valores desse índice foram convertidos na forma de logaritmo natural com dois propósitos. Primeiro, a forma de logaritmo natural contribui para reduzir a variabilidade dos valores. Segundo, os coeficientes a serem obtidos a partir de uma estimação econométrica podem ser interpretados como elasticidades.

A primeira etapa dessa investigação empírica é analisar o grau de correlação entre o CDS 5 anos da Turquia com o restante dos países emergentes do G20. Uma das grandes contribuições da estatística para ampliar o entendimento humano sobre os fenômenos observados é a capacidade de medir a relação entre diferentes variáveis. Os coeficientes de correlação são métodos estatísticos para se **medir as relações entre variáveis** e o que elas representam. O que a correlação procura entender é como uma variável se comporta em um cenário onde outra está variando, visando identificar se existe alguma relação entre a variabilidade de ambas. Embora não implique em causalidade, o coeficiente de correlação exprime em números essa relação, ou seja, quantifica a relação entre as variáveis.

Dessa forma, a seguir, encontra-se transcrito a matriz de correlação linear das variáveis em análise⁹.

Tabela 1 – Matriz de Correlação Linear

	<i>Brasil</i>	<i>China</i>	<i>África do Sul</i>	<i>Argentina</i>	<i>Indonésia</i>	<i>Rússia</i>	<i>Turquia</i>
<i>Brasil</i>	1						
<i>China</i>	0,76	1					
<i>África do Sul</i>	0,91	0,79	1				
<i>Argentina</i>	0,84	0,47	0,70	1			
<i>Indonésia</i>	0,94	0,89	0,91	0,74	1		
<i>Rússia</i>	0,87	0,88	0,93	0,60	0,90	1	
<i>Turquia</i>	0,68	0,29	0,57	0,91	0,58	0,42	1

Fonte: elaboração do autor.

Ao se analisar os resultados constantes na segunda coluna da matriz de correlação, abaixo transcrita, observa-se que, quando se confronta o CDS 5 anos da Turquia e da Argentina, a correlação é positiva forte ($r = 0,91$).

⁹ Coeficiente de correlação = 1 (correlação positiva perfeita); Coeficiente de correlação entre 0,5 e 1 (correlação positiva forte). Coeficiente de correlação entre 0 e 0,5 (correlação positiva fraca); Coeficiente de correlação entre 0 e -0,5 (correlação negativa fraca); Coeficiente de correlação entre -0,5 e -1 (correlação negativa forte); Coeficiente de correlação = -1 (correlação negativa perfeita)

Entretanto, ao restringir a análise apenas para o Brasil, observa-se uma correlação positiva forte com todos os países, entretanto, a Turquia apresenta o menor coeficiente de correlação. Em outras palavras, a relação de variabilidade entre os CDS 5 anos de Brasil e Turquia é menor ($r = 0,68$) do que essa mesma relação de variabilidade entre os CDS 5 anos de Brasil e Argentina ($r = 0,84$).

3. RESULTADOS

Complementando a análise de correlação anteriormente realizada, será apresentado agora uma análise da relação de causalidade entre os CDS 5 anos desses países emergentes do G20. É importante que entenda o conceito de causalidade aqui utilizado. Utilizou-se aqui o teste de causalidade de Granger. O conceito de causalidade relacionado a esse teste está associado à ideia de precedência temporal. Causalidade de Granger significa que, se uma variável “z” causa uma variável “y” no sentido de Granger (isto é, “z” Granger-causa “y”), isso significa dizer que “z” é um preditor útil de “y”, de modo que variações em “z” devem preceder temporalmente variações em “y”.

Antes que se implemente a análise de causalidade de Granger, é necessário que se investigue as propriedades de estacionariedade das variáveis aqui analisadas. Os resultados do teste Saikkonen e Lütkepohl de raiz unitária com quebra estrutural endógena indicam que todas as variáveis são estacionárias em primeira diferença, isto é, tratam-se de variáveis integradas de ordem um, $I(1)$, ao nível de significância de 1%. A Rússia é a única exceção dado que apresenta estacionariedade em nível ao nível de significância de 5% e, por essa razão, será excluída da estimação econométrica. A Tabela A.1 do Anexo apresenta os resultados detalhados da análise de estacionariedade das variáveis aqui analisada. Esses resultados são apresentados também de forma resumida na Tabela 2 abaixo

Tabela 2 – Teste SL de Raiz Unitária com Quebra Estrutural Endógena

Variável	Ordem de Integração	Estacionariedade
Brasil	$I(1)$	Primeira diferença
China	$I(1)$	Primeira diferença
África do Sul	$I(1)$	Primeira diferença
Argentina	$I(1)$	Primeira diferença
Indonésia	$I(1)$	Primeira diferença
Rússia	$I(0)$ ou $I(1)$	Nível ou primeira diferença
Turquia	$I(1)$	Primeira diferença

Fonte: Elaboração do autor. $I(0)$ significa estacionariedade em nível;
 $I(1)$ significa estacionariedade em primeiras diferenças.

Uma vez constatado que as séries são estacionárias em primeiras diferenças, procedeu-se a análise de co-integração dessas séries segundo teste de co-integração de Johansen com quebra estrutural. Os resultados desse teste são reportados na Tabela A.2 do Anexo e indicam a existência de relação de equilíbrio de longo prazo entre as variáveis analisadas, ou seja, não se rejeita a hipótese de presença de vetores co-integração.

A fim de identificar a relação causal e sua força entre os CDS 5 anos dessas economias de mercados emergentes do 20, estimou-se um modelo vetorial autorregressivo com mecanismo de correção de erros (modelo VEC), dada a constatação de existência de co-integração nas séries históricas dessas variáveis analisadas. Os resultados da análise de causalidade de Granger encontram-se reportados na Tabela 2 a seguir. Entretanto, pretende-se comentar os resultados relacionados apenas ao Brasil, Argentina e Turquia.

No caso do Brasil, observa-se uma ausência de relação de causalidade de Granger em relação aos demais países. Esse resultado indica que o Brasil não se encontrava vulnerável às crises da Turquia e da Argentina. O que pode explicar esse resultado? Em primeiro lugar, é interessante destacar que, naquele período, o volume expressivo de reservas internacionais no Banco Central do Brasil garantia ao Brasil um colchão maior de proteção para enfrentar volatilidades e maiores turbulências nos fluxos de entradas e saídas de dólares no país. O Brasil possuía reservas cambiais que se aproximavam de US\$ 380 bilhões quando eclodiu essas crises em 2018. Em segundo lugar, a parcela em dólar da dívida pública era extremamente baixa naquele momento (menos de 3%) E, por fim, o déficit em conta corrente (isto é, transações correntes) do balanço de pagamentos brasileiro também era baixo.

No que se refere à Argentina, observa-se uma relação de causalidade de Granger unidirecional do CDS 5 anos do Brasil para o CDS 5 anos da Argentina, ao nível de significância estatística de 1%. Esse resultado evidencia empiricamente a dependência econômica da Argentina em relação ao Brasil. Cabe lembrar que a Argentina é um dos principais parceiros comerciais do Brasil.

Quanto à Turquia, observa-se uma relação de causalidade de Granger unidirecional do CDS 5 anos da China e da Argentina ao CDS 5 anos da Turquia, aos níveis de significância estatística de 1% e 5%. Em outras palavras, a economia turca encontra-se mais vulnerável à conjuntura política e econômica da China e da Argentina, do que em relação aos demais mercados emergentes do G20.

Tabela 3 – Resultados do teste de causalidade de Granger Aplicado ao VEC

Variáveis	Variáveis Dependentes					
Independentes	Brasil	China	África do Sul	Argentina	Indonésia	Turquia
Brasil	-	14,30886 [0,0064] ^(a)	13,-2598 [0,0111] ^(a)	12,64788 [0,0131] ^(a)	26,13444 [0,0110] ^(a)	4,695712 [0,3200]
China	0,299068 [0,9899]	-	6,127526 [0,1898]	1,466286 [0,8326]	15,97565 [0,0031] ^(a)	10,20624 [0,0371] ^(b)
África do Sul	1,605822 [0,8077]	16,20418 [0,0028] ^(a)	-	1,212959 [0,8760]	25,19325 [0,0000] ^(a)	3,938329 [0,4144]
Argentina	4,039857 [0,4006]	13,83679 [0,0078] ^(a)	16,98508 [0,0019] ^(a)	-	13,05439 [0,0110] ^(a)	43,97341 [0,0000] ^(a)
Indonésia	5,577866 [0,2330]	4,629144 [0,3275]	2,100908 [0,7172]	3,835568 [0,4287]	-	6,602270 [0,1585]
Turquia	0,351661 [0,9862]	0,385385 [0,9837]	18,91981 [0,0008] ^(a)	2,336753 [0,6741]	0,496293 [0,9739]	-

Fonte: Elaboração do autor.

(a) significa rejeição da hipótese nula de ausência de causalidade ao nível de significância de 1%. (b) significa rejeição da hipótese nula de ausência de causalidade ao nível de significância de 5%. Os valores em parênteses são os valores-p. Todos os outros valores são testes χ^2 da Causalidade de Granger. Inclusão de variável *dummy* de nível que assume valor 1 a partir de 30.04.2018, e valor zero no restante do período.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A eficiência dos mercados financeiros sempre esteve presente na agenda de investidores, formuladores de políticas, reguladores e pesquisadores, uma vez que uma turbulência nesses mercados pode ter efeitos adversos em economias de mercados emergentes.

Em 2018, as crises na Turquia e na Argentina geraram preocupações no mercado financeiro internacional. As economias desses dois países possuíam uma inflação elevada e persistente, elevado déficit em conta corrente do balanço de pagamentos, e uma elevada

dívida em moeda estrangeira. Tratavam-se de características que tornavam essas duas economias vulneráveis do ponto de vista macroeconômico.

Contudo, os resultados empíricos aqui encontrados indicaram que não havia um risco de contágio das crises argentina e turca para a economia brasileira. Qual a explicação para essa situação? no caso do Brasil, a parcela em dólar da dívida é marginal, além do fato de que o país possui um volume expressivo de reservas internacionais e menor déficit em transações correntes do balanço de pagamentos em comparação com outras economias de mercados emergentes no G20. Esses fatores minimizaram a vulnerabilidade do Brasil em relação aos efeitos adversos atrelados ao cenário externo mais turbulento.

Anexo 1 – Análise de Estacionariedade

O trabalho pioneiro de Perron (1989) ilustra a importância de se incluir uma quebra estrutural nos testes tradicionais de raízes unitárias, uma vez que esses testes possuem baixo poder na presença de quebras estruturais, tornando-se viesados no sentido da não rejeição da hipótese nula de existência de raiz unitária, mesmo quando a série é estacionária. Pesquisas posteriores mudaram a hipótese de Perron (1989) de que o ponto de quebra é conhecido a priori e adotaram um procedimento endógeno para determinar o ponto de quebra a partir dos dados. Nesse contexto, Saikkonen e Lütkepohl (2002) e Lanne, Lütkepohl e Saikkonen (2002, 2003) propõem que as quebras estruturais podem ocorrer ao longo de um número de períodos e expõe uma transição suave para um novo nível. Portanto, uma função de mudança de nível é acrescentada ao termo determinístico do processo gerador de dados. Além da possibilidade de se modelar quebra estrutural com uma variável dummy de impulso, a mudança na referida função pode ser: (i) uma variável dummy de mudança simples com data de mudança (*shift dummy*); (ii) baseada em uma função de distribuição exponencial que permite uma mudança gradual não linear para um novo nível começando no período (*exponencial shift*); (iii) uma função racional no operador de defasagem aplicado a uma dummy de mudança (*rational shift*). Saikkonen e Lütkepohl (2002) e Lanne, Lütkepohl e Saikkonen (2002, 2003) propuseram teste de raiz unitária baseado na estimação do termo determinístico por mínimos quadrados generalizados (GLS) e a subtração dessa tendência da série original. Em seguida, um teste ADF é desenvolvido para as séries ajustadas. Se a data da quebra é desconhecida, recomenda-se escolher de uma ordem de defasagens maior no primeiro passo e, então, obter a data de quebra que minimiza a soma dos erros quadrados generalizada do modelo em primeiras diferenças. A escolha do número ótimo de defasagens se baseia nos resultados apresentados pelo critério de informação de Akaike (AIC). Valores críticos do teste encontram-se tabulados por Lanne, Lütkepohl e Saikkonen (2002).

Tabela A.1 – Teste SL de Raiz Unitária com Quebra Estrutura Endógena. Dados: séries históricas de CDS 5 anos, na forma de logaritmo natural

Variável	Modelo	Tipo de Quebra	Data da Quebra	Estatística Teste	Lags
Brasil	C,T	<i>Rational Shift</i>	17.05.2017	-1,27	2
Δ Brasil	C,T	<i>Rational Shift</i>	17.05.2017	-4,36***	2
China	C,T	<i>Rational Shift</i>	19.03.2018	-2,49	3
Δ China	C,T	<i>Rational Shift</i>	27.06.2018	-7,87***	2
África do Sul	C,T	<i>Rational Shift</i>	14.08.2018	-2,30	2
Δ África do Sul	C,T	<i>Rational Shift</i>	19.03.2018	-8,36***	2
Argentina	C,T	<i>Rational Shift</i>	29.08.2018	-1,64	7
Δ Argentina	C,T	<i>Rational Shift</i>	12.08.2018	-7,05***	2
Indonésia	C,T	<i>Rational Shift</i>	11.10.2016	-1,20	2
Δ Indonésia	C,T	<i>Rational Shift</i>	13.11.2016	-6,41***	2
Rússia	C,T	<i>Rational Shift</i>	08.04.2018	-3,25**	1
Δ Rússia	C,T	<i>Rational Shift</i>	09.04.2018	-4,54***	2
Turquia	C,T	<i>Rational Shift</i>	12.08.2018	-1,09	2
Δ Turquia	C,T	<i>Rational Shift</i>	12.08.2018	-7,22***	2

Fonte: elaboração do autor.

1 - “Lags” significa defasagens. Variáveis na forma de logaritmos naturais. “C” significa constante. “T” significa tendência determinística. (***) significância a 1%; (**) significância a 5%; (*) significância a 10%. Contagem inicial máxima de 10 defasagens.

2 - Valores críticos do teste de Saikkonen-Lutkepohl são os seguintes para modelo com constante e tendência determinística (Lanne *et al.* 2002): -3,55 (1%); -3,03 (5%) e -2,76 (10%).

Os resultados do Teste SL de raiz unitária com quebra estrutural endógena indicam que todas as séries são estacionárias em primeira diferença, com exceção da Turquia, a qual já adquiriu estacionariedade em nível.

Anexo 2 – Análise de Cointegração

Johansen *et al.* (2000) demonstra como a tradicional análise de cointegração pode ser usada para identificar possíveis tipos de quebras estruturais. O autor propôs uma generalização do modelo de quebra na tendência e intercepto de Perron (1989), no contexto de séries temporais multivariadas. O autor mostra como a análise tradicional de cointegração pode ser usada para identificar alguns tipos de quebra estrutural, embora existam algumas diferenças conceituais como a necessidade de gerar uma nova tabela de resultados assintóticos. Johansen *et al.* (2000) demonstra que a partir desse aparato teórico é possível identificar e testar mudanças na tendência presente nos vetores de cointegração. Contudo, para usar esse tipo de análise tradicional, segundo o autor é necessário excluir as observações posteriores à quebra (previamente conhecida), através de *dummies* de impulso. O número de *dummies* corresponde ao número de defasagens do sistema e a inclusão dessas *dummies* implica na redução da amostra.

Os resultados da análise de co-integração encontram-se reportados na Tabela A.2 a seguir e confirmam a existência de uma relação de longo prazo entre as variáveis analisadas.

Tabela A.2 – Resultados do teste de cointegração de Johansen com quebra estrutural (Johansen Trace Test).

<i>rank</i> (r) co-integrante	LR	Valor-p	90%	95%	99%
$r = 0$	124,39	0,0365**	117,31	122,31	132,06
$r \leq 1$	82,57	0,2149	88,27	92,64	101,23
$r \leq 2$	44,32	0,7902	63,22	66,97	74,39
$r \leq 3$	24,75	0,8781	42,16	45,28	51,54
$r \leq 4$	12,27	0,8612	24,95	27,44	32,54
$r \leq 5$	2,56	0,9395	11,57	13,42	17,36

Fonte: elaboração do autor.

Nota: Modelo com constante. (***) Significa rejeição da hipótese nula de posto r cointegrante ao nível de significância de 1%. (**) Significa rejeição da hipótese nula de posto r cointegrante ao nível de significância de 5%. Selecionaram-se 2 (duas) defasagens ótimas, segundo os critérios de informação de Hannan Quinn (HQ) e *Final Prediction Error* (FPE). Inclusão de *dummies* de nível para 12/08/2018.

Confirmada a existência de co-integração, na etapa seguinte estimou-se um modelo VAR com as séries históricas de CDS 5 anos dos seguintes países: Brasil, China, África do Sul, Argentina, Indonésia e Turquia. Nesse modelo VAR, incluiu-se uma variável *dummy* que assume valor 1 a partir de 30 de abril de 2018 que, por meio da análise gráfica, trata-se do momento em que se observa uma nítida mudança da tendência das séries históricas dessa variável para a Argentina e Turquia. Além disso, essa variável *dummy* é compatível com as datas das quebras estruturais identificadas para Argentina e Turquia no teste de raiz unitária implementado anteriormente.

Após a estimação do modelo VAR, houve a necessidade de se verificar qual o número ótimo de defasagens para esse modelo. Apesar de que 4 critérios indicaram que esse número ótimo de defasagens é 2, nesse estudo optou-se pelo uso de 4 defasagens conforme apontado pela estatística teste LR modificada sequencial a fim de captar a dinâmica do sistema em modelagem, pois os dados são diários e o teste de causalidade de Granger é sensível ao número de defasagens.

Tabela A.3 – Resultados da seleção ótima de defasagens para o modelo VAR/VEC

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	3552.602	NA	2.90e-13	-11.84148	-11.75331	-11.80715
1	8960.440	10670.98	4.57e-21	-29.80749	-29.45483	-29.67018
2	9087.592	248.3506	3.37e-21*	-30.11235*	-29.49519*	-29.87206*
3	9121.828	66.18316	3.39e-21	-30.10645	-29.22479	-29.76319
4	9148.766	51.53307*	3.49e-21	-30.07614	-28.92999	-29.62990
5	9172.430	44.79466	3.64e-21	-30.03488	-28.62423	-29.48566
6	9189.032	31.09433	3.89e-21	-29.97001	-28.29486	-29.31781
7	9211.206	41.08623	4.07e-21	-29.92377	-27.98412	-29.16859
8	9238.607	50.21905	4.20e-21	-29.89501	-27.69086	-29.03685
9	9262.109	42.60238	4.38e-21	-29.85321	-27.38457	-28.89207
10	9289.804	49.64716	4.51e-21	-29.82543	-27.09229	-28.76132

Fonte: elaboração do autor.

REFERÊNCIAS

LANNE, M; SAIKKONEN, P; LÜTKEPOHL, H. Comparison of unit root tests for time series with level shifts. **Journal of Time Series Analysis**, 23, p. 667-685, 2002.

SAIKKONEN, P; LÜTKEPOHL, H. Testing for a unit root in a time series with a level shift at unknown time. **Econometric Theory**, 18, p. 313-348, 2002.

JOHANSEN, S.; MOSCONI, R.; NIELSEN, B. Cointegration analysis in the presence of structural breaks in the deterministic trend. **Econometrics Journal**, v.3, p. 216-249, 2000.

PERRON, P. The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. **Econometrica**, v. 57, n. 6. p. 1361-1401, 1989.

O PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DO SETOR PÚBLICO

Anderson Aorivan da Cunha Possa¹⁰ e Elísio De Azevedo Freitas ¹¹

O programa federal Minha Casa, Minha Vida, será analisado sob a ótica da pertinência da intervenção do Estado, distribuindo benefícios e subsídios para a construção e a aquisição de imóveis residenciais. Para isso, o programa será testado pelos três requisitos fundamentais para justificar uma intervenção do governo numa área da economia. São eles:

- 1) Existência de uma falha de mercado demonstrável;
- 2) A falha deve ser grande o suficiente que justifique a atuação do Estado; e,
- 3) A solução do governo deve ser superior a solução do mercado.

Importante ressaltar que é necessário que os três requisitos acima sejam cumpridos para que seja realmente necessária a intervenção governamental. Antes, um pouco de contextualização sobre esse programa habitacional.

O Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) é um programa de habitação federal do Brasil lançado em março de 2009 pelo Governo Lula. O PMCMV subsidia a aquisição da casa ou apartamento próprio para famílias com renda até 1,8 mil reais e facilita as condições de acesso ao imóvel para famílias com renda até de 9 mil. Em 2018, a Caixa Econômica Federal informou que 14,7 milhões de pessoas compraram um imóvel com o programa (7% da população brasileira).

Na década seguinte, após a execução do programa, foram apontados diversos problemas nas habitações construídas pelo governo, como criminalidade, golpes financeiros, problemas estruturais e a localização dos condomínios, que ficam distantes dos centros urbanos. O programa tem cinco modalidades para a Faixa 1 de renda (famílias com renda de até 1,8 mil reais): Empresas, entidades, FGTS, Municípios com até 50 mil habitantes e rural. Cada modalidade atende um público específico. Os recursos do MCMV são do orçamento do Ministério das Cidades repassados para a Caixa Econômica Federal.

¹⁰ Possui graduação em Ciências Jurídicas e Sociais pela Universidade de Passo Fundo (2004). Pós Graduação em Processo Civil pelo CESUSC-SC. É mestrando em Economia pelo IDP e Advogado inscrito na OAB-RS. Atualmente é Head of Public Sector Business na Desenvolve SP (Banco de Desenvolvimento do Estado de SP).

¹¹ Possui mestrado em Administração Pública pelo IDO, graduação em Direito pela UDF e especialização em Direito Legislativo pela UFMS e em Direito Processual Civil. Atualmente é mestrando em Economia pelo IDP, advogado e consultor na área de Controle Externo, especializado em Tribunais de Contas e em Licitações Públicas e Procurador de Assistência Judiciária do Distrito Federal.

No ano de 2017 o programa Minha Casa Minha Vida, no governo Temer, sofreu algumas mudanças importantes. Inicialmente o programa teve a adesão da faixa 1,5 entre meio a faixa 1 e 2. O Programa também teve mudanças na renda máxima das faixas 1,5 e 2 aumentando para até R\$2.600,00 na Faixa 1,5 e até R\$4.000,00 na faixa 2.

Em novembro de 2011, a pesquisadora do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Social (Ippur/UFRJ), Luciana Correa do Lago, disse:

Já está no nome do programa, é só direito à casa e lá na periferia. É pior que o BNH [Banco Nacional da Habitação] dos militares que previa a remoção de pobres para a periferia, mas tinha a ideia de indústrias no entorno, quarteirões de comércio. A primeira edição do Minha Casa, Minha Vida proibia até atividade comercial.

(...)

É uma ordem perversa que está funcionando muito bem: a legislação aparece quando precisa, senão, é na ilegalidade mesmo. São contratos por fora, as prefeituras só controlam quando interessa e vamos indo na mesma lógica histórica

(...)

A gravidade deste programa é porque está produzindo cidades de uma desigualdade escandalosa. A qualidade das construções é péssima, já tem coisas quebradas, tomadas que não funcionam, piscina que afunda e vaza, botijão de gás dentro da sala, o que é completamente ilegal. Isso tudo já com habite-se.

Os condomínios apresentam vários problemas, como: violência, tráfico de drogas, falhas estruturais, golpes fiscais, ausência de equipamentos públicos, falta de lazer e índice elevado de inadimplência. Em uma pesquisa feita pelo Ministério da Transparência divulgada em 2017, foram apontados problemas estruturais em 336 condomínios (mais de 90 mil unidades) em imóveis da faixa 1. Por exemplo, uma operação policial composta por 600 agentes e nove meses de investigações aprofundadas, resultou na prisão de 40 traficantes em flagrante, em dois condomínios de São Paulo, em 2015.

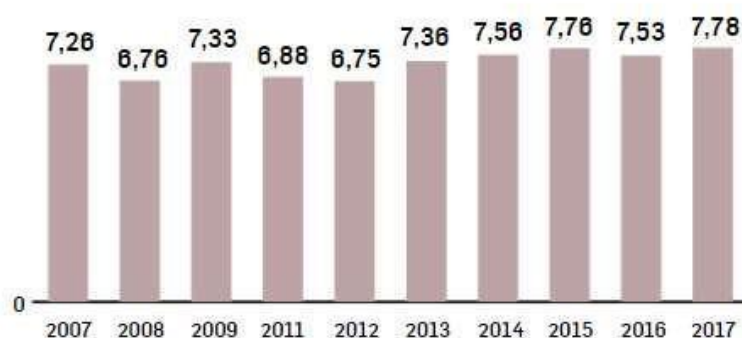
O primeiro ponto a ser analisado é a existência de uma falha de mercado que seja demonstrável. Neste caso, o déficit habitacional no país foi a realidade facilmente demonstrável, conforme o gráfico abaixo, que embasou a criação do programa somado à necessidade de implementar ações que fizessem frente ao período de crise econômica de 2007-2008. Nesse caso, a construção civil tem por resultado movimentar rapidamente a economia com a geração de empregos e renda. Assim, fica evidenciada a existência da falha de mercado.

O segundo requisito pressupõe que a falha de mercado seja grande o suficiente que justifique uma intervenção. Conforme se verifica no mesmo gráfico, tanto a existência de uma falha de mercado quanto a sua extensão são comprovados pelos números referentes ao déficit habitacional no Brasil. Contudo, esses mesmos números não explicam a causa dessa distorção, pois mesmo havendo uma demanda alta por moradia, por si só, não se pode inferir com certeza se o motivo é a distorção dos preços ou a falta absoluta de

condições de compra por parte da população, por motivo, por exemplo, da taxa de desemprego.

Evolução do déficit habitacional

EM MILHÕES DE UNIDADES



Obs.: Desconsidera 2010

Fonte: Abreinc e FGV

Por último, chega-se a outro ponto de extrema importância, pois, no caso tratado, constata-se que há uma falha de mercado, que ela é grande o suficiente para justificar uma intervenção, porém, faz-se necessário analisar se a atuação do Estado proverá uma solução superior ao que o mercado seria capaz de apresentar.

Neste caso, o aumento de crédito para um único setor, resultou num aumento da demanda e, conseqüentemente, a um aumento dos preços dos imóveis e dos todos os insumos da cadeia produtiva da construção civil. Os terrenos das periferias também foram afetados pela alta dos seus preços, pois com o aumento da procura, foi necessário que se buscassem áreas cada vez mais afastadas dos centros urbanos para diminuir o custo da produção desses imóveis. Ocorre que isso gerou mais problemas ao Estado em razão da falta de infraestrutura e de equipamentos públicos nesses locais.

Essas conseqüências são preconizadas pela Lei de Bastiat, quando dispõe que a regulação deve considerar tantos os efeitos que são visíveis quanto os invisíveis. A missallocation de recursos não impacta apenas um setor, ela terá efeitos em outras áreas, muitas vezes em cascata. Portanto, em vista dessas questões, este último requisito não foi cumprido, pois a solução estatal não se demonstrou superior a regulação que o próprio mercado poderia prover, inclusive, ficando isso claro no gráfico acima, cujo último ano da série histórica apresenta o maior crescimento de déficit habitacional em 10 anos, ou seja, na vigência do programa, os imóveis inflacionaram e não houve diminuição da falta de moradias; pelo contrário, verifica-se um aumento expressivo.

UMA REFLEXÃO SOBRE O TETO DOS GASTOS TRÊS ANOS DEPOIS

Humberto Barreto de Alencar¹²

A Emenda Constitucional nº 95/2016 – EC 95/2016 estabeleceu limites para os gastos públicos federais por 20 anos calculados a partir das despesas primárias de 2016 corrigidas pela inflação nos anos seguintes, o chamado “Teto dos Gastos”. A medida busca um corte nas despesas primárias da ordem de 5% do PIB até 2027, quando o teto poderá ser revisto de quatro em quatro anos até se encerrar em 2036. O contexto fiscal da criação da medida era de dois anos de déficit público primário e uma trajetória de crescimento de despesas obrigatórias, principalmente a de gastos com pessoal inativo.

Há uma atual discussão sobre a viabilidade do cumprimento do “Teto”, tendo em vista que as despesas obrigatórias da União cresceram de maneira exponencial nos últimos anos, e como há um “Teto”, as despesas discricionárias, principalmente investimentos, se tornaram asfixiadas no contexto de restrição fiscal. Nesse sentido há uma preocupação se os gastos com investimentos não deveriam ficar fora do “Teto”, tendo em vista que alguns consideram que uma das formas de melhorar a situação fiscal do país é promover o crescimento econômico e o consequente aumento da arrecadação por meio de investimentos em infraestrutura realizados pelo Estado.

O atual contexto das contas públicas expõe um colapso fiscal financiado nos últimos anos por meio do aumento da dívida pública. Desde 2014 as despesas primárias ficaram maiores do que as receitas primárias, num déficit fiscal permanente. Isso levou a um aumento da dívida pública, bem como à expansão da carga tributária que hoje gira em torno de 35% do PIB. Para piorar a situação os tributos no país são concentrados e pagos no geral pela população mais pobre, tendo em vista que a maior carga está nos impostos indiretos que incidem sobre bens e serviços consumidos. Esse fator agrava ainda mais a desigualdade social e o aumento da pobreza no país.

Outro problema estrutural é o tamanho que a dívida pública atingiu, cerca 77% do PIB em 2019, sendo que pela metodologia do FMI é mais de 80% do PIB. Neste contexto o “Teto dos Gastos” trouxe um alento de credibilidade da sustentabilidade do pagamento dessa dívida, tendo em vista que há um compromisso constitucional de limite das contas públicas. Esse foi um dos motivos pelos quais se tornou possível apesar do

¹² Possui graduação em Jornalismo pela UnB e especialização em Planejamento e Orçamento Público. É Analista de Planejamento e Orçamento atualmente lotado na Câmara dos Deputados e mestrando em Economia pelo IDP.

tamanho da dívida melhorar o seu perfil em termos de taxas de juros e prazos para pagamentos.

Do ponto de vista orçamentário há dois caminhos a serem adotados para o equilíbrio fiscal, o aumento das receitas ou redução das despesas. A carga tributária brasileira do Brasil da ordem de 33% já uma das maiores comparadas a outros países emergentes. Aumentar as receitas por meio do endividamento seria outro problema tendo em vista que a dívida pública em torno de 77% do PIB também é uma das maiores entre os países emergentes. Assim o ajuste mais palatável é pelo lado das despesas. O “Teto” busca em 10 anos que se obtenha uma mudança de 5% do PIB nas contas do resultado primário, ao propor a saída de 2,5% do PIB (déficit primário) para 2,5% de superávit em 2026.

Há uma dificuldade em restringir as despesas públicas no Brasil de forma abrupta pelo fato que as despesas passíveis de contingenciamento são poucas, sendo os 5% do PIB algo em torno de R\$ 350 bilhões. Cerca de 90% das despesas primárias do orçamento atualmente são obrigatórias e para serem reduzidas precisam de mudanças legais ou constitucionais, sendo os gastos com pessoal ativo e inativo os principais gargalos. Nesse sentido alterações nos sistemas de previdência tanto na União, como nos estados e municípios.

Há uma preocupação quanto à viabilidade de cumprimento do Teto tendo em vista um orçamento engessado e com forte presença de despesas obrigatórias crescentes no Brasil. Para isso existem “gatilhos” que serão acionados assim que o Teto for ultrapassado com vedações no âmbito da União tais como: conceder benefícios tributários; conceder reajuste ou novos auxílios aos servidores públicos; reajustar despesas obrigatórias acima da inflação; aumentar subsídios e subvenções; e criar cargos na administração pública. A ideia dos “gatilhos” é que as despesas possam se restringir e voltar a patamares abaixo do Teto. Nesse contexto a EC 95/2016 propõe um ajuste gradual por meio da redução das despesas.

Como possíveis ajustes nas contas públicas outros fatores podem contribuir nos próximos anos para o cumprimento do Teto como as privatizações, uma redução de pessoal por meio da inovação tecnológica e uma melhor gestão, novas formas de contratação e de vínculos de trabalhadores com o setor público, melhoria de mecanismos contra fraudes em programas sociais entre outros.

Há do lado da receita iniciativas que podem ajudar no cumprimento do Teto, como uma Reforma Tributária nos próximos anos. As iniciativas nesse sentido buscam fazer o país ser mais eficiente economicamente e sofrer menos com efeito da tributação. É consenso que todo tributo provoca algum tipo de distorção e perda da eficiência. No Brasil a guerra fiscal é comum principalmente entre os estados, o que faz setores produtivos serem instalados em locais onde não há uma vocação para essas atividades, mas um benefício fiscal. Nesse sentido uma Reforma Tributária que melhore o ambiente

de negócios, proporcione uma maior segurança jurídica e mitiguem os efeitos da guerra fiscal, principalmente entre estados, poderá ter um forte impacto no crescimento da economia e consequentemente na melhoria da arrecadação.

Uma das críticas ao Teto dos Gastos é que não há restrição ou preocupação com o custo das despesas com juros e amortização da dívida, tendo em vista que o Teto atua apenas nas despesas primárias. É justamente o oposto. A dívida pública do governo central sobe todas as vezes que há um déficit primário. Com a dívida maior, mais pressão para sua rolagem (prazos e taxas de juros). E como houve crescimento da dívida que saiu de 52% do PIB em 2014 para 77% do PIB em 2019, depois de seguidos déficits. Sem o Teto que segura o crescimento das despesas primárias é provável que o aumento da dívida fosse ainda maior. O Teto trouxe uma perspectiva de sustentabilidade da dívida e está permitindo alterar seu perfil por meio de prazos mais longos e juros menores nos títulos públicos emitidos devido a credibilidade de uma medida constitucional de controle das despesas públicas, sendo hoje o principal instrumento de ajuste fiscal.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS: UMA COMPARAÇÃO COM OS BRICS E OCDE

Diego dos Santos Fernandes¹³

Há um consenso entre os economistas sobre o papel das instituições na promoção do crescimento econômico. Atribui-se a elas um papel fundamental no crescimento de longo prazo dos países. No escopo deste debate, o ambiente de negócios tem sido um dos pontos chaves na discussão para a atração de investimentos externos e crescimento em economias em desenvolvimento. Entende-se, portanto, como ambiente de negócio todo o arcabouço institucional que influencia no ciclo de vida de uma empresa, englobando a abertura, operacionalização e o possível fechamento.

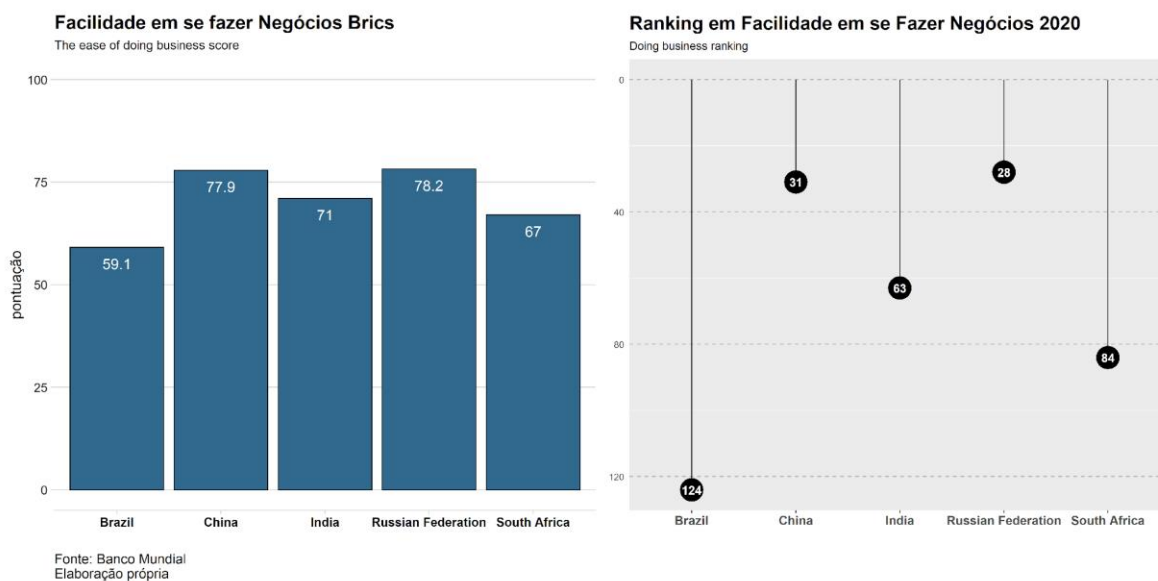
O ambiente de negócios tem sido objeto de debate também no Brasil como uma das formas de conseguir investimentos e auxiliar a recuperação da crise econômica que país enfrenta. Não por outro motivo, o Brasil instituiu a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica na Lei nº 13.874/2019, com a finalidade de auxiliar a livre iniciativa da atividade econômica. Todavia, mesmo com estas reformas recentes, o Brasil ainda precisa melhorar seu arcabouço institucional, uma vez que apresenta uma posição bastante aquém dos países desenvolvidos e dos principais países em desenvolvimento.

Atualmente, um dos indicadores amplamente utilizados para medir o ambiente de negócios é o divulgado pelo Banco Mundial por meio do relatório *Doing Business*, que tem por finalidade proporcionar uma medida objetiva dos regulamentos para fazer negócios, bem como estabelecer um ranking entre os países que compõe a pesquisa. O principal indicador apurado é o de Facilidade em se Fazer Negócios (*The easy of doing bussines*) que é uma média entre as pontuações dos outros 10 indicadores apurados¹⁴.

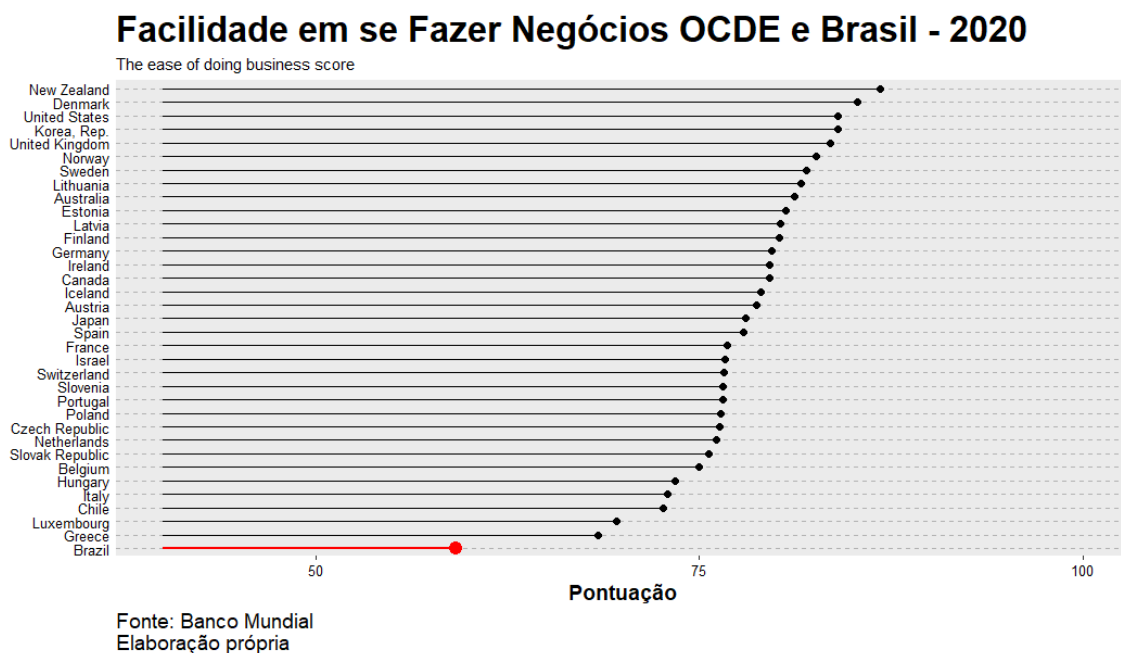
Na figura 1, no lado esquerdo, está a lista dos países que compõe grupo Brics e a respectiva pontuação. Já no lado direito da figura é apresentação a posição no ranking de cada país do Brics. Percebe-se que o Brasil apresenta a menor pontuação, além de ser o país com a pior colocação no ranking dentro deste grupo selecionado.

¹³ Mestrando em Economia pelo IDP e possui graduação em Economia pela UnB. Atualmente é Analista de Planejamento e Orçamento do Ministério do Planejamento, trabalhando no Departamento de Estudos Econômicos do CADE.

¹⁴ A pontuação da Facilidade em se fazer negócios está contida no intervalo entre 0-100



Ainda em comparação a outros países – os com países que compõe a OCDE – o Brasil apresenta a menor pontuação do rol de países listado na figura 2. Sabe-se que o governo brasileiro, ainda em 2017, formalizou o pedido de acesso à Organização, angariando ao longo desse tempo apoio para às pretensões brasileiras de se efetivar no Grupo.



A Agenda de melhora do ambiente de negócios como base para o aumento da produtividade, competição e crescimento econômico está latente hoje no Brasil. Ao reconhecer a importância da criação de novos negócios para o a recuperação econômica

brasileira, o Brasil pode aprimorar as políticas públicas que incentivem o crescimento da realização de negócios.

Ainda há muito espaço para a melhora da política microeconômica brasileira no geral e em relação ao do ambiente de negócios em particular. Isto posto, há uma expectativa positiva de que as reformas propostas recentemente possam aumentar a produtividade e criar uma estrutura institucional capaz de viabilizar uma melhor promoção da concorrência, atração de investimento, aumento empreendedorismo, maior segurança jurídica que seja capaz de auxiliar na manutenção de um crescimento de longo prazo para o Brasil.

A INEFICIÊNCIA ECONÔMICA AMBIENTAL DO SISTEMA DE COLETA DE RESÍDUOS SÓLIDOS NO DISTRITO FEDERAL

Luiz Roberto Pires Domingues Junior¹⁵

1. PREÂMBULO

O gerenciamento de resíduos sólidos urbanos nas cidades brasileiras ainda é encarado como um problema menor, quando confrontado com as demandas de saúde, educação e segurança pública, mas que apresentam necessidade de elevado custeio e de um acompanhamento técnico diuturno para se garantir a manutenção da qualidade ambiental e sanitária exigida.

Em ambiente orçamentário restritivo é comum a postergação de investimentos e de inversões de dispêndios agregados na manutenção e na melhoria do sistema de coleta, tratamento e disposição final dos resíduos sólidos, mantendo estruturas organizacionais flagrantemente ineficientes e de risco ao meio ambiente e a saúde pública.

2. DO ESTADO DA ARTE NO DISTRITO FEDERAL

O gerenciamento dos resíduos sólidos urbanos no Distrito Federal é realizado pelo Serviço de Limpeza Urbana, que atua por intermédio de outras pessoas jurídicas: VALOR AMBIENTAL LTDA, SUSTENTARE SANEAMENTO S/A, CONSITA TRATAMENTO DE RESÍDUOS S/A, o consórcio formado pelas empresas GAE, Construrban e DBO, e 11 (onze) cooperativas e associações de catadores de material reciclável.

Somente as três concessionárias, representam de forma individualizada os contratos mais onerosos para o Governo do Distrito Federal – quadro 01.

Quadro 01 – Custo projetado contratado pelo GDF junto as empresas concessionárias

Concessionária	Valor mensal (R\$1,00)	Valor anual (R\$1,00)	Valor quinquenal (R\$1,00)
VALOR AMBIENTAL	11.360.883,33	136.330.599,96	681.652.999,80
SUSTENTARE	7.583.331,66	90.999.979,92	454.999.899,60
CONSITA	9.146.923,83	109.763.085,96	548.815.429,80
Valores totais	28.091.138,82	337.093.665,84	1.685.468.329,20

Ressalta-se por oportuno que este custo projetado, deste novo contrato assinado em 2019, já apresentou uma redução a preços correntes de cerca de 15% do valor vigente no contrato anterior.

¹⁵ Engenheiro Agrônomo, especialista em Saúde Pública, mestrando em Economia pelo IDP e Auditor da Vigilância Sanitária do Distrito Federal.

3. DA INEFICIÊNCIA ECONÔMICA IDENTIFICADA

No projeto básico que subsidiou a licitação que efetivou a contratação das empresas prestadoras de serviço e os modelos de contratação efetivados com as cooperativas e associações de catadores de material reciclável, apresentam distorções de parâmetros de remuneração, o que amplia inequivocamente o custo do serviço por parte do Estado e diminui a eficiência ambiental do serviço prestado.

Existe basicamente duas formas de remuneração: Para a coleta de resíduos orgânicos a remuneração ocorre por meio da tonelada coletada, já para a coleta seletiva, a remuneração ocorre por meio de viagem efetivada. Em princípio não haveria problema nenhum em promover tal distinção metodológica de remuneração, mas as rotas destes dois tipos de coleta são sobrepostas, tornando-o um sistema autofágico, pois não há incentivo algum para as empresas recolherem tão somente os resíduos orgânicos. Para estas empresas, resíduo é resíduo, e quanto mais recolher, maior é a remuneração obtida. Não há nenhum interesse em promover consumo consciente, segregação/separação dos resíduos, reutilização e reciclagem, pois a efetivação de qualquer uma destas variáveis implicará na redução do valor a ser recebido pelo serviço prestado. Isso pode ser visto pelas campanhas de educação deficientes sobre a temática.

Tal situação é tão absurda, que o Governo do Distrito Federal, por intermédio destas empresas, assume o ônus da coleta e disposição final de resíduos de grandes geradores, colocando a implantação da própria política de grande gerador em cheque e derrubando a premissa do poluidor pagador.

Explico, muitos dos grandes geradores, assim caracterizados pela Lei, se encontram ao lado de outros estabelecimentos, ao qual a responsabilidade de coletar é do poder público – SLU por intermédio de suas contratadas. As concessionárias recolhem de forma indiscriminada os resíduos disponibilizados, pois a sua remuneração é por peso, e não há sistema de rastreabilidade individualizado por gerador. Para o gerador não há custo extra, este ônus é transferido de forma integral para os cofres do GDF, isto é, a despesa é socializada. Tal mecanismo promove um efeito adverso, pois as empresas caracterizadas como grande gerador, ciosas de seu cumprimento com a legislação vigente, tem um custo extra para a contratação de empresa específica para fazer a sua coleta, aumentando o custo de sua operação e por conseguinte o preço de seus produtos ou serviços. Vantagem econômica e mercadológica indevida, oferecida pela metodologia de remuneração de prestação do serviço equivocada, com um concorrente imbatível – o próprio governo, onde este assume todos os custos.

De outro lado temos a coleta seletiva, que possuem sua organização operacional apresentada no quadro 02.

Quadro 02. Indicadores da coleta seletiva efetivada no Distrito Federal pelos dois grupos de atores – concessionárias e cooperativas.

Indicador	Cooperativa	Empresas	Diferença (cooperativa/empresa)
Número de viagens contratadas para a realização da coleta seletiva - por mês	440	2600	16,92%
Quantidade prevista de material a ser coletado em Tonelada/mês	1.060	5.028	21,08%
Índice de aproveitamento da coleta seletiva ¹⁶	84%	3,0%	2.800%
Custo mensal contratado – R\$1,00	366.383,63	1.721.934,16	21,27%
Preço aferido por tonelada – R\$1,00	345,64	342,46	0,9%
Custo por morador – R\$1,00	0,77	0,64	20%
Quantidade prevista de material a ser coletado em Tonelada/mês	1.060	5.028	
Reinserção produtiva ¹⁷	84%	3,0%	
Quantidade encaminhada para aterramento – toneladas/mês	171	4.952	
Custo do aterramento mensal contratado – R\$1,00	4.788,00	138.656,00	
Custo de Transporte do transbordo ao aterro	NA ¹⁸	211.797,04	
Custo por morador – R\$1,00	0,01	0,13	
Custo FINAL por morador – R\$1,00 ¹⁹	0,78	0,77	

A grande diferença da coleta seletiva, é a incapacidade das empresas concessionárias em promover a reciclagem deste material, pois uma diferença de 2.800% é absurda sob qualquer parâmetro econômico ou social utilizado.

Não obstante a diferença absurda de eficiência na triagem e aproveitamento do material reciclado – 3% e 84%, implica em custos indiretos ou efeitos adversos para todo o sistema de gerenciamento de resíduos sólidos urbanos no Distrito Federal.

Os custos ambientais por sua vez, são de fácil mensuração e percepção.

O encaminhamento desnecessário de resíduos sólidos urbanos recicláveis para o aterro promove, além de um custo financeiro direto, a redução da expectativa de vida útil

¹⁶ Conforme relatórios do SLU para as cooperativas e conforme estudo preditivo para as empresas.

¹⁷ Conforme relatórios do SLU para as cooperativas e conforme estudo preditivo para as empresas.

¹⁸ Fonte de custeio não disponível para as cooperativas – as próprias devem encaminhar ao aterro considerando o custo da viagem da coleta seletiva.

¹⁹ Custo do morador do quadro 02 + custo por morador quadro 03.

do aterro, obrigando a busca de nova área em tempo anterior ao projetado, ao passo que a lógica da política nacional de resíduos sólidos é promover a reinserção máxima dos materiais e aumentar a vida útil do aterro.

Dados do próprio SLU, indicam que a primeira fase do Aterro Sanitário foi finalizada quase 9 meses antes do prazo inicial.

A parcela que cabe dos resíduos sólidos urbanos recicláveis, mantendo-se o modus operande efetivado pelas empresas concessionárias implicará uma redução de cerca de 2,5 meses de sua vida útil.

A POLÍTICA PÚBLICA DO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Bruna Letícia Nascimento Rodrigues ²⁰

As micro e pequenas empresas (MPE) são de grande relevância para a atividade produtiva nacional, representando 98,5% do total de empresas brasileiras (SEBRAE, 2017). Elas são responsáveis por aproximadamente 54% dos empregos formais e 27% do PIB nacional, ou seja, constituem importantes instrumentos para o desenvolvimento econômico, social e local. Tendo em vista a importância de tais empresas, a Constituição Federal de 1988 estabeleceu, em seus artigos 146, 170 e 179, o tratamento diferenciado e favorecido para as MPE. A partir dessa prerrogativa constitucional, foi instituído o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (conhecido como Lei Geral da MPE), por meio da Lei Complementar nº 123, de 2006.

A Lei Geral trouxe a definição de micro e pequena empresa, simplificando o pagamento de impostos, diminuindo a burocracia para a abertura e fechamento dos empreendimentos, além de propiciar a facilitação ao acesso ao crédito e à inovação, estimular as exportações e incentivar a cooperação. A LC número 128/2008 criou a figura do microempreendedor individual (MEI) com a finalidade de promover a inclusão empresarial e reduzir a informalidade de negócios de porte e faturamento menores que o de uma microempresa.

A política pública do MEI teve como base o cenário brasileiro de informalidade, nos anos 2000. Em 2003, foi realizada pesquisa sobre a Economia Informal Urbana – ECINF (em atualização à realizada em 1997), pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae. A pesquisa ECINF visou obter informações que permitissem conhecer a dimensão do setor informal na economia brasileira. Como resultado, identificou-se que no Brasil, em outubro de 2003, existiam 10,3 milhões de empresas informais que ocupavam 13,8 milhões de pessoas. Grande parte das empresas do setor informal eram geridas por trabalhadores por conta própria (88%), sendo apenas 12% por pequenos empregadores (IBGE, 2005).

Assim sendo, era latente a necessidade de formalização das atividades empresariais informais, em especial os “por conta própria”, que embora existissem empiricamente não estavam devidamente constituídas sob a legislação brasileira. Ademais, os empreendedores informais não possuíam coberturas previdenciárias, não emitiam nota fiscal e não pagavam impostos. Diante desse cenário, a Lei Complementar nº 128, de 2008, criou a figura do

²⁰ Possui mestrado em Administração Pública pelo IDP, graduação em Relações Internacionais pela PUC-MG e em Direito pela UFMG. Atualmente é analista no SEBRAE.

Microempreendedor Individual com o intuito de diminuir o número de atividades empresariais de pequeno porte sem formalização (aquelas que não reuniam condições de geração de renda para arcar com os altos encargos e impostos oriundos da atividade empresarial). Ou seja, fazendo com que o custo da formalização seja menor que o da permanência na informalidade. Cabe mencionar que, em 2014, a Lei Complementar nº 147 estabeleceu de forma expressa que o “MEI é modalidade de microempresa”, e que “o instituto do MEI é uma política pública que tem por objetivo a formalização de pequenos empreendimentos e a inclusão social e previdenciária.” Além disso, expressamente destacou que “a formalização de MEI não tem caráter eminentemente econômico ou fiscal” (Art. 18-E e §§44), permitindo afirmar que é uma política pública de inclusão, tanto social, quanto produtiva.

Atualmente, a legislação vigente permite enquadrar-se na categoria MEI o empresário que tenha faturamento anual bruto de até R\$81.000,00 e não possua participação em outra empresa, como sócio, administrador ou titular. O MEI conta com cobertura previdenciária (pode usufruir de aposentadoria, salário maternidade e auxílio-doença, por exemplo) e tem isenção de taxas para o registro da empresa. A formalização é realizada pela internet - Portal do Empreendedor -, o que reduz consideravelmente a burocracia e, com o CNPJ, pode emitir nota fiscal e ter acesso a crédito. Como contrapartida, após a formalização, o MEI deve contribuir mensalmente para o INSS com o valor de R\$ 47,70, que corresponde a 5% sobre o valor do SM vigente, mais R\$ 1,00 de ICMS para o Estado (atividades de indústria, comércio e transportes de cargas interestadual) e/ou R\$ 5,00 de ISS para o município (atividades de prestação de serviços e transportes municipal).

Ou seja, o valor total máximo a ser pago pelo MEI, mensalmente, é de R\$53,70. Todos esses tributos mensais são recolhidos em conjunto, por meio do Documento de Arrecadação Simplificada (DAS). Além de pagar o DAS ou DAS-MEI mensalmente, o MEI deve, anualmente, entregar à Receita Federal a Declaração Anual do Simples Nacional do MEI (DASN-SIMEI). Ou seja, são duas as obrigações do MEI: pagamento mensal do DAS e entrega anual da DASN. De julho de 2009 a janeiro de 2018, o número de MEI saltou de zero para 7.851.685 (sete milhões, oitocentos e cinquenta e um mil, seiscentas e oitenta e cinco)⁴⁹, mantendo uma média de quase 1 milhão de registros por ano. Trata-se de um fenômeno de inclusão produtiva, uma política pública de cidadania empresarial (BARRETTO, 2014). No entanto, apesar da grande adesão à política pública e dos benefícios criados com a figura do MEI, ainda restam alguns desafios a serem superados. Um deles é a questão da inadimplência das obrigações tributárias mensais e descumprimento da prestação anual de contas. Segundo a Receita Federal (RFB), o percentual de inadimplência com relação às obrigações mensais tem se mantido há alguns anos ao redor de 60%⁵⁰. Já com relação à obrigação anual de entregar à Receita Federal a DASN-SIMEI, a inadimplência gira em torno de 87% (SEBRAE, 2016).

Em outras palavras, em que pesem as contrapartidas do MEI serem bem menores que as das micro e pequenas empresas, esse custo inferior não foi suficiente para manter

boa parte dos MEIs recolhendo os tributos adequadamente e realizando suas obrigações em dia. Cabe mencionar que, não estando em dia com suas obrigações fiscais, o microempreendedor individual perde seus direitos previdenciários, passando a correr os mesmos riscos que os trabalhadores informais correm (SEBRAE, 2015). Além da importância e do tamanho numérico, em um contexto de crise econômica e desemprego, o MEI tem desempenhado papel importante para a economia nacional. Tornar-se MEI é uma opção concreta para muitos daqueles que (i) perderam seus postos de trabalho, (ii) enfrentam dificuldades em se recolocar no mercado de trabalho ou (iii) não conseguem uma recolocação que garanta a mesma renda do emprego anterior (SEBRAE, 2017).

De acordo com a pesquisa anual do Sebrae (SEBRAE, 2017), o perfil do microempreendedor individual é bastante heterogêneo. Foram levados em consideração critérios como localidade, setor econômico, gênero, idade, escolaridade, classe socioeconômica, raça, motivação para a formalização como MEI, ocupação anterior, outras fontes de renda, dificuldades na gestão do negócio, necessidade de capacitação e satisfação com a sua formalização. A região que mais concentra microempreendedores individuais é o Sudeste (51,6%), seguido do Nordeste (19,1%), Sul (15,2%), Centro-Oeste (8,7%) e Norte (5,4%).

Por ser fenômeno predominantemente urbano, o MEI se concentra principalmente nas grandes capitais e em suas regiões metropolitanas. Nota-se que 45% dos MEIs operam em sua própria residência, 30% em estabelecimento comercial, 15% trabalham na rua, 9% na casa ou empresa do cliente, e 1% em shoppings ou feiras populares. Destaca-se o fato que a maior parte dos microempreendedores individuais (75%) trabalham em local fixo, seja em casa ou em estabelecimento comercial. As quatro atividades mais frequentes são comércio varejista de vestuário e acessórios (9,8% do total); cabeleireiros (7,3%); obras de alvenaria (4,1%); lanchonetes e similares (2,8%). As 20 maiores atividades em número de MEIs concentram 51,9% do total de MEIs.

Do total de MEIs registrados no Brasil, 52,4% são do sexo masculino e 47,6% do sexo feminino. A distribuição por sexo varia entre os diferentes setores e atividades. As mulheres são maioria entre os microempreendedores individuais da indústria (55%), serviços (52%) e comércio (51%). Em compensação, os homens são quase a totalidade dos MEIs da construção civil (93%) e constituem considerável maioria dos microempreendedores da agropecuária (82%). A média de idade do MEI em 2016 foi de 39,1 - em 2015 era de 38,2 anos e, em 2013, de 37,3 anos, ou seja, percebe-se uma leve tendência ao envelhecimento. A faixa etária com maior concentração de MEIs é a de 30 a 39 anos, que corresponde a 33,1%. A segunda faixa etária mais expressiva é a de 40 a 49 anos, com 23,7%, seguida pelas faixas etárias de 50 a 64 anos e de 25 a 29 anos com 18,0% e 14,3%, respectivamente.

Com relação à escolaridade, a pesquisa mostrou que a maioria (67%) tem nível médio ou técnico completo ou mais. Observando mais detalhadamente, 1% não tem instrução formal; 16% tem ensino fundamental incompleto; 8% tem ensino fundamental

completo; 9,4% tem ensino médio ou técnico incompleto; 34% tem ensino médio ou técnico completo; 9% tem ensino superior incompleto; outros 20% tem ensino superior completo e 4% tem pós graduação. Em relação à classe socioeconômica¹¹³, observa-se uma concentração de MEIs nas classes médias e altas, com 89% do total. Mais detalhadamente: 5% são da “alta classe alta”, 25% da “baixa classe alta”, 27% da “alta classe média”, 17% da “média classe média”, 15% da “baixa classe média”, 9% da “vulnerável”, 2% “pobre, mas não extremamente pobre” e cerca de 0,1% “extremamente pobre”. Ou seja, enquanto 30% dos MEIs poderiam ser considerados de classe alta, outros 59% são classificados como de classe média e 11% de classe baixa. No quesito raça ou cor¹¹⁴, há a predominância de brancos (43%) e pardos (42%), seguidos por pretos (11%), orientais (2%) e indígenas (1%).

Enquanto um terço (31%) dos MEIs se formalizou com o objetivo de ter acesso a benefícios do INSS, 61% se registraram motivados por benefícios relacionados a ter um negócio formal, como a possibilidade de emitir nota fiscal, crescer como empresa, etc. A principal ocupação anterior do MEI é a de empregado formal (com carteira assinada), com 50%, seguido de empreendedor informal (23%), empregado informal (13%), dono de casa (6%), servidor público (3%), estudante (2%), empreendedor formal (2%), desempregado (1%) e aposentado (1%). Entre aqueles MEIs que afirmaram terem sido empreendedores informais, 54% o foram por 10 anos ou mais, 18% entre 5 e 9 anos, 21% entre 2 e 4 anos e 7% por menos de 2 anos. A maior parte dos MEIs (77%) não possui outra fonte de renda, isto é, têm em seu negócio a sua principal fonte de renda. Outros 6% possuem emprego formal, 7% possui emprego informal, 5% recebe aposentadoria ou pensão, 2% possui outro negócio por conta própria e 3% recebe aluguel de imóveis. Cerca de sete em cada dez (74%) MEIs declararam ter dificuldade na gestão de seu negócio¹¹⁵. Entre as dificuldades, estão: conquistar clientes ou vender mais (31%), conseguir crédito (7%), competir com concorrentes (6%), realizar compras (3%), ponto comercial (3%), entender e cumprir as obrigações legais (2%), outros (19%). Com relação a capacitação, 83% sente necessidade de realizar capacitação, cursos ou consultoria. Desses 83%, 53% gostaria de realizar capacitação sobre controle financeiro; seguido de orientação para crédito (52%); propaganda/marketing (47%); qualidade de produto ou serviço (46%); uso de redes sociais (37%); e atendimento ao cliente (36%). Por fim, tendo em vista o grau de satisfação do microempreendedor individual com a sua formalização¹¹⁶, o índice de recomendação (NPS) é de 72%, valor que coloca a política pública dentro da zona de qualidade, de acordo com parâmetros internacionais (SEBRAE, 2017).

Em resumo, o MEI constitui sua única fonte de renda; antes de se registrar como MEI, não esteve envolvido em atividades empreendedoras, ou seja, não tem experiência em gerenciamento de negócios e, por isso, tem dificuldades na gestão de sua empresa e precisa de capacitação ou consultoria (SEBRAE, 2016). No entanto, é raro comparecer a treinamentos, uma vez que sua ausência da empresa implica na paralisação do negócio (LENZ, 2017). Sendo um trabalhador por conta própria (pois pode somente contratar um

único empregado), o MEI centraliza todas as decisões da empresa, desde a gestão produtiva, financeira, de marketing, atendimento ao cliente, entre outras.

SATISFAÇÃO DO CLIENTE versus LEALDADE: o cliente no centro de todas as ações e estratégias

Conceição De Maria G. B. Feitosa²¹

Nos dias de hoje, as inovações encontram-se ao alcance dos clientes. O comportamento do consumidor torna-se cada vez mais imprevisível e a satisfação do cliente é tida como crucial para o sucesso de qualquer empresa.

A satisfação está diretamente relacionada aos atributos do produto/serviço, mas também à percepção de valor na experiência oferecida por cada organização. Os desejos e as necessidades do cliente estão em foco e cabe às empresas atenderem, reforçando uma percepção positiva da experiência dada.

É por meio da satisfação, que se mantém, retém e se atrai clientes. Não há dúvidas de que diante de um cliente satisfeito e, principalmente encantado, temos um cliente promotor. Nesse contexto, todos os times adotam e defendem as práticas e concordam que criar e entregar a melhor experiência possível aos clientes deve ser a prioridade máxima de toda empresa.

Há de se cuidar, portanto, do que chamamos de *Customer Experience Management* (CXM), entendida como uma estratégia de gerenciamento de longo prazo, que percorre todos os setores e times de uma organização e que visa o sucesso e a boa relação com o cliente, estabelecendo uma verdadeira lealdade com o público recorrente.

Um estudo publicado pela Forbes em 2018 mostrou que 86% dos clientes entrevistados estavam dispostos a pagar a mais a fim de terem uma boa experiência de consumo. Por isso, a customer experience management é uma boa prática quando o assunto é estratégia de negócios e retenção de clientes.

A principal métrica no momento presente, voltada para o monitoramento do público e acompanhamento dos resultados, é conhecida como Net Promoter Score [NPS] que consiste em uma metodologia que avalia a lealdade dos clientes de uma empresa. Dessa maneira, a métrica é essencial para as empresas que adotam estratégias de *customer experience*.

Trata-se de uma pesquisa simples. O NPS tem como ponto central a lealdade do cliente porque é baseada na “pergunta definitiva”: “Em uma escala de 0 a 10, o quanto você recomendaria a empresa / a marca para um amigo ou para um colega?”.

²¹ Possui graduação em Administração pela UnB, especializações em Gestão de Negócios e Marketing, Coaching e Gestão e Desenvolvimento de pessoas. Atualmente é mestranda em Economia pelo IDP e Gerente de Administração na Superintendência Administrativa de Varejo do Banco do Brasil.

A nota atribuída ao questionamento classifica o cliente em uma das 3 categorias previstas na metodologia:

- Os “detratores” dão uma nota de 0 a 6 e podem ser considerados insatisfeitos;

- Os “passivos” dão uma nota de 7 a 8 e podem ser considerados neutros;

- Os “promotores” são uma nota de 9 a 10 e podem ser considerados leais

O cálculo para determinar o NPS é: % clientes detratores – % clientes promotores = % NPS

Em uma escala de 0 a 10, o quanto você indicaria a EMPRESA a um amigo ou familiar?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

0 – 6 7 – 8 9 – 10

Quanto maior for o Net Promoter Score (considerando uma escala entre -100 e 100), maior a lealdade dos clientes em relação à sua marca ou à sua empresa. Logo, desenvolver um objetivo de aumento do NPS para a empresa e uma meta significativa a ser atingida devem ser os pontos básicos para construção da estratégia de CXM.

A repercussão positiva do NPS é tão grande, que atualmente 95% das 500 maiores empresas do mundo segundo o ranking da revista Fortune – o Fortune 500 – utilizam essa métrica de lealdade do cliente como a principal métrica de relacionamento com clientes. Empresas como Apple e Amazon estão neste ranking e despontam como principais players.



A importância da definição da jornada do cliente

Para atingimento dos objetivos e metas estabelecidas para o NPS, é importante que as empresas entendam a jornada do cliente que consiste em mapear todas as interações entre este e sua empresa. A jornada ajuda a empresa a se colocar no lugar do consumidor. É um passo importante para conseguir proporcionar uma excelente experiência, ter um

crescimento financeiro com base na retenção, aumentar as vendas e aprimorar o reconhecimento da marca.

A jornada do cliente é constituída por pontos de contato. Para defini-la, a organização deve identificar e analisar todos eles: o atendimento por canais digitais, o momento da compra, a ouvidoria pelo suporte técnico, o SAC, etc. A partir do mapeamento dos pontos, a empresa poderá pontuar os melhores canais de comunicação e os melhores momentos para realizar pesquisas de satisfação, por exemplo.

Ter o melhor produto, uma plataforma digital fascinante, um tempo de entrega veloz e uma equipe de atendimento e BackOffice eficientes não são suficientes. Se houver falha em algum desses pontos, o cliente não irá pensar duas vezes em trocar de empresa. Para ele, não existe jornada. Para ele, todos esses momentos são uma experiência e se identificam com a marca.

E no Brasil?

De forma geral, podemos dizer que a percepção de melhora nos níveis de satisfação do público brasileiro ainda é incipiente. Sobra foco no produto e, conseqüentemente, falta entendimento do comportamento do cliente. Cabe maior afinidade ao que hoje o mercado chama de “centralidade no cliente”, ou melhor, foco naquilo que o cliente considera importante.

Apesar do novo cenário, parte das reuniões de decisão estratégica nas empresas brasileiras, ainda, foca diretamente no produto/serviço e esquece de propor análise dos insights dos consumidores. O potencial de uma marca não está no lançamento de novos produtos/serviços, mas no aumento de compradores. E o aumento só se dá quando os clientes que já compram são ouvidos e encantados em seus anseios.

Pode-se dizer que, enquanto a fidelidade oferece picos de crescimento, a lealdade estabiliza a empresa. Faz-se necessária mais atenção para o alerta que o criador do NPS, Fred Reichheld, nos faz: “a lealdade é imprescindível, mas os clientes não são seus”.

ANÁLISE CRÍTICA DO PROJETO DE LEI Nº 4.063/2019

Thales Lemos²² e Glauco Fonteles Oliveira e Silva²³

1. INTRODUÇÃO: O PROJETO DE LEI Nº 4.063/2019

O PL de autoria do Dep. Luiz Philippe de Orleans e Bragança, apresentado em 29/07/2019, busca alterar a Lei nº 12.529/2011, a “**Lei de Defesa da Concorrência**”, para **“determinar a instauração de inquérito administrativo para apuração de infrações à ordem econômica sempre que uma empresa ou grupo de empresas controlar um terço ou mais de mercado relevante”**. A justificativa do projeto se apoia no artigo 170 da CF/1988, que estabelece que a ordem econômica tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observando diversos princípios, inclusive a livre concorrência e defesa do consumidor, e no §4º do artigo 173 da Carta Magna, que prevê que a lei reprimirá o abuso do poder econômico que vise à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário dos lucros.

Considerando os mencionados dispositivos constitucionais, a justificativa conclui que o projeto “pretende definir regra de ação significativa para a defesa da concorrência no Brasil, buscando prevenir abusos do poder econômico em atividades com excessiva concentração de mercado”. O Relator designado na Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços (CDEICS), Dep. Guiga Peixoto, se manifestou pela aprovação do projeto, na forma de Substitutivo, afirmando que a “dominação de dado setor de mercado relevante prejudica o crescimento de outros mercados”, “em detrimento do bem estar da sociedade”, de forma que “a instauração de inquérito administrativo para a apuração de infrações à ordem econômica, quando houver controle de um terço ou mais de mercado relevante, constitui iniciativa que deve trazer ganhos e hígidez para a nossa defesa da concorrência”.

O Projeto de Lei está em tramitação na Câmara dos Deputados, onde ainda aguarda aprovação pela CDEICS e pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC). Em 11/12/2019, foi aprovado requerimento para realização de audiência pública visando debater a proposta.

²² Possui graduação em Direito pela UnB, atualmente é advogado no Cescon, Barrieu, Flesch & Barreto Advogados na área de anti-truste e mestrando em Economia pelo IDP.

²³ Graduado em Economia pela Universidade Federal do Pará (2009) e Bacharel em Direito pelo Centro Universitário do Estado do Pará (2018). Possui Curso Superior de Formação Específica em Gestão Empresarial pela Universidade da Amazônia (2005) e atualmente é mestrando em Economia pelo IDP. Na esfera profissional é Assessor no Tribunal de Contas do Estado do Pará, onde atua na Coordenadoria de Apoio Técnico do Gabinete da Presidência.

2. POSICIONAMENTO CONTRÁRIO AO PROJETO

Fatores que devem ser sempre analisados para justificar a intervenção do Estado na economia são: (i) a existência de uma falha de mercado; (ii) se a referida falha é grande o suficiente; e (iii) se a atuação do Estado será capaz de obter um resultado ou alocação melhor de recursos do que a obtida pelo livre mercado.

Stiglitz esclarece a argumentação acima da seguinte forma: *“In the absence of market failures and merit goods, all the government needs to do is worry about the distribution of income (resources). The private enterprise system ensures that resources will be used efficiently. If there are important market failures [...] This suggests a role for the government, but there are two important qualifications. First, it must be shown that there is, at least in principle, some way of intervening in the market to make someone better off without making anyone worse off; that is, of making a Pareto improvement. Second, it must be shown that the actual political processes and bureaucratic structures of a democratic society are capable of correcting the market failure and achieving a Pareto improvement”*

Dito isso, entendemos que o PL nº 4.063/2019 possui falhas de motivação, não demonstrando a existência de falha de mercado e desconsiderando elementos importantes da teoria econômica e concorrencial. Além disso, possui potencial para gerar efeitos negativos indesejados sobre a concorrência.

A Lei nº 12.529/2011 estabelece, em seu artigo 36, que constituem infração contra a ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados: (i) limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa; (ii) dominar mercado relevante de bens ou serviços; (iii) aumentar arbitrariamente os lucros; e (iv) exercer de forma abusiva posição dominante. Note-se que não basta a existência de posição dominante para que se esteja diante de um ilícito concorrencial: **deve existir um abuso de tal posição.**

Ainda, a Lei de Defesa da Concorrência é clara, no §1º do art. 36, ao determinar que a “conquista de mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores não caracteriza o ilícito” de “dominar mercado relevante de bens ou serviços”.

De fato, um erro comum é considerar que o mero tamanho de uma empresa, ou a detenção de parcela relevante de mercado, é algo que deve ser combatido como um fim em si mesmo, ao passo que, muitas vezes, é a busca por tal crescimento que justifica investimentos em inovação, diferenciação, eficiência e precificação agressiva, que no fim das contas favorecem os consumidores. Ainda, não se pode perder de vista que, apesar de

a verificação do *market share* ser uma etapa extremamente importante na análise concorrencial, igualmente importantes são a hipótese de entrada e rivalidade efetiva, que limitam a capacidade de um player dominante abusar da sua posição. Neste sentido: *“Recent research has greatly changed how we think about monopolies. For example, one major consideration is not simply how big a firm currently is and what its current market influence is, but rather the extent to which there is a possible entry from a competitor. If firms fear the prospect of such entry, which has been characterized through the theory of contestable markets, then the behavior of a monopolist will be influenced in a manner that will promote more responsible behavior. One of the reasons concentrated industries emerge is that some firms may have exclusive rights to some invention or may have been responsible for a technological change that has transformed the industry. Coca-Cola and Pepsi Cola are much more successful soft drink products than their generic counterparts because of they perceived superior taste”*.

Não por outros motivos, o CADE, instado a se manifestar sobre o PL nº 4.063/2019 pela Assessoria Especial de Assuntos Parlamentares do Ministério da Justiça e Segurança Pública, defendeu que, não obstante a “ótima intenção” dos deputados que o propuseram e relataram, o projeto apresenta sérios problemas em relação aos objetivos que pretende alcançar.

Segundo o CADE, deve se ter em mente que a mera detenção de posição dominante não representa, necessariamente, poder de mercado, que consiste na “capacidade de uma empresa aumentar preços sem perder seus clientes”. De fato, como bem apontado pela autoridade antitruste brasileira, a constatação de poder de mercado passa por uma análise complexa, que inclui variáveis como a existência de barreiras à entrada, a possibilidade de importações e o nível de rivalidade. Isto significa que, mesmo que uma empresa tenha elevada participação de mercado, se a decisão unilateral de aumentar os preços puder ser contestada pela relação de seus concorrentes (inclusive potenciais), então não há que se falar em poder de mercado.

Além disso, fica claro que só é possível falar em poder de mercado após definir corretamente o mercado relevante, sendo este definido como um produto ou grupo de produtos, em uma área geográfica específica, em que uma firma monopolista poderia impor um pequeno, mas significativo e não transitório aumento de preços, sem que com isso seus consumidores migrassem para o consumo de outro produto ou passassem a consumir em outra região. Como aponta a manifestação do CADE, o mercado relevante deve ser definido em cada caso concreto, o que demanda tempo e recursos da autoridade: bens escassos, considerando a estrutura reduzida de servidores.

Isto leva para o terceiro ponto da manifestação do CADE, que, assim como este trabalho, é contra o referido projeto: a alteração legislativa geraria uma grande carga de trabalho adicional, que recairia tanto sobre a autoridade, que já possui estrutura limitada,

quanto sobre as empresas, que deverão destinar recursos para lidar com os processos. Segundo o CADE, “seriam milhares de empresas, de todos os portes, sendo obrigadas a contratar advogados especializados em Direito Concorrencial para se defenderem” em inquéritos sem qualquer indício de ilícito concorrencial, que não a mera detenção de um terço do mercado relevante.

A Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade - SEPEC, do Ministério da Economia, também se posicionou contrariamente ao PL nº 4.063/2019.

Em apertada síntese, a manifestação da SEPEC aponta que: (i) o mero domínio de uma parcela de mercado significativa não acarreta, automaticamente, em abuso de posição dominante, já que o conceito de poder de mercado está baseado na capacidade de uma empresa aumentar preços sem perder seus clientes; (ii) o próprio texto da Lei de Defesa da Concorrência adverte, em seu artigo 36, sobre a possibilidade de que uma empresa conquiste mercado justamente por ser mais eficiente que as demais, sem precisar lançar mão de expedientes anticompetitivos; e (iii) o PL poderá ter consequências anticompetitivas por potencialmente inibir ou constranger empresas a buscarem aumentar participação de mercado legitimamente, além de possivelmente aumentar os custos de funcionamento o CADE.

Como já mencionado, além das falhas de motivação aqui apontadas, o PL nº 4.063/2019, de forma totalmente contrária ao seu objetivo inicial, pode gerar um efeito indesejado (ou falha de governo): qualquer crescimento, que é um dos motivadores da atividade empresarial no sistema capitalista, ainda que orgânico e fundado na eficiência, será penalizado ou desmotivado, sinalizando aos mercados que não é importante contar custos, inovar tecnologicamente, criar empregos, entre outros fatores.

Isto sem mencionar que a mera abertura do Inquérito Administrativo já representa um pesado ônus sobre qualquer empresa – tendo em vista a necessidade de contratação de advogados, os recursos necessários para preparação de informações a serem fornecidas, as contingências contábeis e o ônus de acompanhamento; e a própria impossibilidade de que a estrutura do CADE, já sobrecarregada, comporte os inúmeros inquéritos que deverão ser abertos, para lidar não só com grandes conglomerados, mas até mesmo com pequenos comércios, como supermercados locais com poucos ou nenhum concorrente. Na prática, isso significa desviar recursos do CADE para lidar com casos de nenhuma importância, ao passo que investigações realmente significativas para promover a concorrência no Brasil, como investigações de cartéis e de outras condutas realmente abusivas, ficarão prejudicadas.

O PROBLEMA DE ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO NO MERCADO DE CRÉDITO

Alex Cerqueira Pinto²⁴ e Alexandre Vasconcelos de Lima²⁵

O mercado brasileiro possui uma falha de mercado que começa a ser corrigida. Há uma clara assimetria de informação entre os bancos e aqueles que querem pedir empréstimo. Essa falha ocasiona uma taxa de juros maior para os bons pagadores e uma taxa menor para os maus pagadores.

A priori, o banco não sabe se o indivíduo é um bom ou mau pagador, apesar de todo investimento na construção de modelos de *credit score* para classificação dos indivíduos. Ou seja, problemas de seleção adversa no crédito ocorre devido a dificuldade ou incapacidade da instituição financeira de saber diferenciar o bom pagador do mau pagador.

A pessoa que está procurando crédito possui uma informação privada sobre sua saúde financeira, que o banco não possui. Um tomador em má situação, na urgência de atender suas necessidades, não se importa com taxas de juros mais altas, nem faz uma avaliação, se consegue honrar seu contrato. O banco poderia fazer uma extensiva entrevista com o tomador para buscar entender sua necessidade e urgência para o crédito, porém, isto traria um forte aumento de custo de triagem.

O “mau” tomador será relutante em descrever sua situação financeira, se souber que o credor usará essas informações para desenhar um contrato que lhe é desfavorável, com uma taxa de juros maior, por exemplo.

1. ENTENDENDO O PROBLEMA

A intuição por trás dessa lógica da formação da taxa de juros por parte de um agente de crédito (banco) é a seguinte:

Situação 1: taxa juros cobrada dado o banco possuir informações que diferenciem cada indivíduo:

²⁴ Possui graduação em Economia pela Unicamp, com MBA em Gestão de Negócios pela USP e especialização em Finanças Empresariais, Business Intelligence e Estatística Aplicada. Atualmente é mestrando em Economia pelo IDP e assessor da Direção Geral do Banco do Brasil.

²⁵ Possui graduação em Estatística pela UnB, com especialização em Matemática e Estatística pela UFLA e MBA em Finanças pelo IBMEC e em Business Analytics pela FGV. Atualmente é mestrando em Economia pelo IDP e especialista em negócios da Caixa Seguradora.

Imagine 2 tipos de empréstimos: o primeiro para um bom pagador com probabilidade $p(x)$ e o segundo para um mau pagador com probabilidade $p(y)$.

Seja:

$p(x)$ = probabilidade bom (good) pagador.

$p(y)$ = probabilidade mau (bad) pagador.

r = Taxa de juros básica do banco. Custo de oportunidade.

Então:

$r_g = \frac{r}{p_x}$ => Taxa que cobrará dos bom pagadores será a taxa de juros sobre a probabilidade dos bom pagadores.

$r_b = \frac{r}{p_y}$ => Taxa que cobrará dos mau pagadores será a taxa de juros sobre a probabilidade dos mau pagadores.

Caso o banco tenha a informação de cada indivíduo, o banco poderá fazer discriminação de taxa para cada um, desta forma, os bom pagadores pagarão menores taxas do que os mau pagadores.

Situação 2: taxa juros cobrada dado o banco NÃO possuir informações que diferenciem cada indivíduo:

r = Taxa de juros básica do banco. Custo de oportunidade.

g = proporção de bons pagadores.

r_l = taxa de juros que será cobrado de todos.

Neste caso, o banco cobrará uma taxa única de todos os clientes sob análise r_l , de tal forma que:

$$r = g \cdot q_g \cdot r_l + (1 - g) \cdot q_b \cdot r_l$$

Simplificando:

$$r_l = \frac{r}{g \cdot p_x + (1 - g) p_y}$$

Sob essa formulação simplificada, a taxa que o banco cobrará será maior do que ele poderia cobrar dos indivíduos bons, porém menor do que ele cobraria dos indivíduos mau pagadores. Ou seja, os maus pagadores de beneficiam deste problema de mercado.

2. CONSEQUÊNCIAS NO MERCADO DE CRÉDITO

Ao contrário do que muitos acreditam, o lucro esperado dos bancos não aumenta livremente. Haverá um ponto em que o lucro cairá. Como os agentes são racionais, passado esse ponto, o banco reduzirá a quantidade de crédito mesmo tendo demanda. Isso implicará em um racionamento de crédito no mercado

Assim, como resultado do problema de seleção adversa, as instituições financeiras reduzem seu volume de crédito a medida que se eleva a taxa de juros, ou seja, elas retraem o crédito pelo lado da oferta! A própria oferta de crédito se reduz pois os bancos enxergam seus lucros diminuindo, após um ponto ótimo, devido ao crescimento do problema gerado pela seleção adversa, mesmo que haja demanda por crédito.

Ou seja, a seleção adversa faz com que o banco utilize uma taxa única para os tomadores de crédito, de modo que uma elevação na taxa de juros beneficie o mau pagador, deste modo, a instituição financeira tende a reduzir a oferta de crédito (mesmo havendo demanda) pois a elevação dos mau pagadores eleva a inadimplência e reduz o lucro do banco.

Alegando a taxa de inadimplência, os bancos elevam a taxa de empréstimo bancário. Uma consequência dessa elevada taxa de juros é que os bons pagadores não irão tomar empréstimo por considerarem impossível o cumprimento do acordo. Já os maus pagadores se aventuram a tomar empréstimos independentemente da taxa de juros cobrada, uma vez que, não dispõem de intenção de honrar seus compromissos.

A fim de corrigir esse problema, o Governo regulamentou o cadastro positivo, política pública que compõe a agenda BC+, do Banco Central. Esse cadastro consolida o histórico de crédito de pessoas físicas e jurídicas, através das informações sobre o pagamento de contas e o cumprimento de obrigações financeiras.

Assim, por meio dessa agenda o Governo acredita ser capaz de melhorar o resultado do mercado, tornando o crédito mais barato, pois com mais informação sobre os indivíduos e empresas, isso permitirá aos bancos discriminar bons e maus pagadores, mitigando o problema de assimetria de informação existente.

A LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS E O IMPACTO NO COMÉRCIO

Kaio de Oliveira Teixeira²⁶

A partir do mês de agosto de 2020 entra em vigor a Lei Geral de Proteção de Dados-LGPD, Lei n.º 13.709/2018, que regula o tratamento de dados pessoais, por pessoa natural ou por pessoa jurídica de direito público ou privado, com o objetivo de proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural.

A LGPD tem como inspiração, principalmente, a GDPR (*General Data Protection Regulation*) lei da comunidade europeia que vigora desde o mês de maio de 2018, sendo que a mesma, em um curto período, causou uma enorme mudança de paradigmas no tratamento das bases de dados de clientes, sejam eles presenciais ou via *e-commerce*.

O impacto comercial dessas legislações é altamente significativo, segundo pesquisa da empresa europeia *Veritas*, 56% dos consumidores abandonariam uma empresa que não proteja os seus dados, sendo que, ainda, 47% procurariam um concorrente direto da referida empresa.

Na Europa, com advento da GDPR, em pouco mais de um ano foram registrados mais de 150 mil reclamações às autoridades de proteção de dados europeias por supostas violações à GDPR, ou seja, estamos falando de mais de 150 mil clientes insatisfeitos com a política de tratamento de dados pessoais da empresa denunciada, e que, provavelmente, não farão mais negócios com as mesmas.

Das empresas denunciadas, as mais fiscalizadas foram as seguradoras e empresas de *marketing* direcionado por meio de aplicativos.

Importante ressaltarmos a ligação direta da proteção dos dados pessoais, principalmente, com *e-commerce*, o relevante crescimento desse modo de comércio deve ser motivo de grande preocupação das empresas que atuam nesse meio, vez que esse crescimento tem estreita relação com a proteção de dados dos seus clientes.

Para se ter ideia da relevância do *e-commerce* somente entres os dias 15 de novembro a 24 de dezembro de 2019, segundo o levantamento da empresa especializada em *e-commerce* Compre&Confie, o varejo digital brasileiro faturou mais de R\$ 14 bilhões.

²⁶ Possui graduação em Gestão Financeira pela Unisul e especialização em Direito Constitucional. Atualmente é assessor do Biotic – Parque Tecnológico de Brasília, consultor em Proteção de Dados Pessoais e mestrando em Economia pelo IDP.

O *e-commerce* tem tido um exponencial crescimento em todo o mundo, no Brasil em pouco menos de uma década, saltamos do montante de R\$18,7 bilhões em 2011, para mais de R\$ 53 bilhões, de negócios efetuados via *e-commerce*, em 2018.

O Brasil já conta com mais de 58 milhões de consumidores *on-line*, ou seja, temos os dados pessoais de 58 milhões de pessoas sendo tratados e armazenados pelas empresas brasileiras e estrangeiras de *e-commerce*, um verdadeiro tesouro para captação de potenciais clientes.

Portanto, o valor bilionário das transações via e-commerce, ou até mesmo das transações comerciais convencionais, é estreitamente ligado ao valor bilionário dos dados pessoais dos seus clientes, estamos falando de um grande ativo comercial, dados pessoais, que devem, como nunca, ser respeitado por seus detentores.

O respeito ao devido tratamento dos dados pessoais de clientes e a adequação a nova legislação, certamente será um diferencial para as empresas, principalmente das empresas de *e-commerce*.

Ademais, com a factível possibilidade do ingresso do Brasil na OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, um organismo internacional formado por países que aceitam os princípios de democracia representativa e de economia de mercado), mais do que nunca, nossos empresários precisam estar em consonância com os anseios do mercado internacional, o que invariavelmente passa pelo respeito aos dados dos seus clientes, com a devida adequação das legislações pertinentes.

DÉFICIT HABITACIONAL: O TAMANHO DA DESIGUALDADE SOCIAL NO BRASIL

Guilherme Antônio Correa Cunha²⁷

A cada ano que passa, percebemos o agravamento da desigualdade social, praticamente em todos os países do mundo, não sendo, portanto, um fenômeno observado apenas em países em desenvolvimento.

Recentemente, no Fórum Econômico Mundial, em Davos, na Suíça, a rede de organizações não governamentais, Oxfam, produziu um relatório, cuja conclusão foi: “a desigualdade econômica está fora de controle”.

É natural fazermos uma associação direta entre a desigualdade social e a concentração de renda, no entanto, precisamos entender melhor essas variáveis e as derivações decorrentes destas relações, para identificarmos as verdadeiras causas que afetam a distribuição de riquezas e, por conseguinte, as possíveis consequências sociais.

Via de regra, sentenciamos o capitalismo como o principal responsável pela desigualdade e concentração de riqueza, no entanto, precisamos também reconhecer que esse sistema econômico representa a principal força motriz da construção e desenvolvimento da economia contemporânea.

Em sua essência, o capitalismo diz respeito à produção de bens e serviços com o objetivo de ganhar dinheiro, ou seja, o propósito é obter lucro para reinvestir na produção e acumular capital. Isso é o que chamamos de taxa de retorno: o lucro que se recupera do investimento expresso numa porcentagem.

O desequilíbrio acontece quando a taxa de crescimento da economia não acompanha o crescimento da taxa de retorno das empresas, ou seja, o excesso de capital não é distribuído para gerar o desenvolvimento da economia. Nessas situações, verificamos a concentração de riqueza na mão de poucas pessoas, que, geralmente, colocam seus interesses a frente dos interesses da coletividade.

Em contraponto ao capitalismo e às economias de mercado liberais, temos o modelo econômico chinês que reinveste de forma eficiente e estratégica as taxas de retorno de suas empresas, públicas e privadas, promovendo o crescimento sustentável de sua economia e investindo em economias de outros países.

²⁷ Possui graduação em Direito pela UNIPÊ com especialização em Compliance e Governança. Atualmente é Diretor Executivo de Relacionamentos e Negócios na Caixa Econômica Federal e mestrando em Economia no IDP.

O último Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH) da Organização das Nações Unidas (ONU) apontou o Brasil como um dos países com maior concentração de renda do mundo e com baixos índices de desenvolvimento humano. O nosso IDH (índice de desenvolvimento humano) atingiu 0,761, ficando numa posição bem desconfortável, em relação a outros países do nosso continente.

Os principais indicadores que acompanham a qualidade de vida das populações e medem o desenvolvimento humano são dois: o IDH (índice de desenvolvimento humano), publicado anualmente pelo PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), e o "Coeficiente de Gini", que é uma medida utilizada para mensurar o nível de desigualdade dos países, segundo renda, pobreza e educação.

Em nenhum dos indicadores acima, percebemos a mensuração do déficit habitacional como um componente relevante de avaliação da desigualdade social. A necessidade de moradia constitui uma variável importante na implementação e avaliação de políticas públicas.

Quando mensuramos a quantidade de pessoas que não tem moradia ou que habitam em moradias precárias (submoradia), estamos, conseqüentemente, avaliando a falta de infraestrutura básica, educação, saúde, segurança, emprego e renda, enfim, um conjunto de fatores que retrata muito bem a desigualdade social e que estão relacionados diretamente ao déficit habitacional.

“Um problema decorrente da desigualdade de renda é o fato de que famílias pobres geralmente vivem em regiões com menos acesso a serviços essenciais” (AZONNI et al, 2000).

Recentemente, os mestrandos de economia do IDP (Instituto Brasiliense de Direito Público), Anderson Aorivan da Cunha Possa e Elísio de Azevedo Freitas, publicaram um artigo sobre o Programa Minha Casa Minha Vida, no qual destacam com muita propriedade:

“Portanto, em vista dessas questões, este último requisito não foi cumprido, pois a solução estatal não se demonstrou superior a regulação que o próprio mercado poderia prover, inclusive, ficando isso claro no gráfico acima, cujo último ano da série histórica apresenta o maior crescimento de déficit habitacional em 10 anos, ou seja, na vigência do programa, os imóveis inflacionaram e não houve diminuição da falta de moradias; pelo contrário, verifica-se um aumento expressivo.”

Conforme foi demonstrado no estudo acima, apesar do programa Minha Casa Minha Vida ter construído mais de 5,5 milhões de unidades habitacionais nos últimos 10 anos, o déficit habitacional no Brasil continua sendo um sério problema social.

Segundo a Fundação João Pinheiro, em parceria com o Ministério das Cidades, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e Programa das Nações Unidas para o

Desenvolvimento (PNUD), mais de 80% do déficit habitacional brasileiro está localizado em famílias com renda mensal de até 03 salários mínimos, conforme planilha abaixo.

Especificação	Faixas de renda mensal familiar (em salários mínimos)			
	até 3	mais de 3 a 5	mais de 5 a 10	mais de 10
BRASIL	83,9	9,7	5,0	1,4
<i>Total das RMs</i>	<i>82,9</i>	<i>10,0</i>	<i>5,6</i>	<i>1,5</i>
<i>Demais áreas</i>	<i>84,4</i>	<i>9,5</i>	<i>4,7</i>	<i>1,4</i>

Fonte: Dados básicos: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)-IBGE, v.34, 2014.

Elaboração: Fundação João Pinheiro (FJP), Centro de Estatística e Informações (CEI).

É importante destacar que a maioria desse percentual de famílias com renda até 03 salários mínimos faz parte da informalidade do mercado de trabalho, não possuindo, portanto, formas de obter crédito bancário.

O Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (IBRE/FGV) divulgou recentemente um estudo que apurou o tamanho da informalidade do mercado de trabalho brasileiro. O referido estudo apontou que o país tem mais de 38 milhões de trabalhadores na informalidade, número que equivale a 41,4% da força de trabalho nacional.

Essa crise econômica, nunca vista no Brasil, afetou drasticamente o mercado de trabalho, obrigando os trabalhadores a aceitarem vagas de menor remuneração. A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) Contínua, do IBGE, divulgou recentemente dados relativos ao 3º trimestre de 2019, ressaltando que 1,8 milhões a mais de trabalhadores passaram a ganhar até um salário mínimo.

Segundo Maricato, “No Brasil, o salário pago aos trabalhadores não permitiu o acesso à moradia digna, segura, e bem localizada, via mercado formal de habitação, ou seja, o custo da moradia nunca foi incluído no salário da maior parte dos trabalhadores.”

Inicialmente, o programa Minha Casa Minha Vida destinava mais de 50% das unidades contratadas para a faixa 1 (famílias com renda de até R\$ 1,8 mil) cujo subsídio respondia por quase 100% do valor financiado, ou seja, atendia as famílias que não podiam obter financiamento.

Com o agravamento da situação fiscal do país, a quantidade de unidades habitacionais destinadas ao faixa 1 caiu para menos de 20% do orçamento.

Quando olhamos os números de forma estratificada do déficit habitacional do Brasil, percebemos de forma nítida que a ineficiência da nossa política pública habitacional é explicada pela elevada concentração de renda, desta forma, dificilmente conseguiremos combater o déficit habitacional, através de uma política pública porque o cerne do problema não é somente a falta de habitações.

Alguns atribuem o fracasso do programa Minha Casa Minha Vida à falta de subsídios governamentais para atender as famílias enquadradas na faixa 1 do programa, porém se analisarmos melhor o contexto, mesmo que o governo continuasse destinando recursos do orçamento para a faixa 1, continuaríamos sem melhorar o tamanho do nosso déficit habitacional.

Na verdade, precisamos entender que a questão do déficit habitacional é uma consequência dos efeitos provocados pela desigualdade social. A elevada concentração de renda está potencializando a necessidade de moradia digna, além de outras consequências sociais.

Portanto, o melhor retrato para traduzir a desigualdade social do Brasil é o tamanho do seu déficit habitacional, porém, antes de atacar o problema do déficit habitacional, precisamos encarar a desigualdade de riquezas, o Brasil precisa viabilizar sua reforma tributária!

CONSELHO EDITORIAL

DIREÇÃO ACADÊMICA

Francisco Schertel

COORDENAÇÃO MESTRADO EM ECONOMIA

José Luiz Rossi Jr e Thiago Caldeira

COMUNICAÇÃO & MARKETING

Júlia Pedrinha

EDIÇÃO

Mathias Schneid Tessmann

DIAGRAMAÇÃO

Juliana Vasconcelos

FOTOS

Banco de imagem IDP