

**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA**

**DIFERENTES DESIGUALDADES, DIFERENTES RICOS: UMA
REVISÃO DA LITERATURA INTERNACIONAL SOBRE A
EVOLUÇÃO E OS DETERMINANTES DA RENDA DOS RICOS**

Autor: Daniel Ribeiro Paes de Castro

Brasília, 2014

**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA**

**DIFERENTES DESIGUALDADES, DIFERENTES RICOS: UMA
REVISÃO DA LITERATURA INTERNACIONAL SOBRE A
EVOLUÇÃO E OS DETERMINANTES DA RENDA DOS RICOS**

Autor: Daniel Ribeiro Paes de Castro

**Dissertação apresentada ao
Departamento de Sociologia da
Universidade de Brasília como
parte dos requisitos para obtenção
do título de Mestre.**

Brasília, 2014

**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**DIFERENTES DESIGUALDADES, DIFERENTES RICOS: UMA
REVISÃO DA LITERATURA INTERNACIONAL SOBRE A
EVOLUÇÃO E OS DETERMINANTES DA RENDA DOS RICOS**

Autor: Daniel Ribeiro Paes de Castro

Orientador: Professor Dr. Marcelo Medeiros

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Marcelo Medeiros (Orientador)
Universidade de Brasília

Profa. Dr^a. Ana Collares
Universidade de Brasília

Prof. Dr. Carlos Costa Ribeiro
Universidade Estadual do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Fabrício Neves (Suplente)
Universidade de Brasília

À minha família e à minha Laís,
sem quem eu não seria e nem
poderia.

Agradecimentos

Pelo suporte financeiro, eu gostaria de agradecer à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade de Brasília (UnB), agradeço por oferecer toda estrutura e recursos necessários para a realização desta dissertação. Ainda no Programa de Pós-Graduação em Sociologia, gostaria de destacar as contribuições diretas realizadas pelo Professor Marcelo Rosa e pela Professora Ana Collares para a realização desta dissertação, quando ambos compuseram a banca de defesa do projeto desta dissertação.

Faço questão de registrar especial gratidão ao meu orientador, Professor Marcelo Medeiros, que, primeiro através de sua disciplina sobre Estratificação Social, e depois como idealizador desta dissertação, não apenas contribuiu diretamente para o cumprimento do meu mestrado, mas introduziu todo um campo de pesquisas no meu horizonte acadêmico com o qual espero poder trabalhar e contribuir durante muitos anos.

Como não apenas de apoio profissional se faz uma boa pesquisa, gostaria de expressar minha gratidão e privilégio de poder contar com o inexplicavelmente irremediável apoio da minha família. Expresso pelo carinho e gentileza do meu irmão, André, pela atenção e apoio do meu pai, Luís Carlos, e pelo inquietante amor da minha mãe, Aldaiza.

Finalmente, quero agradecer ao inestimável companheirismo, cuidado e compreensão da minha namorada e companheira, Laís, que me motiva e me inspira para superar qualquer desafio, profissional ou pessoal, por mais duro que seja.

“Wish I knew something about business.”

“I can tell you all I know in one sentence. Money gets money.”

“That doesn’t do me much good.”

“Me neither. But I can sure give advice”

“Like what?”

“Like never take the first offer, and like, if somebody wants to sell, he’s got a reason, and like, a thing is only as valuable as who wants it.”

“That the quick course?”

“That’s it, but it don’t mean anything without the first.”

“Money gets money?”

“That cuts a lot of us out.”

John Steinbeck, *The Winter of our Discontent*.

RESUMO

Historicamente, estudos de estratificação social e desigualdade de renda têm explorado muito pouco a relevância e as especificidades referentes àqueles que ocupam o topo da distribuição de renda, principalmente quando comparados com a profusão de pesquisas sobre os estratos mais pobres. Nas últimas duas décadas, porém, esse quadro de subestimação dos ricos tem mudado gradativamente. Com base nesses avanços recentes, somados a importantes contribuições pontuais que remontam até a primeira metade do século passado, esta dissertação propõe, por uma ampla revisão de literatura, realizar um levantamento da evolução e dos determinantes da renda dos ricos. Esse duplo enfoque remete à importância em se agregar as descobertas nas duas “pontas” dos estudos sobre desigualdade, a dos resultados – quanto da renda total é concentrada pelos ricos – e a das causas – o que determina a renda dos ricos. Os principais resultados encontrados apontam para: (i) um comprovado protagonismo dos ricos para explicar a evolução na desigualdade geral em uma distribuição; (ii) uma pluralidade de experiências para a evolução da renda dos ricos quando posta em comparação internacional; (iii) a necessidade de uma revisão urgente da famosa curva de Kuznets; (iv) a comprovação do limitado poder explicativo das teorias que conferem grande relevância ao impacto das mudanças tecnológicas sobre a desigualdade de renda em décadas recentes; (v) o dimensionamento dos diferentes determinantes da renda dos ricos, com especial destaque para o papel exercido por aqueles determinantes que operam fora da esfera do mercado de trabalho, e que estão diretamente relacionados com a capacidade dos ricos de dirigir e controlar recursos que não estão ao alcance do resto da população.

PALAVRAS-CHAVE

Ricos, determinantes de renda, desigualdade de renda

ABSTRACT

Historically, studies of social stratification and income inequality have explored very little the relevance and specificity related to those who occupy the top of the income distribution, especially when compared with the enormous amount of research developed on the poorest strata. In the last two decades, however, this underestimation of the rich has gradually changed. Based on these recent advances, plus the occasional important contributions dating back to the first half of the last century, this dissertation proposes, through an extensive literature review, to survey the evolution and the income determinants of the rich. This dual approach refers to the importance of aggregating the findings in both "ends" of studies on inequality, the results – how much of the total income is concentrated by the rich – and the causes - the income determinants of the rich. The main results found indicate: (i) a proven role of the rich to explain the evolution in the overall inequality in a distribution; (ii) a plurality of cases for the evolution of income from the rich when internationally compared; (iii) the need for an urgent review of the famous Kuznets curve; (iv) proof of the limited explanatory power of the theories that impute great importance to the impact of technological change on income inequality in recent decades; (v) the scaling of the various determinants of income from the rich, with particular emphasis on the role played by those determinants that operate outside the sphere of the labor market, and that are directly related to the ability of the rich to direct and control resources that are not available to the rest of the population .

KEYWORDS

Rich; income determinants; income inequality

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos nos EUA.....	p. 27
Figura 2 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos no Reino Unido.....	p. 28
Figura 3 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos no Canadá.....	p. 29
Figura 4 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Austrália.....	p. 30
Figura 5 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Nova Zelândia.....	p. 30
Figura 6 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Irlanda.....	p. 32
Figura 7 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Suécia.....	p. 34
Figura 8 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Noruega.....	p. 34
Figura 9 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Finlândia.....	p. 36
Figura 10 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Itália.....	p. 37
Figura 11 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos em Portugal.....	p. 38
Figura 12 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Argentina.....	p. 40
Figura 13 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Colômbia.....	p. 41
Figura 14 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na África do Sul.....	p. 43
Figura 15 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Índia.....	p. 44
Figura 16 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na China.....	p. 45
Figura 17 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos no Japão.....	p. 46
Figura 18 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na França.....	p. 49
Figura 19 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Dinamarca.....	p. 51
Figura 20 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Holanda.....	p. 51
Figura 21 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Espanha.....	p. 52
Figura 22 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Alemanha.....	p. 53
Figura 23 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Suíça.....	p. 55
Figura 24 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Singapura.....	p. 56
Figura 25 – Série histórica para a evolução da renda dos ricos na Indonésia.....	p. 57

SUMÁRIO

Introdução.....	p. 1
Capítulo 1: Desigualdade e estratificação dos ricos.....	p. 11
1.1 Classe, renda e os ricos.....	p. 11
1.2 Para determinar os ricos: mensuração e linha de riqueza.....	p. 19
Capítulo 2: Evolução da renda dos ricos em uma perspectiva internacional.....	p. 23
2.1 Séries históricas para a renda dos ricos.....	p. 24
2.1.1 Os ricos cada vez mais ricos: países que apresentam tendência de crescimento no nível de renda dos seus ricos.....	p. 24
2.1.2 Os ricos sob controle: países que não apresentam tendência de aumento no nível de renda dos seus ricos.....	p. 47
2.2 Ricos e desigualdade de renda: a construção de séries históricas e seus desdobramentos.....	p. 58
Capítulo 3: Determinantes da renda dos ricos: mercado de trabalho, instituições e riqueza.....	p. 67
3.1 Os ricos no mercado de trabalho: viés tecnológico (SBTC), polarização e as ocupações no topo.....	p. 69
3.2 Diferentes do resto: determinantes para o topo da distribuição.....	p. 84
Considerações Finais.....	p. 98
Referências.....	p. 105

Introdução

Apresentação

Ao considerarem causas que afetam positiva ou negativamente a desigualdade de renda, estudos sobre distribuição de renda, historicamente, têm ignorado a importância e os efeitos particulares causados pela forma e o nível de concentração de renda dos estratos mais ricos em uma determinada população. Esse fato, porém, tem claramente mudado de figura nos últimos anos, o que é evidenciado por certa proliferação de estudos sobre os chamados *top incomes*, que se refere justamente ao grupo que ocupa o topo da distribuição de renda, ninguém menos que os ricos.

Ainda que seja possível rastrear a existência efetiva de pesquisas que investigam os ricos sob diferentes matizes já há muitos anos, como a obra de Veblen (1983), editada na virada do século XIX para o século XX e que foca o ócio e o consumo conspícuo das classes abastadas; de Sorokin (1925), que analisa as origens sociais dos ricos; ou os artigos de Kuznets & Jenks (1953), publicado há mais de cinquenta anos e que busca relacionar mudanças no nível de renda, poupança e gastos no consumo, com especial atenção para *upper group shares*, a bem da verdade é que a caixa preta da renda dos ricos começou a ser aberta com maior entusiasmo apenas recentemente.

Medeiros (2005) sugere a década de 70 do século passado como período em que o estrato dos ricos começou a ser evidenciado e investigado como estrato portador de características particulares e merecedor de especial atenção¹. Considerando anos ainda mais recentes, Leigh (2009) aponta os estudos de Piketty (2001, 2003) como marco importante para o que ele classifica como “*new top incomes literature*” (Leigh, 2009), pois usa todos os dados disponíveis sobre tributação da renda dos ricos para construir séries históricas², ao invés de utilizar apenas dados para anos específicos. Seguindo essa linha de construir séries históricas a partir de dados do imposto de renda, realizou-se uma escalada científica de abrangência

¹ Alguns desses estudos podem ser encontrados em: Miller (1971), Williamson (1976), Soltow (1989), Danzinger, Gottschalk & Smolensky (1989), Inhaber & Carroll (1992), Blitz & Siegfried (1992), Wolff (2001), Pinçon & Pinçon-Charlot (2000), Feenberg & Poterba (2000) e Auerbach & Siegel (2000).

² Séries históricas é o termo difundido para descrever o alcance de muitas décadas, e em alguns casos de mais de um século, para a evolução da renda dos ricos.

internacional nos últimos dez anos, o que resultou na edição de dois verdadeiros almanaques sobre os ricos em Atkinson e Piketty (2007) e Atkinson e Piketty (2010).

Entretanto, ainda que o interesse e a proliferação de estudos sobre os ricos tenham aumentado significativamente nos últimos dez anos, estendendo seu alcance no tempo e no espaço, a fim de melhor entender a evolução da renda desse estrato tão importante e tão pouco estudado e sua relação com os níveis gerais de desigualdade em uma dada distribuição, ainda há muitíssimo no que avançar. A existência de alguma causalidade entre o nível de concentração de renda dos ricos e outras importantes variáveis econômicas; a relação entre o poder econômico pertencente aos ricos e o poder político por eles exercido na proteção da parcela de renda nacional por eles controlada e estudos comparados entre países que buscam estabelecer tendências internacionais para o comportamento da renda dos ricos são tópicos importantíssimos em meio ao universo de estudo dos ricos que ainda demandam explicações mais robustas e generalizadas.

É justamente em meio a essa avaliação de avanços realizados e campos por explorar que esta dissertação se insere. Ter em melhor perspectiva quanto e de que forma os estudos sobre os ricos evoluíram nos últimos anos é essencial, pois permite: (i) distinguir com maior clareza as diferentes teses concorrentes, considerando seus argumentos fortes e fracos; para (ii) entender o sentido explicativo adquirido por essas descobertas quando postas em contraste.

Consequentemente, o trato de um tema tão profícuo e recente a partir de uma revisão de literatura, exige especial cuidado, uma vez que existe a necessidade de enxergar as pesquisas e os resultados produzidos em meio ao contexto de um campo de pesquisa relativamente novo. Por essa razão, inevitavelmente, assertivas definitivas são incomuns, o que condiciona uma investigação igualmente atenta à necessidade do delineamento de limites e diferenças entre as distintas abordagens construídas; e à síntese dos argumentos e explicações já consolidados no que diz respeito ao estudo da evolução e dos determinantes da renda dos ricos. Com a finalidade de elaborar um mapa claro e inteligível para o melhor entendimento da pesquisa delineada ao longo desta dissertação, a presente Introdução se divide em mais três seções.

Na primeira seção, é oferecida uma explicitação clara do objeto de estudo, de maneira que são assinaladas as questões de interesse a serem investigadas e os principais fatores que

envolvem a investigação dessas questões a serem exploradas no decorrer da pesquisa. Na segunda, são apresentados argumentos que justificam a necessidade de se melhor pesquisar e explicar a renda dos ricos, destacando em geral sua importância como campo de estudo, e em particular os méritos associados à elaboração de uma revisão de literatura sobre a evolução e os determinantes da renda dos ricos. Na terceira seção, é discutida a metodologia adotada, o que corresponde ao método específico para organizar e planejar uma revisão de literatura e aos critérios utilizados para a construção da bibliografia utilizada.

Definição do Objeto de Pesquisa

Enunciar uma pesquisa sobre os ricos, ainda que menos comum, é tão genérico quanto enunciar uma investigação sobre movimentos sociais, partidos políticos ou sindicatos. Por essa razão, faz-se necessário colocar em termos claros o objeto de estudo a ser investigado e as questões por ele suscitadas.

O objeto central desta dissertação, portanto, refere-se à formulação de uma revisão de bibliografia sobre a evolução e os determinantes da renda dos ricos para diferentes países do mundo. Esse enfoque resulta do seguinte questionamento: diante da recente proliferação de estudos sobre os ricos, em que medida as causas, a evolução e a composição da renda dos ricos pelo mundo apontam para um campo sensivelmente diversificado ou homogêneo a partir dos resultados das pesquisas existentes?

Como questões transversais secundárias, é também alvo da investigação proposta, examinar diferentes abordagens no trato da mensuração da renda dos ricos e um panorama do que se pode entender por ricos nos estudos sobre desigualdade de renda. Portanto, ainda que o foco central seja a discussão dos determinantes e do comportamento da renda dos ricos na literatura existente, o que demanda uma extensa revisão da bibliografia sobre estratificação social e desigualdade de renda, textos sobre métodos para definir quem são os ricos também são apreciados, ainda que com bem menor relevo.

O objetivo, portanto, é ao final da dissertação desenvolver uma síntese dos resultados e dos argumentos que buscam explicar os determinantes e a evolução da renda dos ricos, assumindo que a condição de ocuparem o topo da distribuição joga elemento complicador central para o entendimento da composição da renda desse estrato específico, assim como, sua

relação com os demais estratos de renda. Vale alertar ainda para o fato de que por se tratar de uma revisão de literatura, não é realizada uma resenha de cada pesquisa em si, apresentando o resultado particular de cada pesquisa, mas, sim, uma articulação e discussão dos argumentos encontrados nas pesquisas em geral. Faz-se imprescindível, então, organizar os diferentes determinantes investigados de maneira a melhor transparecer suas similaridades, diferenças e fraquezas no esforço para explicar a renda dos ricos, e não apenas relatá-los sem qualquer coesão. O que não significa, de forma alguma, que todas as contribuições na literatura examinada recebem o mesmo peso e atenção.

Obviamente, algumas proposições e pesquisas em particular são merecedoras de maior cuidado e consideração. A avaliação de resultados particulares se realiza sempre tendo em conta a necessidade de uma comparação com as ideias e resultados de outras pesquisas, a fim de determinar contrastes e aproximações que permitam uma síntese crítica do problema central do objeto pesquisado, especialmente para a discussão sobre os determinantes da renda dos ricos.

É claro que, ao se considerar os determinantes da renda dos ricos em diferentes períodos históricos, provavelmente diferentes resultados serão encontrados. O mesmo vale para diferentes países do mundo, ou até mesmo regiões dentro de países. Dessa forma, faz-se necessário destacar alguns limites da revisão de literatura a ser realizada. Essa questão será tratada em maiores detalhes na seção *Metodologia*, mas dois pontos já merecem ser ressaltados:

- (i) a bibliografia a ser pesquisada diz respeito essencialmente à produção científica dos últimos vinte anos, com especial atenção aos estudos que seguiram nos últimos dez anos o exemplo das pesquisas de Piketty mencionadas na *Apresentação*;
- (ii) como a revisão de literatura se estenderá para o maior número de países possível, assim como para pesquisas que investigam conjuntos de países, independentemente de grandes variações na “cobertura” das séries históricas – algumas mais antigas remontam a períodos anteriores à 1ª Guerra Mundial – todos os resultados encontrados são considerados para a elaboração da dissertação, pois, por mais que em vários casos a comparação em momentos históricos similares não seja possível por conta da simples inexistência de dados, algumas conclusões e tendências importantes podem ser observadas.

No que se refere à estruturação do texto e os respectivos temas e questões neles abordados, é proposta uma divisão clara e simples para um total de três capítulos. Para o primeiro capítulo, é tomada como ponto principal a apresentação de um panorama sobre as diferentes formas de mensurar e classificar o estrato dos ricos existente em estudos sobre desigualdade de renda. A finalidade desse primeiro capítulo é introduzir a discussão sobre os ricos, assumindo que para avançar em aspectos mais complexos se faz necessário melhor situar o que se entende por “ricos” em meio a discussão sobre desigualdade em termos mais gerais.

Para o segundo e terceiro capítulos, agora já tratando propriamente do objetivo central da dissertação, a evolução e os determinantes da renda dos ricos, é desenvolvida a revisão de literatura através de duas abordagens distintas, mas perfeitamente complementares. No caso do segundo capítulo, são descritas as séries históricas para a renda dos ricos construídas para vários países. Além do propósito fundamental para a dissertação de tratar da evolução da renda dos ricos, as discussões que decorrem da descrição dessas séries históricas também compõem o capítulo, de forma que são registrados os principais aprendizados decorrentes de suas construções e uma discussão introdutória sobre os determinantes da renda dos ricos.

Por fim, para o terceiro capítulo, o enfoque é propriamente os determinantes da renda dos ricos, de maneira que são abordadas as principais teorizações que, direta ou indiretamente, contribuem para o melhor entendimento do que determina a renda dos ricos. O objetivo desse capítulo, portanto, é fornecer uma discussão aprofundada e que concilie e contraste diferentes aspectos atribuídos à elevação da renda dos ricos, a fim de desenvolver uma síntese de argumentos concorrentes na explicação da determinação da renda dos ricos.

Para as Considerações Finais é apresentado um balanço geral desta dissertação, com atenção especial dedicada a uma síntese dos determinantes da renda dos ricos, a fim de fornecer um quadro geral desses determinantes, assim como apontar novas direções e aprofundamentos necessários para uma melhor compreensão da renda dos ricos.

Justificativa

Uma justificativa consistente para a relevância acadêmica desta dissertação se sustenta em dois pilares principais. O primeiro se fundamenta no mérito geral da importância de se

estudar os ricos; enquanto o segundo se fundamenta na importância particular presente na necessidade de se fazer uma revisão de literatura sobre os determinantes da renda dos ricos.

Da primeira justificação, fazer ressonar as palavras de Atkinson, Piketty & Saez (2011) corresponde ao caminho mais apropriado, uma vez que os autores apresentam três grandes méritos em se estudar os ricos: (i) para melhor entender o impacto que a renda pertencente ao estrato dos ricos possui sobre o crescimento econômico e outros recursos; (ii) para melhor entender a relação entre a renda dos ricos e os níveis gerais de desigualdade de renda; (iii) para explorar a distribuição global dos ricos e a relevância de se construir uma análise internacional comparada, a fim de melhor entender mudanças recentes na economia mundial através da composição e evolução da renda dos ricos.

Leigh (2009) também reforça a ideia de estudar o nível de concentração de renda no estrato dos mais ricos como um *proxy* para a desigualdade de renda geral e também indica a necessidade de se estudar a evolução da renda dos ricos em comparação com a dos estratos logo abaixo, pois um descompasso ou uma desproporcionalidade que beneficie os ricos pode resultar em um aumento no consumo de bens posicionais dos estratos médios para além de sua capacidade real de consumo. O efeito negativo desse fenômeno seria um endividamento crescente e irrecuperável para a renda dos estratos médios.

Brzezinski (2010), por sua vez, reitera os argumentos de Leigh e ainda indica outras questões de grande interesse às ciências sociais relacionados ao comportamento da renda dos ricos. Investigar a associação entre a renda dos mais ricos e os mais pobres aparece como uma justificativa de enorme relevância devido às suas possíveis consequências, como uma gradativa supressão da classe média, o que levaria a uma crescente polarização social que contribuiria para uma sociedade mais conflituosa. Avaliando de um ponto de vista de formulação de políticas, outra importante razão para o estudo dos ricos estaria relacionada a uma mensuração permanente dos níveis de concentração de renda nos estratos mais ricos por longos períodos de tempo, a fim de se obter uma melhor compreensão do real impacto da aplicação de grandes reformas (tributárias, trabalhistas etc.) sobre os diferentes estratos de renda.

Da segunda justificação, a que diz respeito à importância particular de se fazer uma revisão de literatura sobre os determinantes da renda dos ricos, duas razões principais merecem maior destaque. A primeira delas está relacionada ao fato dos estudos no trato

específico sobre determinantes da renda dos ricos ainda não terem estabelecido um conjunto amplo e consensual desses determinantes. Consequentemente, a construção de uma ampla revisão de literatura é de grande valor, pois, ao tratar de um campo ainda aberto e em claro desenvolvimento, contribui explicitamente para a avaliação dos méritos e das principais limitações existentes.

A segunda razão está relacionada ao melhor entendimento da natureza particular da renda dos ricos em relação ao resto da população, ou seja, a necessidade de demarcar a existência de características importantes na determinação da renda dos ricos que os distinguem do resto da população, tornando uma revisão da literatura sobre o tema uma ferramenta poderosa na apreciação dessas particularidades, assim como no destaque da relevância dessa distinção dos ricos em relação aos demais estratos.

Metodologia

Assim como acontece com uma pesquisa empírica normal, uma pesquisa de revisão de literatura é composta por algumas etapas básicas, havendo inclusive uma clara comparabilidade entre as etapas nos dois tipos de pesquisa. A principal diferença diz respeito aos procedimentos utilizados para colher e analisar os dados.

No que se refere às etapas básicas para realização de uma revisão de literatura, essas correspondem pelo menos a quatro, são elas; a formulação do problema, a busca por dados relevantes ao problema formulado, a avaliação dos dados encontrados e a interpretação dos dados encontrados³. Uma vez que o objeto de investigação já foi explicitado anteriormente, pretendo nesta seção tratar das outras três etapas. Como pesquisa de livros e artigos científicos, uma revisão de literatura deve fornecer ao seu final não apenas um resumo geral que apresente e descreva a bibliografia associada a uma determinada questão, mas também formular uma avaliação crítica dessa bibliografia. Por essa razão é necessário um planejamento e organização específicos para a elaboração da estrutura argumentativa e textual do produto final da pesquisa, o que demanda um processo dinâmico de constante refinamento e esclarecimento dos argumentos e resultados desenvolvidos, uma abordagem flexível que é característica da elaboração de revisões de literatura (Tranfield, Denyer & Smart, 2003).

³ Essa abordagem para o desenvolvimento de uma revisão de literatura é formulado por Erin Jensen em *How To Write a Literature Review*. Disponível em: http://writingcenter.utah.edu/_docs/organization_693_1320713252.pdf

Para tanto, seguir um método se faz fundamental, e é justamente através da explanação do passo-a-passo preferido no cumprimento das três etapas anunciadas no parágrafo anterior que elaboro a metodologia a ser aplicada para esta dissertação.

Como indicado por Webster & Watson (2002), a elaboração de uma revisão de literatura exige que o autor situe sua escrita a partir de conceitos e questões centrais, assim como pela busca por autores reconhecidamente importantes para o tema da revisão de literatura. Logo, a elaboração de um banco de dados para uma revisão de literatura pode seguir uma busca centrada em conceitos ou uma busca centrada em autores. No primeiro caso, independentemente dos autores que o citam, a repetição e relevância do conceito em questão é o primordial. No segundo caso, o foco é fazer um levantamento dos principais conceitos trabalhados por um grupo específico de autores, esse mapa de autores a terem seus principais conceitos rastreados é, por sua vez, desenvolvido, basicamente, por meio de buscas por referências cruzadas (autores mais citados em diferentes artigos sobre o tema em questão) e pela referência a determinados autores como responsáveis por contribuições paradigmáticas ao campo em questão.

No caso desta dissertação, ambas as abordagens serão utilizadas, com especial atenção para a produção bibliográfica sobre os ricos publicada em livros e artigos científicos, nacionais e internacionais, publicados nos últimos vinte anos, o que obviamente não significa que textos e pesquisas relevantes fora desse recorte serão absolutamente ignorados.

Inicialmente, o recorte planejado para esta dissertação focaria na bibliografia dos últimos dez anos, período que corresponde justamente à crescente publicação de estudos sobre os ricos, como já indicado na *Apresentação*. A escolha por estender esse período se deu após o primeiro período de busca e leitura de material bibliográfico, pois ficou claro que ao se considerar especificamente os determinantes, e não apenas a evolução histórica e as tendências apresentadas pela renda dos ricos, valioso material descrevendo a composição e os determinantes da renda dos ricos foram produzidos durante os anos noventa, como, por exemplo, os artigos de Kaplan (1994) e Broom & Shay (2000). Essa escolha também reflete a decisão de incluir o maior número de estudos possíveis sobre a composição e os determinantes da renda dos ricos, uma vez que esse é um campo de estudos relativamente pouco explorado, o que reforça a preferência por uma revisão de literatura ampla, com poucos fatores e critérios excludentes para pesquisas, em contrapartida a uma revisão mais seletiva, com muitos fatores e critérios excludentes (Tranfield, Denyer & Smart, 2003).

O meio de busca primordial para a formação do banco de textos para a revisão de literatura se deu pela utilização de arquivos digitais presentes em ferramentas de busca acadêmica, como o Google Scholar e o Jstor. Além de textos em língua portuguesa, textos em espanhol e inglês farão parte do mapeamento, a fim de evitar ao máximo o não levantamento de pesquisas importantes no campo do estudo da renda dos ricos.

Por ser a investigação dos determinantes da renda dos ricos um campo relativamente recente, é incorporado também para o processo de levantamento bibliográfico, elementos de teorias que não foram desenvolvidas com o enfoque específico nos ricos, mas que contribuem tremendamente para uma melhor compreensão da renda desse estrato específico. Desde que formuladas de maneira lógica, profunda e coerente, e com o cuidado de não extrapolar ou forçar em possíveis comparações e associações, a adaptação de determinadas formulações teóricas contribuem diretamente para o melhor entendimento do tema em questão, no caso, os determinantes e a evolução da renda dos ricos (Sampieri et al., 2006, p. 79).

No que se refere ao processo de avaliação dos dados encontrados (os argumentos e teses defendidas nos artigos) foi aplicado um método de estudo dividido em três momentos distintos:

1. Primeiro, uma leitura rápida apenas do resumo, introdução e conclusão de cada artigo, a fim de saber se ele contém informações realmente relevantes para a revisão de literatura, o que permite uma primeira divisão entre os artigos pelo critério de relevância e prioridade;
2. Segundo, uma leitura atenta, para tomar notas sobre os pontos mais relevantes de cada texto para observar e comparar resultados e conclusões presentes após cada leitura, que seguirá a ordem organizada na etapa anterior, dos textos mais importantes para os menos importantes;
3. Terceiro e último, após constituir um panorama do conteúdo de toda a bibliografia apreendida, os textos foram novamente reagrupados, só que dessa vez por assunto e resultados, para a realização de uma nova leitura, agora fazendo todas as associações entre os argumentos presentes nos textos a partir das anotações feitas no momento anterior.

A interpretação dos resultados está absolutamente associada ao último momento da terceira etapa, pois apenas ao seu final se abre a possibilidade de construir um quadro

definitivo da literatura revisada. Os principais fatores considerados na avaliação dos argumentos e dos resultados encontrados em cada pesquisa são: quais os principais argumentos do autor; quais os principais pontos de discordância com outros autores que tratam da mesma questão; que discussões e fatores relevantes foram deixados de fora do artigo; existe algum elemento inédito na forma como o autor aborda os problemas tratados no artigo; qual a extensão e nível de generalização dos resultados obtidos.

Dessa maneira, assim como Mitchell & Sullivan (2001) ao final de sua revisão de literatura, tenho como propósito produzir um quadro indicando dois méritos alcançados: (i) o estado da arte do tema revisado, ou seja, o que é sabido sobre os determinantes e a evolução da renda dos ricos; (ii) apresentar uma síntese geral das conclusões que podem ser feitas sobre os avanços conquistados referentes ao estudos dos ricos.

Capítulo 1 – Desigualdade e a estratificação dos ricos

Examinar as causas e consequências para os diversos tipos de desigualdades sociais que podem ser delineadas entre diferentes estratos sociais exige, fundamentalmente, o posicionamento dos princípios que orientam o modelo de estratificação preferido e a justificativa pela preferência desse modelo para o tratamento do tipo de desigualdade em questão. Consequentemente, pelo bem da coerência no tratamento dos ricos como um estrato diferenciado ao longo desta dissertação, é necessário: (i) o esclarecimento da razão pela preferência em utilizar a renda como critério para qualificar o estrato dos ricos frente a um quadro geral de diferentes desigualdades; (ii) os métodos e medidas encontrados na literatura revisada para definição e mensuração do estrato dos ricos segundo o critério de renda.

1.1 Classe, renda e os ricos

Como “tipo” de desigualdade, a desigualdade de renda responde diretamente a um modelo de estratificação por classe, o que não significa de maneira alguma que o monopólio para a definição de classe se dê pelo critério de renda⁴. Tanto é o caso que, historicamente, na literatura sociológica, é mais comum modelos de estratificação buscarem combinar critérios relacionados a ocupação e posição de comando na empresa (Weber, 2000; Goldthorpe, 1987; Wright, 2000), do que a aplicação de uma escala numérica hierarquizante com base na renda.

Em um balanço geral do que se fez e do que se faz em estudos sobre os diferentes tipos de desigualdade, Grusky (2011) expõe, entre problematizações e novas descobertas, uma série de diagnósticos sobre tendências passadas e presentes, assim como as limitações enfrentadas pelos estudos de desigualdade na atualidade.

Dessa série de diagnósticos, alguns interessam mais e refletem melhor o mérito e os desafios dos estudos sobre desigualdade de renda, ainda que sejam direcionados aos estudos sobre desigualdade de maneira geral. A identificação de oito tendências que indicam uma crescente aversão à pobreza e aos elevados níveis de diferentes desigualdades, por exemplo, refletem bem essa situação, uma vez que três dessas oito tendências se relacionam diretamente com preocupações extremamente atuais e centrais para os estudos de

⁴ Para uma síntese de diferentes modelos de estratificação por classe, ver Medeiros (2005).

desigualdade de renda, sendo essas três tendências: (i) a de uma abordagem para “macroexternalidades”, voltada para explicar os efeitos de elevados níveis de desigualdade para o desempenho econômico geral de um país e conflitos étnicos, por exemplo; (ii) a de uma abordagem para “microexternalidades”, voltada para explicar os efeitos de elevados níveis de desigualdade sobre inúmeros aspectos que permeiam a condição de vida dos indivíduos, como saúde e a participação política; (iii) a de uma abordagem voltada para explicar e mensurar o acelerado aumento recente nos níveis de desigualdade de renda em diversos países desenvolvidos.

Ainda que diversos estudos possam ser citados para demonstrar a atualidade dessas três tendências nos estudos sobre desigualdade de renda, duas publicações recentes que exemplificam precisamente a justaposição e a emergência dessas três tendências são *The Great Escape* (2013), de Angus Deaton, e *The Price of Inequality* (2013), de Joseph Stiglitz. Na primeira, o autor realiza uma detalhada análise da evolução e dos dividendos sociais (positivos e negativos) referentes à distribuição da saúde e do bem-estar material ao longo do século 20. Os espetaculares avanços na capacidade do ser humano de prolongar sua vida, reduzir drasticamente níveis de desnutrição e a incrível redução nos níveis absolutos de pobreza ao redor do mundo são classificados por Deaton como um grande feito da humanidade, uma fuga via progresso.

Porém, esse progresso vem diretamente associado à distribuição ao seu acesso, algo descrito como a “dança sem fim entre progresso e desigualdade” (p. 12). Portanto, como outro lado da moeda, o incrível aprofundamento nas distâncias entre aqueles que mais se beneficiaram da “grande fuga” e aqueles que menos se beneficiaram, faz com que mesmo os avanços sociais absolutos mais impressionantes denotem, no mínimo, uma avaliação cuidadosa. Tanto é o caso que uma das principais preocupações derivadas do aumento na distância entre aqueles em melhores condições e aqueles em piores condições diz respeito à avaliação de que níveis elevados de desigualdade podem contribuir para que aqueles que se encontram no topo, a fim de proteger sua posição e os benefícios que resultam dessa posição privilegiada, destruam e capturem os mecanismos sociais de progresso e bem-estar que os conduziram ao topo (como uma educação pública de qualidade ou um sistema tributário progressivo), impossibilitando para aqueles na base da pirâmide a capacidade de acessar e desfrutar dessas oportunidades para também progredirem socioeconomicamente.

A concentração de poder econômico e político são, portanto, uma questão bastante sensível a Deaton, que denuncia, por exemplo, a ação de elites para bloquear e restringir o acesso a bens educacionais, o que afeta não apenas o nível de desigualdade, mas também o próprio potencial de crescimento econômico de um país (p.215). Deaton alerta também à necessidade de se melhor mensurar e avaliar em que medida o salário e a renda dos ricos corresponde a uma compensação financeira por elevados níveis de produtividade e em que medida essa renda deriva da ação política organizada de elites através de lobbies políticos (p. 212).

Já Stiglitz (2013), ainda que também centre sua análise em problematizações relacionadas à elevação no nível da desigualdade de renda, o foco principal é o exame das consequências sociais dessa elevação, enquanto que no caso de Deaton o foco principal é uma avaliação da evolução histórica na distribuição da riqueza e saúde. Por essa razão, o trabalho de Stiglitz se desenvolve mais no sentido de apresentar hipóteses e discutir algumas teorias que tratam dos prejuízos ao bem-estar geral dos indivíduos em uma sociedade causados pela elevação no nível de desigualdade de renda.

Utilizando como referência o caso dos Estados Unidos, Stiglitz relaciona diversas questões políticas e econômicas às consequências negativas de um elevado nível de desigualdade de renda, o que torna o livro uma espécie de manual dos aspectos negativos de se ter uma sociedade muito desigual em termos de renda – ainda que o quão desigual seja o muito desigual não seja claramente estabelecido. Questões que vão da ameaça ao bom funcionamento da democracia, passando pelo enfraquecimento da eficiência do poder judiciário, até à captura de políticas macroeconômicas pelo interesse das elites correspondem a problematizações desenvolvidas por Stiglitz.

Ainda que os trabalhos de Deaton e Stiglitz ofereçam uma valiosa observação quanto aos níveis de desigualdade e suas consequências, principalmente no que se refere aos efeitos indesejáveis provenientes do crescimento acelerado da parcela de renda geral que pertence aos ricos, algumas questões fundamentais recebem pouca ou nenhuma atenção. Uma dessas questões se refere à definição do estrato dos ricos, uma vez que a proposição de que grupos específicos podem agir de maneira organizada pela manutenção ou ampliação de seus interesses, demanda a necessidade de melhor definir quem compõe esse grupo.

Independentemente do critério utilizado para definir o estrato dos ricos, a premissa de que os ricos podem atuar de forma organizada e de que compartilham uma série de características comuns – seja de preferências ou de posse sobre certos ativos econômicos –, infere diretamente no papel central que a ação política e social possui sobre o nível geral da desigualdade de renda em uma população.

Através de uma crítica radical à ideia de que a desigualdade de renda apenas reflete qualidades inalienáveis desiguais entre os indivíduos, ou seja, da naturalização das desigualdades, Fischer et. al (2011) fornecem importantes argumentos que ajudam a melhor compreender o papel e a influência que estratos organizados possuem sobre o nível da desigualdade de renda.

Ao se tomar o conjunto de escolhas da sociedade a respeito de mercados mais ou menos regulados, o valor do salário mínimo, a cobertura e a qualidade de serviços públicos para todos os indivíduos e a escolha pelo subsídio a grupos específicos, o caráter essencialmente político da estrutura de recompensas e remunerações que regulam o nível da desigualdade de renda transparece nitidamente. Para se discutir então o mérito de como estratos específicos atuam diretamente para alterar a estrutura de remuneração e quais grupos se beneficiam dessa alteração, faz-se necessário descobrir quais determinantes possuem maior relevância para a renda de cada estrato.

Quando essa discussão se desloca para o tratamento específico do estrato dos ricos, não se pode confundir a utilização do critério de renda como critério de estratificação, com a ideia de que seja apenas o nível de renda elevado o que determina os ricos como estrato, como uma classe específica. Os ricos compartilham entre si, também, em maior ou menor medida, uma série de determinantes sociais responsáveis pelo nível de renda compartilhado, pois compõem justamente o estrato com acesso a certos recursos que os colocam à frente dos demais.

É precisamente na competição por esses recursos e na capacidade de bloquear ou dificultar o acesso a esses recursos, via controle e alteração das regras que regulam a estrutura de remuneração e recompensa econômicas em uma sociedade, que os interesses de cada estrato se tornam observáveis, configurando uma situação aberta de conflito distributivo. Focar nos elementos relevantes que orientam esse conflito distributivo perpassa um exame

detalhado de diferentes variáveis, que vão além de características socioeconômicas que os indivíduos carregam.

Nesse sentido, a aproximação entre explicações clássicas, que se baseiam nos atributos individuais que os agentes levam para o mercado de trabalho (Blau e Duncan, 1967), com a preocupação de se ter no horizonte de análise o delineamento de uma estrutura de classe que posiciona a hierarquia e as relações de poder (político e econômico) entre os diferentes estratos – característica definidora das abordagens neomarxistas, segundo Manza e McCarthy (2011) –, corresponde a um exercício bastante frutífero, pois amplia a capacidade de se detectar novas tendências no tratamento de diferentes tipos de desigualdade.

Denunciando certa inabilidade da pesquisa sociológica em se fazer relevante na discussão acerca das novas tendências de desigualdade que emergem na sociedade americana, DiPrette (2007) sintetiza cinco razões fundamentais para compreender essa dificuldade. São as razões apresentadas por DiPrette: (i) o pouco interesse da sociologia em tratar de desigualdades em salários, renda e ganhos econômicos de uma maneira geral; (ii) a maior preocupação com mobilidade social ao invés de mudanças na estrutura distributiva; (iii) uma maior atenção dada à mobilidade intergeracional e não à mobilidade na carreira; (iv) o foco prioritário dos estudos de desigualdade se darem em gênero e raça, e não na população como um todo; (v) a pouca atenção dada por estudos quantitativos ao papel desempenhado por mudanças institucionais e como elas afetam o mercado de trabalho, a organização sindical, a política de salário mínimo e os seus impactos sobre a desigualdade.

Considerando essas ressalvas e as demais informações até aqui apresentadas referentes ao melhor entendimento das novas tendências de desigualdade, é chegado o momento mais oportuno para discutir diretamente a preferência pela estratificação dos ricos com base na renda, sem antes, porém, registrar duas investigações sobre elites econômicas e classes dirigentes nas ciências sociais que não se utilizaram do critério de renda para estratificação. Uma dessas investigações diz respeito ao trabalho desenvolvido por Thorstein Veblen acerca do que ele classifica como “classe ociosa”, em sua obra “A Teoria da Classe Ociosa” (1983). Nela, Veblen examina pela conjunção de diversos relatos temáticos, uma classe que se sustenta por uma riqueza material elevadíssima, mas que se faz notar como classe por seus membros se empenharem em uma corrida por status, em que a comparação ao outro e a gradação da estima segundo o sucesso pecuniário, corresponde ao limite máximo do que Veblen classifica como emulação pecuniária.

A classe ociosa carrega em si a marca da cultura mais alta, de uma superioridade econômica traduzida e representada pelo ócio e consumo conspícuos como veículos de boa reputação. Para o caso do ócio, um fator relevante apontado por Veblen é a liberação generalizada na esfera familiar de todos os deveres sociais executados em benefício do lar. Deveres esses que são assumidos por criados domésticos e criados especializados, tornando o ócio uma virtude compartilhada por todos que compõem a organização familiar, e não mais apenas um privilégio do chefe de família.

Para o caso do consumo, o elemento central corresponde ao gasto supérfluo, que não pode ser confundido com gasto inútil, sem finalidade, uma vez que essa qualificação ignoraria o papel central do consumo conspícuo como reflexo do padrão de vida. O gasto supérfluo, portanto, pode tranquilamente ser classificado como o motor da corrida emulatória da classe ociosa e o seu efeito simbólico desejado. É importante ressaltar também no trabalho de Veblen, as observações quanto ao conservantismo exacerbado da classe ociosa, reproduzido com o intuito de resistir, por diferentes meios, a quaisquer mudanças que possam afetar sua posição privilegiada.

Wright Mills (2011) é outro que escreve sobre os privilegiados, mas com o foco direcionado à sua capacidade de concentrar poder político, militar ou econômico. A classificação desses grupos como elites, denota a capacidade por eles possuída de tomar decisões que afetam o conjunto da sociedade, poder esse que não se encontra ao alcance dos cidadãos comuns. Na condição de dirigentes, a elite assume um papel que demanda também deveres, pois comandam instituições e influenciam diretamente diversas e importantes decisões acerca do futuro da sociedade.

Para Mills, três são as principais ordens dirigidas pela elite em uma sociedade moderna: a ordem política, a ordem econômica e a ordem militar. O ponto em comum entre essas três ordens é a crescente centralização dos recursos que as comandam e a centralização no controle desses recursos. O poder da elite é, nesse sentido, o maior controle e conhecimento sobre recursos desejados e valorizados por todos, ou seja, a elite é aquele grupo que possui o que se deseja possuir. Outro aspecto muito caro às elites em sociedades modernas é a aproximação e coordenação dos seus respectivos interesses, configurando o que Mills descreve como uma economia política que inter-relaciona as diferentes elites dirigentes, o que forma um estrato dirigente.

Já no caso desta dissertação, ao se utilizar a nomenclatura de “ricos” para se referir a um determinado estrato, a intenção é implicar uma posição privilegiada no comando de recursos econômicos, representado por um nível de renda relativo elevado. O que se entende por renda é a soma das diferentes fontes de rendimentos, como salários, lucros de empreendimentos, pensões e rendimentos de capital, como dividendos e juros, ainda que em muitas mensurações os rendimentos de capital sejam excluídos.

Ter essas diferentes fontes de rendimento em conta é de grande relevância para a mensuração da desigualdade, pois, ainda que o foco da distribuição de renda seja o resultado e não o meio – ou seja, não importa se o rico se tornou rico por trabalhar longas horas e possuir um salário altíssimo ou se toda sua renda se origina de um enorme estoque de capital investido em ações e imóveis –, importantes mudanças na tendência geral do nível da renda dos ricos e, portanto, do efeito que a renda dos ricos possui sobre o nível geral de desigualdade, podem ser identificados a partir da observação de mudanças na composição da renda dos ricos.

Como estudo dos processos que geram desigualdade, a pesquisa em estratificação investiga necessariamente a relevância e de que maneira diferentes variáveis, como ações individuais e coletivas, mudanças em regras sociais e características socioeconômicas determinam o quadro geral de desigualdade. No caso da estratificação por renda, a manutenção da renda como elemento constante, permite definir e quantificar o peso dessas diferentes variáveis, que são classificadas por Sorensen como “ativos rentáveis” (Sorensen, 2000). A referência à Sorensen aqui é valiosa, pois o seu esquema de estratificação é bastante útil para compreender a desigualdade de renda sob uma perspectiva agregada, combinando a relevância de fatores individuais e de classe para as condições de vida de uma classe. Como conceito para definir a posição em uma estrutura econômica desigual, a posição de classe é definida por Sorensen segundo condições de vida, em suas palavras, “o nível total de riqueza” (2000, p. 1523). Ainda que riqueza não seja o mesmo que renda, definir a posição de classe segundo resultados e não pela autoridade sobre outros empregados, por um mapa ocupacional com múltiplos critérios ou pela compra e venda de força de trabalho representa um diferencial importante no seu modelo de estratificação por classe.

Outro aspecto de extrema importância no esquema de estratificação de Sorensen diz respeito à ampliação do conceito de arrendamento para além da clássica e bastante difundida noção de arrendamento da terra (Sorensen, 1996). O arrendamento de Sorensen engloba

qualquer ativo ou recurso capaz de gerar vantagens econômicas no uso de capital e trabalho; no uso de combinações entre capital e trabalho que geram novas tecnologias; e no uso de habilidades individuais raras ou especiais que não podem ser aprimoradas exclusivamente por treinamento. Consequentemente, quanto maior o controle sobre recursos e ativos (naturais e sociais) passíveis de serem arrendados e transformados em vantagem econômica, maior será a renda e mais elevada a posição de classe (Sorensen, 2000).

Ainda sobre o arrendamento, vale advertir que a vantagem por ele gerada existe apenas em relação àqueles que não possuem o recurso ou ativo arrendado. Nesse sentido, a educação em si não é um recurso objeto do arrendamento, mas o controle de certos indivíduos sobre recursos educacionais que não estão disponíveis aos demais conforma um quadro em que essa “educação extra” é objeto de arrendamento. Essa abordagem objetiva deixar bastante claro o conflito distributivo pelo controle de recursos e ativos arrendáveis entre os diferentes estratos, o que configura uma teoria estrutural da desigualdade (Sorensen, 1996).

Parte essencial desse conflito distributivo se dá em torno de restrições e barreiras de diferentes ordens que bloqueiam o acesso a recursos e ativos arrendáveis, porém os arranjos sociais que rodeiam cada arrendamento são diferentes, de forma que os conflitos que se formam se dão de diferentes formas. O *rent-seeking* e o controle de monopólios são as duas grandes expressões desse conflito.

No esquema de Sorensen, *rent-seeking* se refere à busca pelo controle dos ativos por meio de um mercado competitivo, sendo que essa corrida raramente se dá em condições de igualdade, já que custos proibitivos de caráter institucional, social e econômico podem se interpor entre o desejo e a realização do arrendamento de determinados recursos e ativos. Já o controle de monopólios é a posição dominante consolidada de um indivíduo ou estrato sobre determinados recursos ou ativos, posição essa que é reproduzida pela imposição de restrições que dificultam ou impedem o acesso daqueles situados fora do monopólio. Essas restrições podem se dar de diversas formas, como pelo controle de patentes e lobby político. Vale ainda destacar que as disputas e conflitos gerados pelo *rent-seeking* e pela formação de monopólios se dão em qualquer mercado, ou seja, desde empresas multinacionais que competem pelo direito de explorar petróleo em águas profundas, até profissionais liberais que se organizam para impedir o aumento na oferta de profissionais da sua área.

Como o foco é no resultado e não no meio, não é a posse desses ou daqueles recursos e ativos arrendáveis que define o estrato, mas o nível de renda auferido da posse de determinados recursos e ativos. Então, dada uma estrutura social, a ação no sentido de proteger ou expandir a capacidade de arrendamento reflete os interesses objetivos e a capacidade de mobilizar recursos dos diferentes estratos. Dessa maneira, aqueles que conseguem auferir maior remuneração dos seus recursos e ativos são os menos interessados em um reordenamento ou redistribuição da estrutura compensatória dos recursos e ativos arrendáveis.

Com a renda estabelecida como variável dependente, a ser determinada pela posse de recursos e ativos, faz-se necessário também compreender as diferentes formas de mensurar e definir os ricos segundo esse critério. Para tanto, uma revisão da literatura que propõe diferentes maneiras de proceder com essa mensuração é apresentada a seguir.

1.2 Para determinar os ricos: mensuração e linha de riqueza

O objetivo estabelecido para este tópico é indicar e discutir as questões fundamentais que norteiam a determinação e caracterização do estrato dos ricos sob os limites analíticos da revisão de literatura proposta. Nesse sentido, são apreciadas importantes contribuições que propõem diferentes métodos de qualificar e medir o nível da renda dos ricos.

Ainda que não toquem diretamente no propósito central da revisão de literatura sugerida para esta dissertação, cujo enfoque é o dos determinantes e evolução da renda dos ricos, faz-se necessário uma consideração que busque esclarecer, ainda que de forma introdutória, a quem se refere e de que formas se definem os ricos. No que diz respeito à fonte de mensuração, ou seja, da natureza dos dados para verificar o nível de renda dos ricos e determinar, por exemplo, quantas vezes a renda dos ricos é maior que a renda média, ou quanto da renda nacional pertence aos ricos, parece-me seguro afirmar que, essencialmente, duas fontes prevalecem: a de pesquisas amostrais e a dos dados provenientes do imposto de renda.

Exemplos que seguem um desses dois caminhos são diversos, e vantagens e desvantagens existem em ambos, mas para fornecer uma caracterização dos dois casos, vale, para as pesquisas amostrais, por exemplo, citar trabalhos como os de Peichl (2009) e

Medeiros (2005). Uma das principais vantagens em se utilizar dados provenientes de pesquisas amostrais é a possibilidade de poder utilizar diferentes bancos de dados, já que diferentes institutos e centros de pesquisa aplicam separadamente diferentes tipos de questionário com diferentes finalidades. Isso permite um panorama mais amplo do estrato dos ricos e, conseqüentemente, a possibilidade de investigar os ricos em perspectiva com diversas variáveis socioeconômicas. Como principal ponto negativo, é possível indicar a subestimação da renda dos ricos, que, em alguns casos, pode ser tão extrema a ponto de alterar significativamente para baixo a medida de índices sintéticos como o Gini (Alvaredo 2011).

Como já indicado na *Introdução*, da utilização de dados provenientes do imposto de renda, a pesquisa de Piketty (2001) aparece como referência importante para a proliferação desse tipo de base de dados para estudar os ricos, ainda que a utilização de dados tributários para pesquisar a desigualdade seja uma abordagem bem antiga. Para ter uma ideia, Leigh (2009) aponta a utilização de tal fonte em pesquisas sobre desigualdade por Arthur Bowley em 1914!

Assim como nos casos de pesquisas amostrais, seria possível utilizar diversos exemplos para ilustrar as características na utilização de dados do imposto de renda, Entretanto, acredito que dois textos em particular colaboram de forma bastante pedagógica para entender os argumentos que contam a favor e contra os dados provenientes do imposto de renda, pois apresentam explicitamente esse tipo de discussão. Refiro-me às contribuições de Leigh (2009) e de Atkinson, Piketty e Saez (2011).

Uma síntese dos argumentos contrários e favoráveis faz possível a indicação como pontos negativos: a piora na confiabilidade dos dados devido a problemas de sonegação de impostos; prejuízos à comparabilidade entre e em um mesmo país devido a mudanças nas regras de arrecadação e cobrança de impostos, como a unidade tributada, a data de referência para cobrança do ano tributário e, simplesmente, a não existência de dados para alguns intervalos de tempo e anos específicos. Por outro lado, as vantagens seriam: a possibilidade de construção das chamadas séries históricas, que cobrem períodos de tempo bem mais longos do que aqueles permitidos pelas pesquisas amostrais; ter uma fonte mais precisa e que não subestima o nível de renda dos ricos; e a possibilidade de saber o peso de diferentes rendimentos na renda total dos ricos, assim como observá-la por diferentes ângulos (soma de todos os rendimentos, exclusão de alguma fonte específica de rendimento, renda pós-impostos, renda pré-impostos etc.).

No que diz respeito à definição dos ricos, é possível observar a existência de uma diferenciação de ordem bem mais complexa do que a natureza dos dados utilizados. Para definir analiticamente o estrato dos ricos, é indispensável uma clareza maior do que afirmações genéricas e carregadas de prenoções que simplesmente os classifiquem como “capitalistas” ou “elite”. Tendo em conta até onde esta revisão de literatura conseguiu se estender, é possível distinguir os critérios de mensuração dos ricos em estáticos e dinâmicos.

O critério estático corresponde à determinação de que o estrato dos ricos corresponde a uma porcentagem específica da população, mas sem estabelecer a priori um critério que indique uma separação numérica pelo nível de renda, ou seja, de que a renda dos ricos começa a partir de certo valor em dólares, euros ou PPP's (Purchasing parity power). Dessa forma, assume-se *ad hoc* que o número de ricos é uma proporção constante à população total, de maneira que, em análises do comportamento da renda dos ricos em longos períodos, independente de variações demográficas, os ricos continuam a ser uma mesma porcentagem específica. É claro que isso não significa um engessamento da investigação, uma vez que a porcentagem dos ricos pode ser infinitamente fracionada e a composição da renda para cada nova fração não é prejudicada.

O que de fato não existe, porém, é um acordo definitivo sobre em que porcentagem de fato começa os ricos. As mais comumente utilizadas são as que remetem aos 10%, 1% e 0,1% mais ricos da população – que poderíamos chamar arbitrariamente de ricos, muito ricos e super-ricos, respectivamente – e aos intervalos entre essas porcentagens. Os estudos que utilizam dados do imposto de renda se utilizam basicamente desse critério, pois como há uma reconhecida baixa captação de informação em estratos não-ricos, principalmente para anos mais antigos, o nível de renda dos demais estratos se torna de difícil estimação. Consequentemente, como o estudo dos ricos a partir dos dados de imposto de renda representa parte vital da difusão das pesquisas sobre os ricos, a utilização de porcentagens específicas como separatriz se tornaram aceitas sem maiores problemas, de forma que são replicadas em pesquisas sobre os ricos em diversos países.

O critério dinâmico, por sua vez, caracteriza-se por uma definição dos ricos, ou melhor, a partir de que separatriz se inicia o estrato dos ricos em uma dada distribuição, tendo em conta o nível de renda dos outros estratos que compõem a distribuição, ou seja, é um critério dependente de questões distributivas. O melhor exemplo de aplicação desse critério é a construção de uma “linha de riqueza”, primeiro proposta por Medeiros (2005), cuja

metodologia posteriormente foi replicada para pesquisas sobre desigualdade na Índia (Mishra & Joe, 2010), no Irã (Bagheri & Kavand, 2007) e na Bahia (Alves, 2003). O que Medeiros (2005) propõe é uma abordagem análoga ao da construção de uma linha de pobreza, de forma que se utiliza da ideia de “hiato de pobreza” – “espaço” total de renda que separa todos os indivíduos pobres da superação da linha de pobreza – para desenvolver um “hiato de riqueza” – “espaço” total de renda que separa todos os indivíduos ricos da fronteira que os faria deixar de serem ricos.

Algo extremamente interessante nessa proposta de Medeiros é o fato de escancarar no debate um princípio distributivo a partir de uma teoria de justiça. No caso, a ideia de que uma sociedade com pobreza é inadmissível, e que a medida mais eficiente para eliminar essa situação indesejada é o da transferência direta, dos mais ricos para os mais pobres. Como medida prática para esse problema, a renda necessária para tirar todos os indivíduos da pobreza em uma dada distribuição corresponde à renda extra dos ricos que compõe o hiato de riqueza, ou seja, a definição dos ricos depende diretamente da definição dos pobres. É claro que definir abaixo de que nível começa a renda dos pobres é de alguma arbitrariedade, porém, como o próprio Medeiros afirma, existem consensos mais seguros para definir um limite de renda mínimo para sobreviver, do qual qualquer renda inferior pode ser considerada imoral, do que um limite máximo, do qual qualquer renda superior pode ser considerada imoral.

O importante de se ter em conta a relação entre as medidas de riqueza e uma teoria de justiça se torna ainda mais clara no caso de Brzezinski (2010), quando ao aplicar, para dados de pesquisas amostrais na Polônia entre 1998-2007, diferentes formas de medir a riqueza, apesar de encontrar a mesma tendência, de crescimento da parcela de renda dos ricos a custa da renda dos pobres e da classe média, esse crescimento da renda dos ricos, dependendo da medida de riqueza, varia entre 9 e 50%. Outras propostas para a definição de uma linha de riqueza a partir de alguma replicação de índices e axiomas distributivos consolidados na literatura sobre linhas de pobreza podem ser encontrados em Eisenhauer (2011) e Bose, Chakravarty e D’ambrosio (2014), para uma avaliação multidimensional da riqueza, ver Peichl e Pestel (2013).

Capítulo 2 – Evolução da renda dos ricos em uma perspectiva internacional

Ainda que se desenvolvam sobre o mesmo tema – a evolução da renda dos ricos ao longo do século XX em diferentes países –, as discussões deste capítulo são desenvolvidas em eixos distintos. O primeiro se dedica à apresentação da evolução da renda dos ricos em países que demonstram uma tendência de elevação no nível de renda dos seus ricos para o final do século XX e início do século XXI; o segundo eixo, por sua vez, foca na evolução da renda dos ricos para países que não apresentam tendência de elevação no nível de renda dos seus ricos para o final do século XX e início do século XXI. Esse tipo de comparação em uma perspectiva internacional para a renda dos ricos se tornou possível pela difusão de estudos deflagrados desde a publicação da obra de Piketty, *Les Hauts Revenues en France au 20ème siècle* (2001), e que culminou no *The World Top Incomes Database*⁵.

Os métodos utilizados nesse tipo de pesquisa são bastante similares, pois utilizam dados provenientes do imposto de renda, resultando na construção de séries históricas para os ricos que em alguns casos remontam ao século XIX, o que possibilita observar a evolução e a composição da renda dos ricos em uma perspectiva de longuíssimo prazo⁶. Outra vantagem desses dados no que refere à investigação dos ricos é que eles possibilitam uma estimação do comportamento da desigualdade de renda ao longo de toda a distribuição, permitindo a observação do comportamento da desigualdade de renda muito antes das aplicações de pesquisas amostrais (Leigh, 2007).

Os livros organizados em parceria por Atkinson & Piketty (2007; 2010), que contam com a contribuição de quase vinte pesquisadores de várias nacionalidades, destacam-se justamente por compilar várias pesquisas sobre a evolução da renda dos ricos e as mudanças em sua composição, o que permite uma avaliação comparada entre diferentes países. Em ambas as obras são apresentadas séries históricas para a renda dos ricos em vinte e dois países, de quatro continentes, com alguns casos de dados do século XIX. Infelizmente, uma série histórica para o Brasil ainda não foi desenvolvida, sendo Argentina e Colômbia os únicos países da América-Latina contemplados, o primeiro com uma série iniciada em 1932,

⁵ <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>

⁶ Vale alertar, porém, que cada país apresenta limitações particulares e muito concretas na oferta de dados do imposto de renda, de forma que muitos países apresentam séries descontínuas.

mas, infelizmente, bastante descontínua, e o segundo com uma série relativamente curta em comparação com as séries históricas de vários outros países.

Para uma melhor compreensão das diferentes formas e padrões de evolução da renda dos ricos, tanto no conjunto dos países com tendência de elevação na renda dos seus ricos, quanto no conjunto dos países sem essa tendência, é feita uma separação em subgrupos com fins estritamente pedagógicos. Ainda que em grande medida o critério de separação seja em alguns casos arbitrário, a preferência por essas subdivisões se deve à vantagem que ela oferece ao permitir uma melhor associação e contraste na observação e definição das diferentes tendências para a renda dos ricos em uma perspectiva internacional.

Ao final do capítulo há um breve tópico direcionado à discussão de algumas questões que derivam diretamente da construção de séries históricas. O objetivo é apresentar os méritos existentes na construção dessas séries históricas para vários países e ressaltar alguns de seus desdobramentos na discussão sobre desigualdade de renda, além de introduzir a discussão sobre os determinantes da renda dos ricos, a fim de ter uma melhor noção do que se deve levar em consideração ao se tentar explicar a elevação ou diminuição da renda dos ricos.

2.1 Séries históricas para a renda dos ricos

2.1.1 Os Ricos cada vez mais ricos: países que apresentam uma tendência de crescimento no nível de renda dos seus ricos

O grupo dos países que possuem no presente uma tendência de crescimento no nível de renda dos seus ricos apresenta largas e diversas heterogeneidades: seja pela parcela da renda nacional controlada pelos ricos; pela composição da renda dos ricos; pelo ritmo de crescimento da renda dos ricos e pela trajetória da renda dos ricos até chegar ao presente estado de crescimento.

Aproximar diferentes países no que diz respeito à renda dos seus ricos, portanto, é uma questão complicada, que requer especial cuidado e clareza, principalmente quando o período que serve de referência para comparação compreende várias décadas, caso das pesquisas sobre a evolução da renda dos ricos que se utilizam dos dados do imposto de renda. Portanto, com a finalidade de evitar aproximações espúrias, uma subdivisão do conjunto de países que apresentam uma tendência de elevação no nível de renda se faz necessária. Com base nas

mudanças referentes à composição da renda dos ricos e o nível e momento da inflexão no nível da renda dos ricos, três subgrupos podem ser delineados sem maiores problemas: um formado pelos países anglo-saxões (Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Irlanda, Austrália e Nova Zelândia); um formado pelos países nórdicos (Suécia, Finlândia e Noruega); e um subgrupo mais heterogêneo, com os países restantes, formado por Itália, Portugal, Argentina, Índia, Japão, China e África do Sul⁷.

Caracterizações gerais importantes sobre a renda dos ricos podem ser observadas nesses três subgrupos. Para tratar delas, é apresentado a seguir um levantamento para cada país a partir do subgrupo em que ele se encontra.

Os Anglo-Saxões: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Irlanda, Austrália e Nova Zelândia

Dentre os três subgrupos, o dos anglo-saxões é aquele já melhor investigado e reconhecido pela literatura (Piketty e Saez, 2006; Leigh, 2009; Atkinson e Leigh, 2013). Não seria exagero apontar para a existência de uma avaliação consensual no que se refere à similaridade na composição e comportamento da renda ao longo do século XX dos ricos entre os países que compõem os anglo-saxões. A homogeneidade nesse grupo de países é ainda mais aparente ao se observar os momentos de inflexão da renda dos ricos, sejam a favor ou contrárias aos ricos.

Nesse sentido, iniciar pelo caso dos Estados Unidos parece ser a escolha mais lógica. Não apenas por ser o país em maior evidência quanto à discussão sobre os ricos e elevados níveis de desigualdade dentre os países desenvolvidos, mas, também, pelos motivos que fazem dos Estados Unidos o país em maior evidência: a recuperação extraordinária da renda dos ricos (antes de transferências e impostos) para níveis maiores que aqueles registrados antes da Segunda Guerra Mundial (Saez, 2013).

É utilizado como referência para a evolução da renda dos ricos nos Estados Unidos, o texto de Piketty & Saez (2007), que cobre o período de 1913-2002. O artigo original foi publicado em 2003, e só cobria o período até 1998. Atualizações para a série depois do texto

⁷ A série para a África do Sul não está presente nos livros organizados por Atkinson e Piketty (2007; 2010), mas faz parte do *The World Top Incomes Database*, e seu artigo está disponível para acesso em: <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/#Country:South%20Africa>

de 2007 podem ser encontradas em Saez (2013) e no *The World Top Incomes Database*⁸, mas não acrescentam nenhuma nova informação substancial, com exceção do comportamento da renda dos ricos no pós-crise de 2008, quando é nítida uma queda abrupta na renda dos ricos, seguida por uma rápida recuperação.

Nesse caso, porém, mais interessante do que a queda ou a recuperação da renda dos ricos, é a velocidade e o contexto alarmante dessa recuperação, uma vez que entre 2009-2012, o 1% mais rico aumentou sua renda em 31.4%, enquanto os outros 99% apresentaram um crescimento de 0.4%, de forma que o 1% mais rico capturou 95% de todo o crescimento na renda americana no período (Saez, 2013).

Mudando o foco para o quadro geral da evolução da renda dos ricos nos Estados Unidos, fica claro como a recuperação na renda dos ricos pós-crise de 2008 não é nada mais do que uma correção em compasso com uma tendência de longo prazo que teve início no começo dos anos 80 (Figura 1). Também vale destacar que essa tendência experimentou outras rápidas experiências de queda, seguida por imediata recuperação na renda dos ricos, como no final dos anos 90.

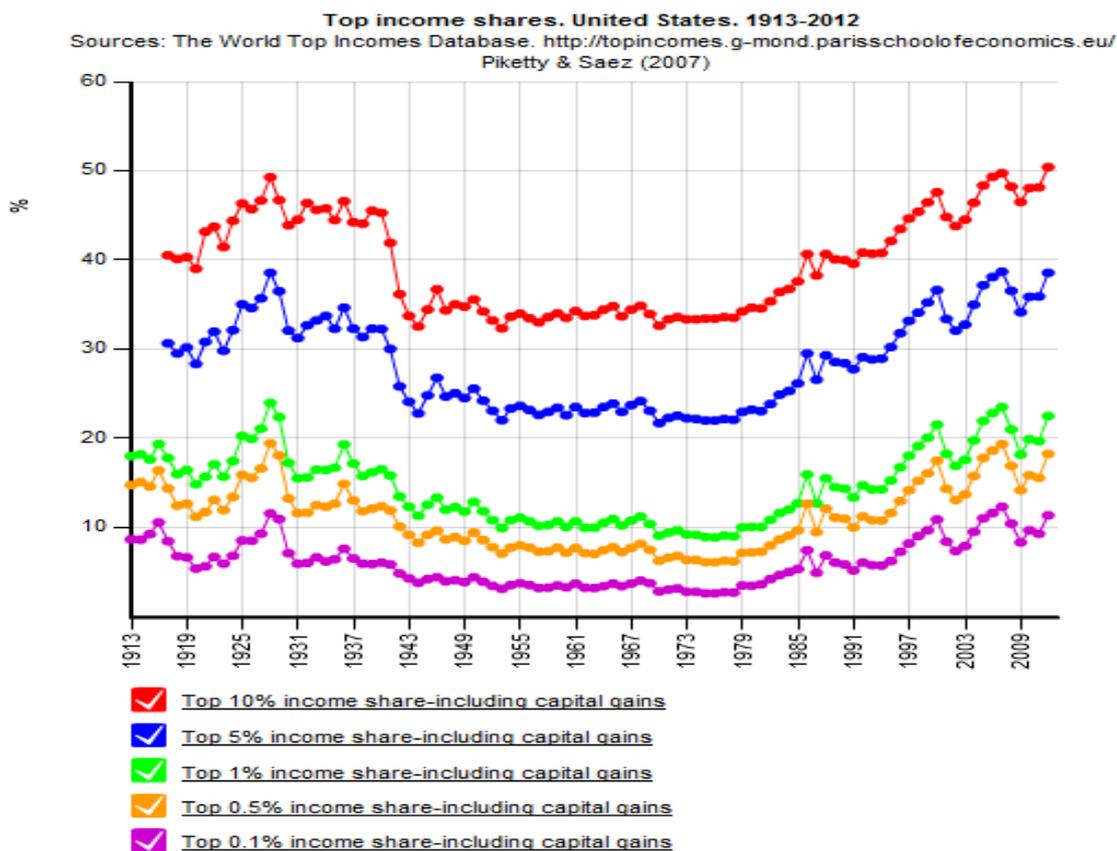
Observando a Figura 1 é evidente a forma em U para a evolução da renda dos ricos nos Estados Unidos, com uma tendência até mais clara na “perna direita” do U, período marcado pelo aumento progressivo da renda dos ricos após trinta anos de estabilidade. Esse “modelo” de evolução é de certa forma o modelo padrão, que se repete para os demais países anglo-saxões, especialmente nos casos do Reino Unido, Canadá e Irlanda.

Outro aspecto de extrema importância para compreender a evolução da renda dos ricos nos Estados Unidos diz respeito às mudanças na composição da renda dos ricos. Se os elevados níveis na “perna esquerda” se deveram basicamente aos rendimentos de capital, acumulados e aproveitados pelos ricos até sua pulverização via choques fiscais causada pela Grande Depressão e duas Grandes Guerras, e que não conseguiu se recuperar devido a um sistema tributário avesso à acumulação de capital (Piketty e Saez 2007, p. 142); a elevação no nível de renda representado pela “perna direita” se dá no contexto inverso, ou seja, na disparada dos rendimentos do trabalho, especialmente salários, configurando os chamados *working rich*. (Piketty e Saez, 2007 p.162-63). Ainda que quanto mais rico o indivíduo menos acentuada seja a parcela de sua renda proveniente de rendimentos do trabalho, a mudança na

⁸ <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/#Country:United%20States>

composição é notável mesmo para os mais ricos entre os ricos (0.01%), estrato em que os rendimentos de capital e do trabalho passaram, respectivamente, de 70% e 10% de sua renda total em 1929, para 15% e 51% de sua renda total para os anos recentes (p.151).

Figura 1

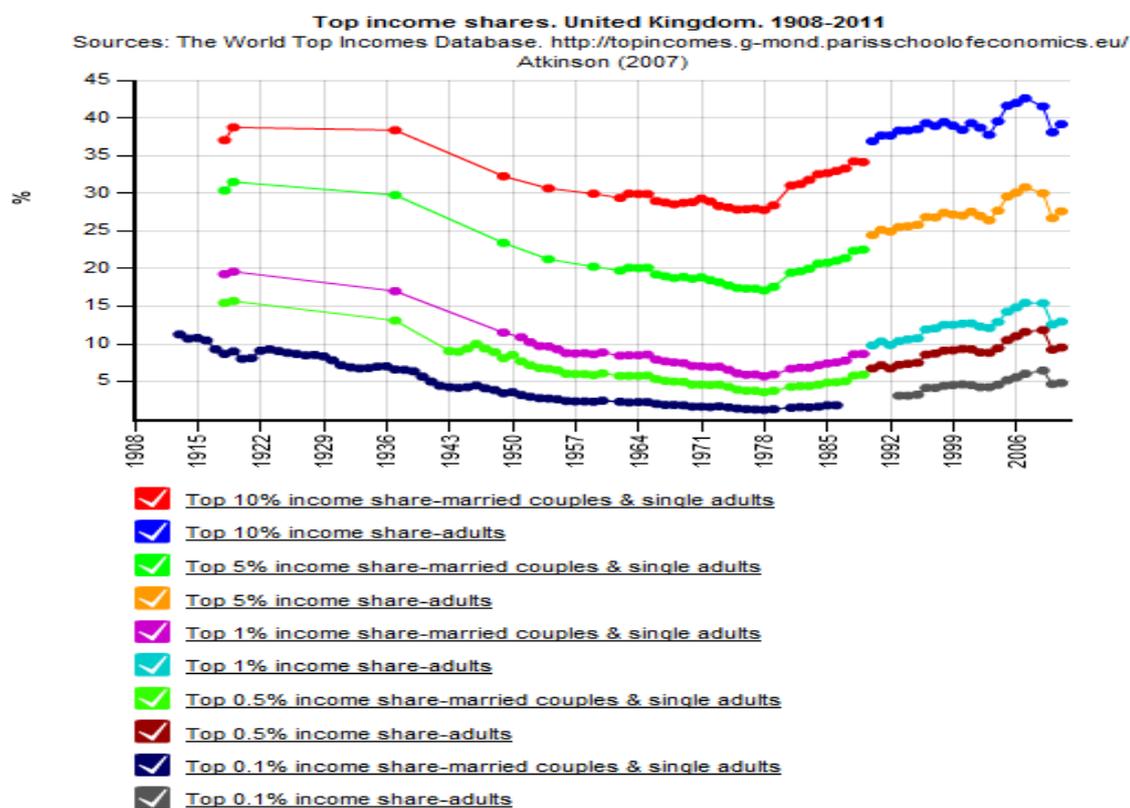


Os casos do Reino Unido e do Canadá são bastante similares ao caso dos Estados Unidos, com a forma em U, os mesmos momentos de inflexão e a mesma mudança na composição da renda dos ricos. No caso do Reino Unido (Figura 2), a principal diferença se dá no nível da renda dos ricos, notadamente mais baixa que a renda dos ricos americanos. No caso do Canadá (Figura 3), além do menor nível, a intensidade na recuperação da renda dos ricos a partir dos anos 80 também é claramente inferior à dos Estados Unidos e do Reino Unido.

Para o Reino Unido, portanto, ainda que os ricos não controlem uma parcela tão grande quanto nos Estados Unidos, a tendência pró-ricos é igualmente notável. O que também

é notável é a semelhança do comportamento da renda dos ricos ao longo do século XX no Reino Unido com a dos ricos nos Estados Unidos, similaridade que também se repete na mudança na composição da renda dos ricos. Fenômeno esse que basicamente significa a redução e contenção nos rendimentos de capital para os ricos até o final dos anos 70, contribuindo para a estabilização da renda dos ricos; seguido pelo aumento acelerado nos rendimentos do trabalho, especialmente salários, como componente principal e crescente para a renda dos ricos a partir do final dos anos 70 e conformando o aumento no nível da renda geral dos ricos (Atkinson, 2007, p. 113).

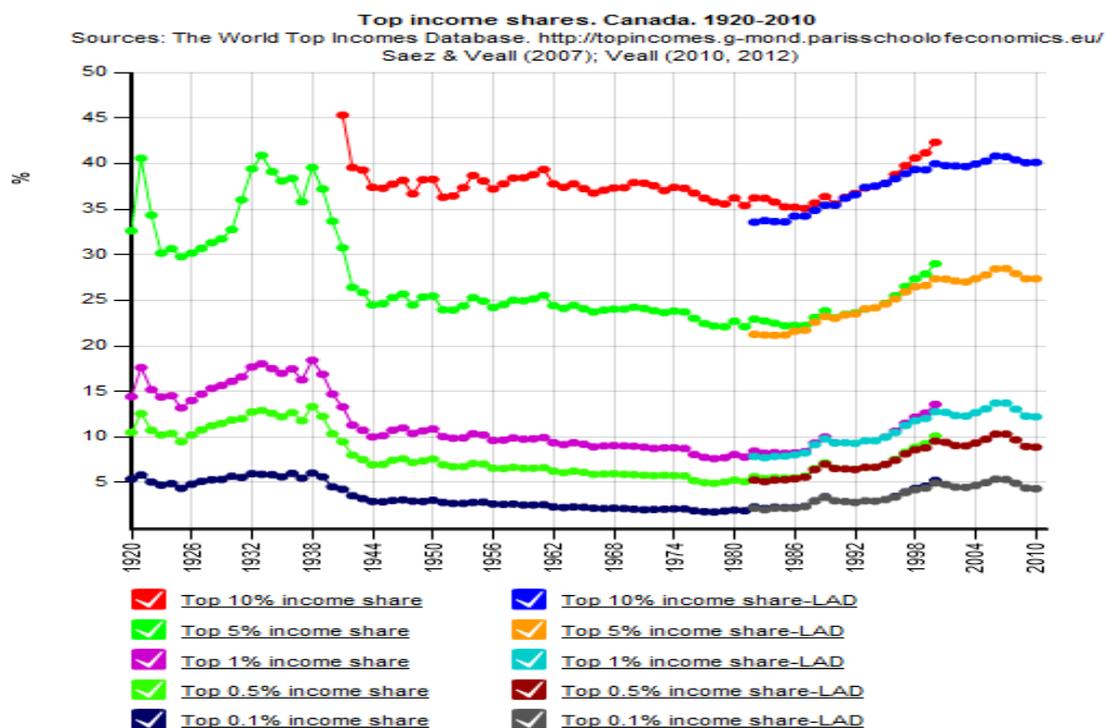
Figura 2



No Canadá, a história segue o mesmo roteiro: queda acentuada no Pós-Guerra, recuperação nas últimas duas décadas do século XX e substituição de “rentistas” pelos *working rich* no topo da distribuição. Dois aspectos interessantes, porém, valem a pena serem destacados: a manutenção do padrão de mobilidade no topo da distribuição mesmo com a mudança do perfil na renda dos ricos, que deixou de ser o do rentista acumulador para o do assalariado de elite, o que deveria significar uma premiação mais meritocrática e, portanto, mais acirrada; e o fato de a recuperação na renda dos ricos canadenses ter beneficiado mais os

ricos anglófonos que os ricos canadenses francófonos, oferecendo subsídios para a tese do mercado de faladores da língua inglesa e de “captura de cérebros” (Saez & Veall, 2007)

Figura 3



Para os três países restantes no grupo dos anglo-saxões, o quadro geral continua similar em relação àqueles que foram demonstrados até aqui, mas de forma bem menos homogênea. Nos casos da Austrália e Nova Zelândia, como bem demonstram Atkinson e Leigh (2007a; 2007b), essa menor homogeneidade é observável basicamente por dois aspectos:

- (i) a queda na “perna esquerda” parece ter bem menos a ver com a Segunda Guerra, uma vez que mesmo ocorrendo uma perda de renda dos ricos no período, há uma recuperação logo em seguida, de maneira que a queda mais significativa e que estabiliza a renda dos ricos em um patamar menor se dá apenas no final dos anos 40 e início dos anos 50;
- (ii) o comportamento geral ao longo de toda a série é bem menos estável, inclusive o aumento na renda dos ricos representado pela “perna direita”, especialmente para a Nova Zelândia, que a depender de atualizações futuras pode até demonstrar uma tendência de estabilização da renda dos ricos;

Figura 4

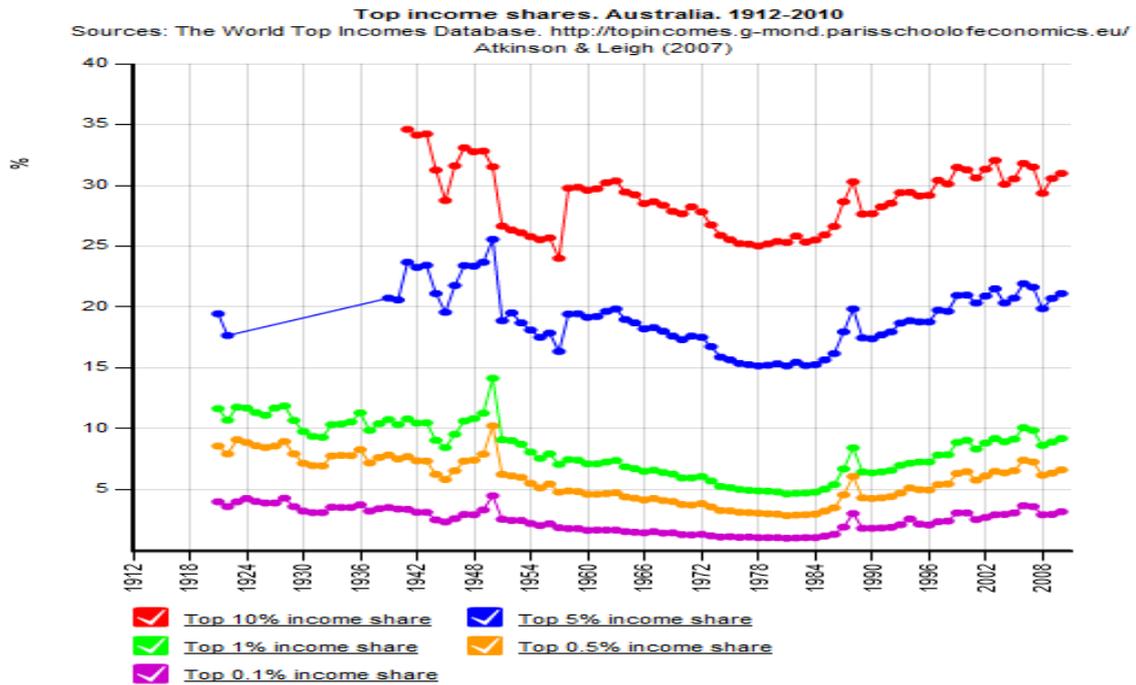
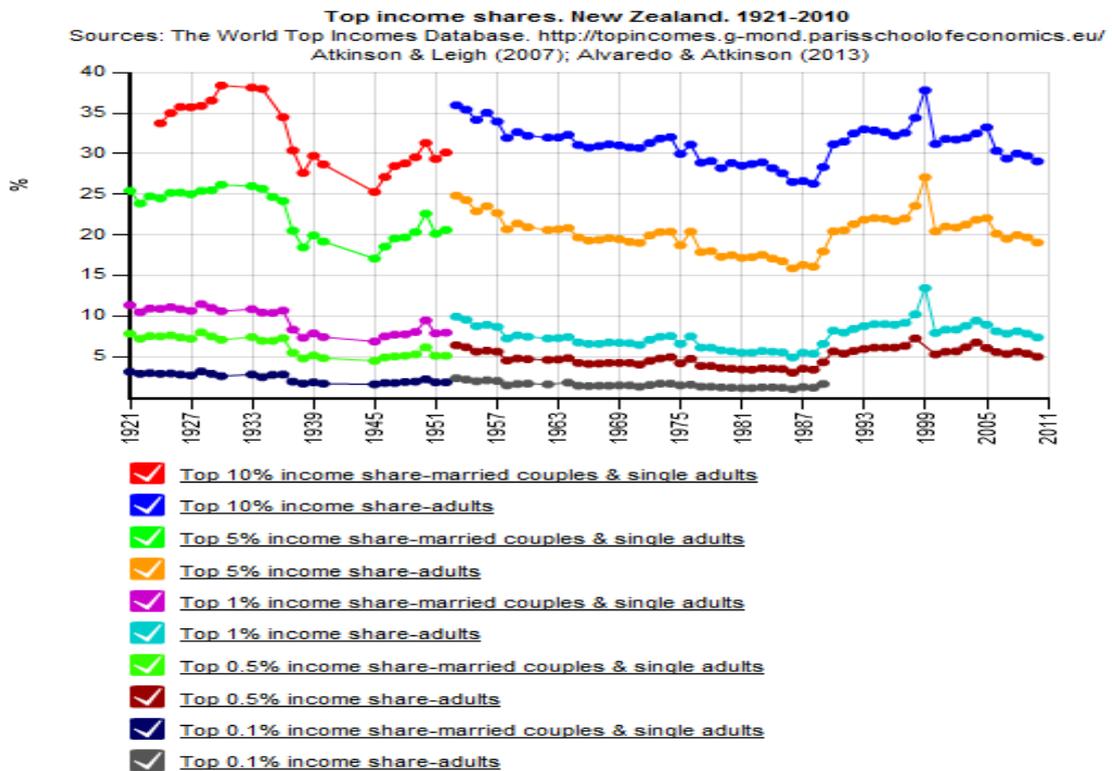


Figura 5



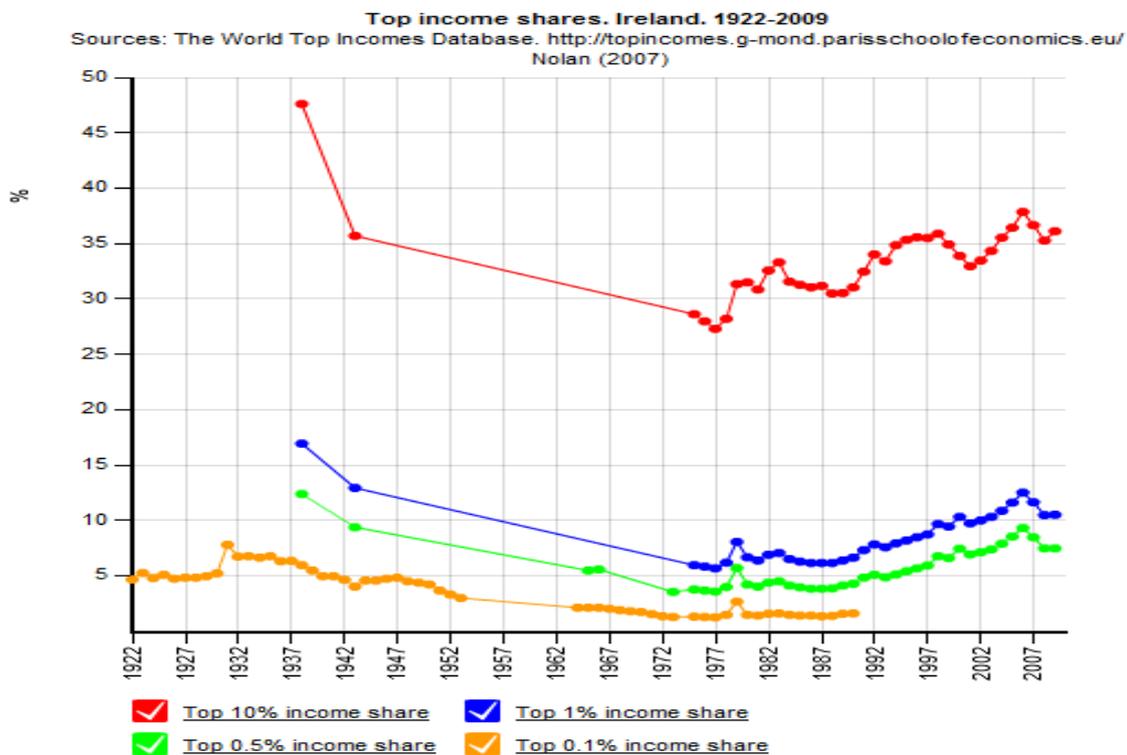
Se na evolução da renda dos ricos, australianos e neozelandeses guardam similaridades, mas não apresentam a homogeneidade de Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, o mesmo pode ser dito sobre a composição da renda dos ricos, pelo menos para a Austrália, já que os rendimentos de capital não são discriminados dos rendimentos do trabalho nos dados tributários neozelandeses.

Dessa forma, a tendência de queda nos anos 50 e 60 para Austrália, por exemplo, foi resultante da diminuição nos rendimentos não-salariais acumulados pelo 1% mais rico, assim como nos Estados Unidos, Reino Unido e Canadá; porém, a recuperação da renda dos ricos a partir dos anos 80 se deu não por uma disparada nos rendimentos do trabalho, e sim por uma simultânea recuperação dos rendimentos não-salariais e por uma maior concentração dos rendimentos salariais pelos mais ricos. O fato de a renda dos ricos contemporâneos na Austrália não ser majoritariamente composta por salários, talvez explique a razão para uma clara maior instabilidade na “perna direita” em relação aos Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, uma vez que os rendimentos de capital flutuam bem mais que os salários (Atkinson & Leigh, 2007a, p. 322-23).

Já para o caso da Irlanda, o que dificulta uma maior aproximação com os casos de Estados Unidos, Canadá e Reino Unido são a descontinuidade da série, que possui registros mais sucessivos apenas a partir dos anos 70, além da enorme diferença da situação econômica da Irlanda em relação aos demais países desenvolvidos ao longo da primeira metade do século XX. Durante esse período, a Irlanda era fundamentalmente agrária e protecionista, de maneira que o envolvimento nas Guerras e os efeitos de choques externos, como a Grande Depressão, não tiveram grande relevância. Outro problema para a comparação é que assim como no caso da Nova Zelândia, os dados tributários irlandeses não discriminam a composição da renda (Nolan, 2007).

Apesar dessas dificuldades, uma série para a Irlanda oferece a possibilidade de ao menos duas percepções interessantes, além do óbvio motivo de poder observar a evolução da renda dos ricos na Irlanda ao longo do século XX. Uma dessas percepções diz respeito à observação do comportamento da renda dos ricos irlandeses durante o período de industrialização do país, que se acelerou nos anos 60. A outra se refere ao comportamento da renda dos ricos irlandeses no período de desregulamentação financeira, abertura comercial e acelerado crescimento econômico nos anos 90, que rendeu o apelido à Irlanda de “tigre céltico”.

Figura 6



Sobrepondo as esparsas observações para os diferentes ricos na Irlanda (10%, 1%, 0.5 e 0.1%), a evolução histórica aparenta mais um V do que um U, com uma queda contínua, ainda que muito lenta, até o final dos anos 70 e início dos anos 80, seguida por um aumento, irregular para o 10% mais ricos, mas bastante firme para o 1% mais rico, especialmente nos anos 90. Com base nesse quadro, não é arriscado observar que a renda dos ricos se comportou de formas diferentes para o momento de industrialização e para o momento “tigre céltico”, sendo o segundo claramente pró-rico.

Os Nórdicos: Suécia, Noruega e Finlândia

Reconhecidos por seus baixos níveis de desigualdade e elevados níveis de bem-estar, a presença de países nórdicos entre os países que apresentam uma tendência de aumento na renda dos ricos chama a atenção. É claro que esse fato em si nada muda a posição relativa de Suécia, Noruega e Finlândia em relação aos demais países do mundo, tenham eles apresentado ou não um aumento na renda dos seus ricos nas últimas décadas, pois todos os três continuam a apresentar níveis muito baixos de desigualdade e de concentração de renda dos seus ricos. Porém, observar a evolução e as mudanças na composição da renda,

principalmente pela homogeneidade que caracteriza o comportamento da renda dos ricos nesses três países, muito acrescenta para o estudo dos ricos e da desigualdade de renda.

Várias características comuns perpassam os três países, aproximando-os entre si e os distinguindo do grupo dos anglo-saxões, tratado anteriormente. Como principais exemplos dessas características, vale citar: a trajetória descendente da renda dos ricos já desde antes da II Guerra Mundial e da Grande Depressão, fazendo com que a “perna esquerda” dos nórdicos seja bem mais longa que a dos anglo-saxões; a mudança para uma tendência favorável aos ricos ter início apenas nos anos 90, fazendo da “perna direita” uma tendência mais recente e, especialmente no caso da Noruega, ainda hesitante; e o fato de a recuperação da renda dos ricos nos três países se dar primordialmente pelo crescimento nos rendimentos de capital, justamente o contrário dos anglo-saxões (Roine & Waldestrom, 2010; Aaberge & Atkinson, 2010; Jantti et al., 2010).

Apesar dessas importantes semelhanças, os estudos particulares demonstram aspectos importantes para a experiência de cada país. Para a Suécia, no que diz respeito à evolução da renda dos ricos ao longo do século XX, o que a distancia dos outros nórdicos é a inexistência de quedas ou aumentos bruscos desde o pós-guerra. Como é possível observar na Figura 7, o grande ponto de inflexão na renda dos ricos na Suécia se deu no início dos anos 20, quando a renda dos ricos se encontrava no ponto mais alto ao longo do século e caiu em poucos anos para menos da metade desse valor, o que continua até os anos 50, quando a renda dos ricos estabiliza até novo episódio de queda entre 1966-1980.

Roine e Wallestrom (2010) atribuem razões distintas para esses dois momentos de queda na renda dos ricos na Suécia. Para o primeiro momento, os autores indicam a drástica diminuição na riqueza do 1% mais rico, em especial nos seus rendimentos provenientes de retornos de propriedades, mas alertam que para essa queda substancial da riqueza não há explicação claramente definida. Para o segundo período de queda, os autores responsabilizam o Estado de Bem Estar, especialmente o papel progressivo da tributação dos mais ricos, que se manteve crescente até os anos 80 (Roine e Wallestrom, 2010, p. 321-23). O aumento da renda dos ricos no final dos anos 80 e começo dos 90, como já mencionado, é basicamente um fenômeno centrado nos rendimentos de capital, mais especificamente, no preço de ativos financeiros, uma vez que os preços dos ativos financeiros na bolsa sueca se valorizaram mais do que em qualquer outro país da Europa (Roine e Wallestrom, 2010, p. 328).

Figura 7

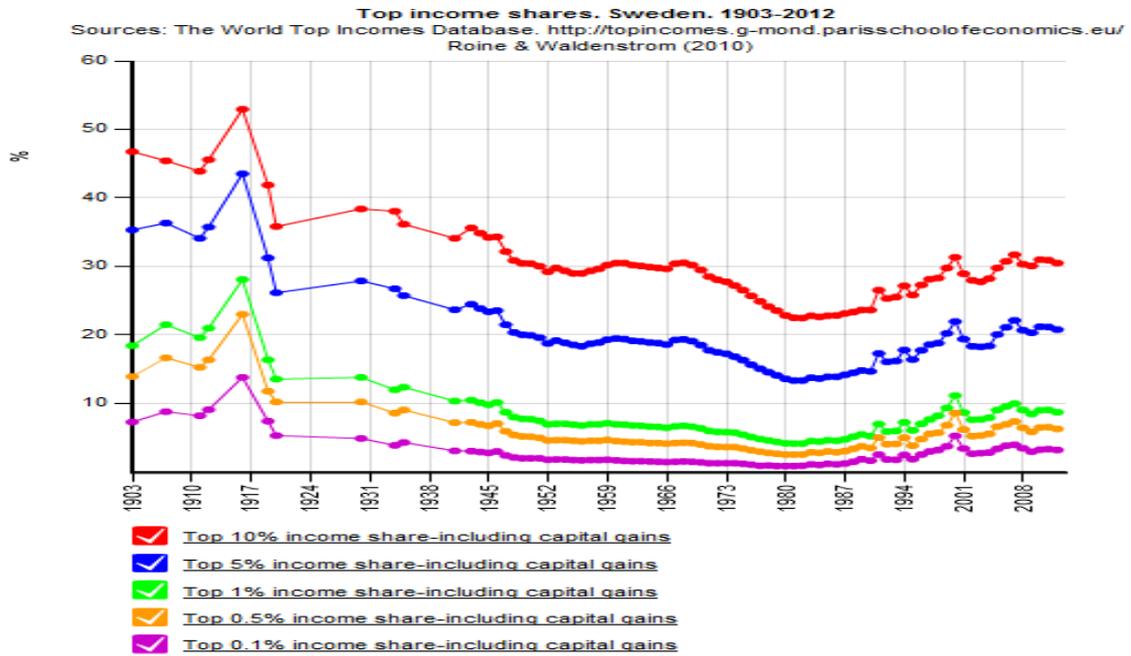
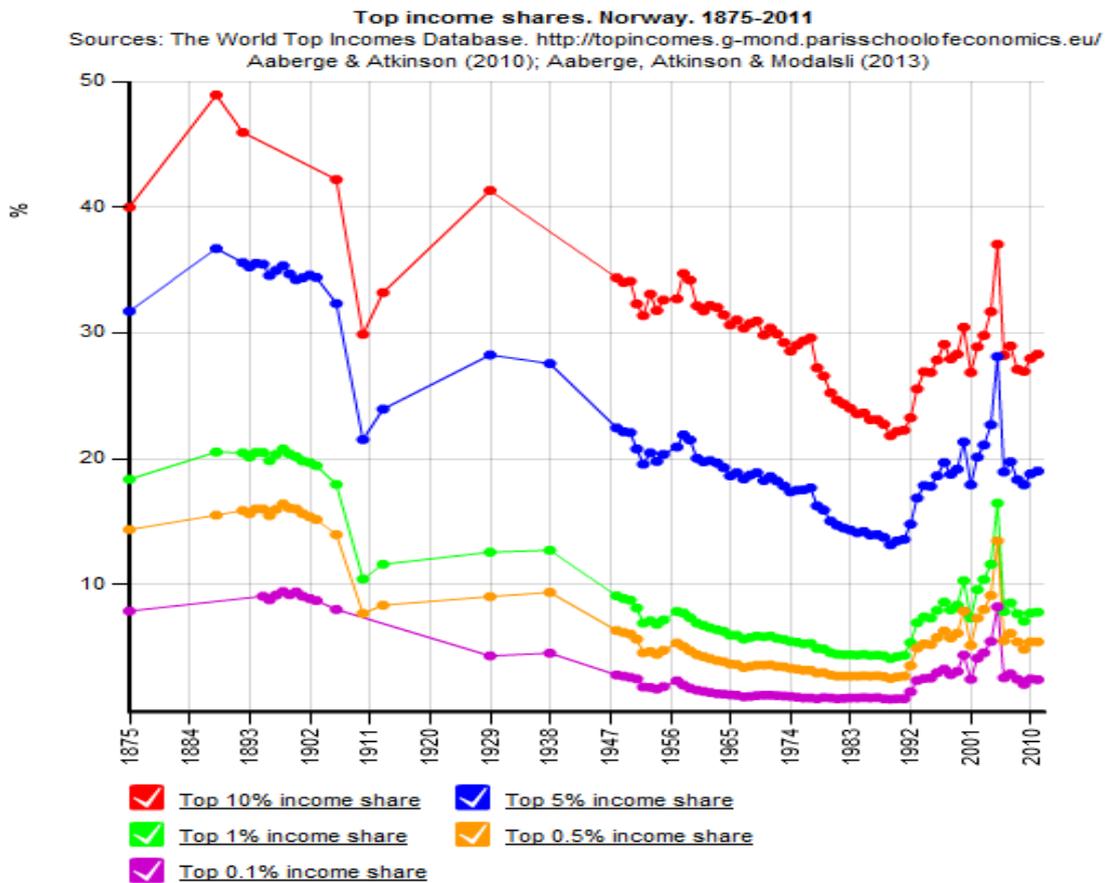


Figura 8



A série norueguesa é a com início mais antigo dentre todas – ainda que bem esparsas para as datas mais antigas – e talvez por essa razão a “perna esquerda” seja tão distinta. Para o primeiro ano (1875), apenas 1/7 da população vivia em cidades, e considerando a economia pouco desenvolvida, centrada mais no comércio do que na indústria, a renda extremamente concentrada nos ricos se explica pela concentração na posse de navios e outros bens que rendiam grande vantagem econômica. A grande variação da renda dos ricos nas primeiras décadas do século XX se explica basicamente por colapsos no mercado financeiro e imobiliário em 1899 (*kristiania crash*), além de severas recessões em 1908-09 e durante a Primeira Guerra Mundial (Aaberge e Atkinson, 2010).

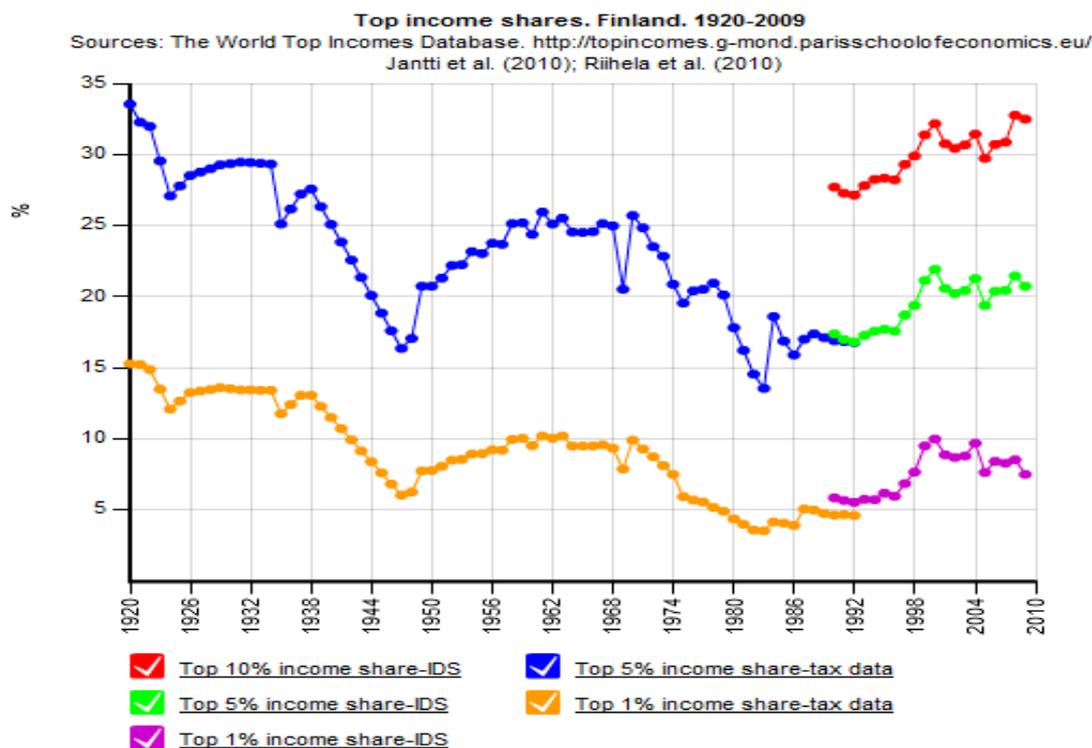
Para a contínua redução no nível da renda dos ricos ao longo da segunda metade do século XX, Aaberge e Atkinson (2007, p. 459) atribuem papel fundamental à guinada na expansão do Estado de Bem Estar, uma economia planejada e um sistema tributário progressivo. Já a recuperação da renda dos ricos a partir dos anos 90 reflete um novo quadro econômico do país, que saindo de uma crise bancária, de um longo período de recessão, desemprego elevado e de mudança de uma estrutura produtiva centrada na indústria manufatureira para uma centrada em serviços e tecnologia se põe em um novo ciclo de crescimento econômico. Esse novo ciclo, porém, mostra-se extremamente pró-ricos, pois passa a remunerar de maneira desproporcional os rendimentos de capital (especialmente ações e dividendos) e reduz significativamente a progressividade do sistema tributário (p.459-60). Aaberge & Atkinson (2007, p. 466) também dão destaque para a intensidade no crescimento da renda dos ricos noruegueses, sensivelmente superior ao da Suécia.

Por fim, na série finlandesa, Jantti et al. (2010) se utilizam tanto de dados tributários (1920-2003) quanto de microdados de pesquisas domiciliares (1960-2004). A principal vantagem dessa dupla fonte é que, além de possibilitar a mensuração da renda dos ricos para um longo período (dados tributários), também permite um exame mais minucioso da renda dos ricos através da sua decomposição (pesquisas domiciliares).

Dessa forma, é possível observar para a Finlândia o mesmo padrão presente na Suécia e na Noruega quanto à composição da renda dos ricos e na recuperação posta em marcha a partir dos anos 90, ou seja, o retorno dos rendimentos de capital (63% da renda do 1% mais rico em 2004), especialmente aquele proveniente de dividendos. Vale destacar ainda que esse retorno do capital é um fenômeno amplo no caso finlandês, o que significa que os rendimentos de capital se tornaram mais importantes para a economia da Finlândia como um

todo, além de mais concentrados nas mãos dos ricos (p.401-402). Quanto à evolução da renda dos ricos, a Finlândia apresenta um padrão único em W, marcado por quedas agudas seguidas por recuperações imediatas na renda dos ricos.

Figura 9



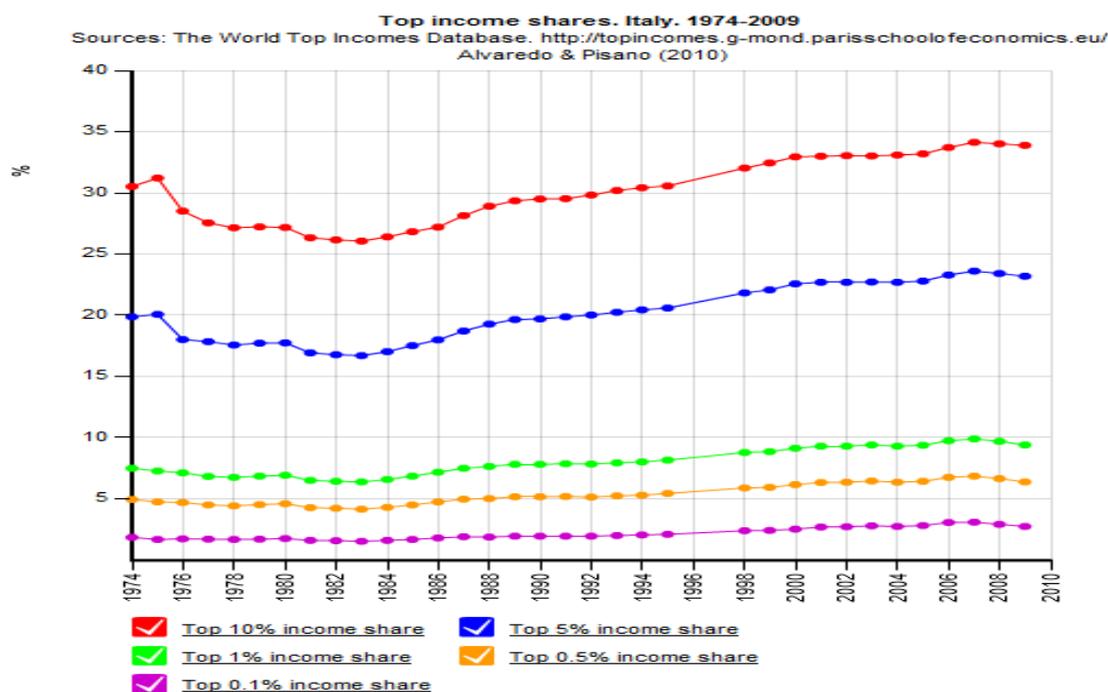
Países Variados: Itália, Portugal, Argentina, Colômbia, África do Sul, Índia, China, Japão

Os sete países desse subgrupo foram aqui reunidos por apresentarem uma tendência de aumento na renda dos seus ricos para o final do século XX e início do século XXI e também por não apresentarem grandes similaridades entre si ou em relação aos outros dois subgrupos, seja por dinâmicas únicas ou por limitações nos dados disponíveis para a construção de suas séries históricas.

Para o caso da Itália, ambos os motivos se fazem presentes. Por um lado, os dados são limitados, mais especificamente, os dados tributários iniciam a série histórica apenas em 1974. O problema principal para efeito de comparação, portanto, é simplesmente a inexistência da “perna esquerda”, de forma que não há como saber a evolução da renda dos

ricos na Itália da primeira metade do século XX. Por outro lado, a “perna disponível” oferece um quadro distinto daqueles apresentados até aqui, pois indica um comportamento heterogêneo para as diferentes frações de ricos (10%, 1% e 0.1%).

Figura 10

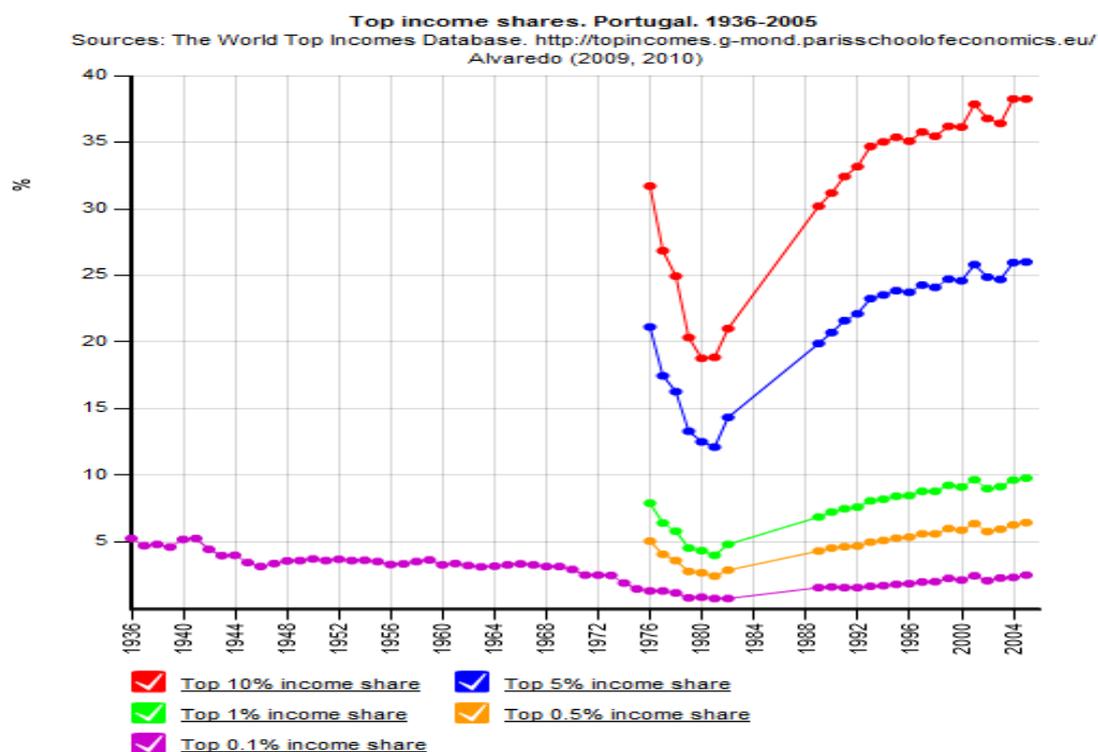


Enquanto o 10 % mais rico apresenta uma evolução similar à dos anglo-saxões e o 1% mais rico cresce “glacialmente”, o 0.1% mais rico se mantém praticamente estável. Esse quadro implica que as diferentes frações estão respondendo de maneira muito diversa a possíveis mudanças sociais e econômicas na Itália dos últimos vinte anos do século passado e início do século XXI. Portanto, para entender por qual razão o 10-1% (9% mais rico antes do 1% mais ricos), o 1-0.1% (0.9% mais rico antes do 0.1% mais rico) e o 0.1% reagiram de maneira diferente, a análise que Alvaredo & Pisano (2010) fazem da composição da renda dos ricos na Itália é de grande valia. Mais uma vez, em sintonia com os anglo-saxões, o aumento da renda dos ricos foi puxado pelos rendimentos do trabalho, mais especificamente do salário e do auto-emprego. Porém, diferentemente do caso dos anglo-saxões, os mais ricos na Itália – 1% e, especialmente, 0.01% - possuem uma renda equilibrada entre auto-emprego, salários e rendimentos de capital, enquanto para os 10-1% mais ricos a renda é massivamente dependente dos salários e, por essa razão, foram mais afetados (Alvaredo & Pisano, 2010, p. 637-38).

O caso de Portugal, por sua vez, também é sensivelmente diferente de todos os demais, fato esse que pode ser facilmente atribuído a duas razões fundamentais: o país estar sob uma ditadura no período em que vários países europeus experimentavam redução na renda dos ricos através de expansão do Estado de Bem Estar; o país ter passado por uma revolução na década de 70, algo que diferencia Portugal de todos os outros países apresentados até aqui.

Ainda que faltem dados para a construção de uma série histórica mais ampla para o 10% e o 1% mais ricos, como demonstra a Figura 11, é notável a redução no nível de renda dos ricos ao longo da década de 70. Essa diminuição brusca é atribuída por Alvaredo (2010a) à Revolução dos Cravos de 1974 – assim como a estabilidade relativamente alta do nível de renda dos ricos entre o fim da Segunda Guerra e a década de 70 é atribuída ao regime ditatorial –, que através de eleições democráticas, em 1975, levou ao poder um regime de esquerda que concedeu independência às colônias restantes, nacionalizou diversos setores da economia e realizou vasta reforma agrária (idem, p.561).

Figura 11



A recuperação da renda dos ricos na década de 80, por sua vez, é atribuída à reversão das medidas da década de 70, motivadas em grande medida pela entrada de Portugal na

Comunidade Europeia em 1986. Outro fator para explicar o aumento significativo na renda dos ricos nos anos 80 diz respeito a mudanças de regras no regime tributário português, porém, ao contrário do que é sugerido para vários dos países apresentados até aqui, Alvaredo (2010a) diminui a relevância da progressividade da tributação para explicar o aumento no nível da renda dos ricos (p. 571). Para Alvaredo, o ponto de inflexão pró-ricos resulta de uma disparada nos salários dos mais ricos, um fenômeno mais centrado no mercado de trabalho, e de um aumento desproporcional na valorização dos indivíduos mais qualificados (p. 562).

Saindo da Europa, o país em foco agora é a Argentina, o primeiro país da América Latina com uma série histórica para a renda dos seus ricos. Mais uma vez, algumas dificuldades referentes à cobertura dos dados tributários, assim como nos casos de Portugal e Itália, se fazem presentes, porém, ao contrário dos países europeus, o problema com a cobertura dos dados argentinos diz respeito ao período da segunda metade do século XX, o que é explicado em parte pelo regime ditatorial que se instaurou no país.

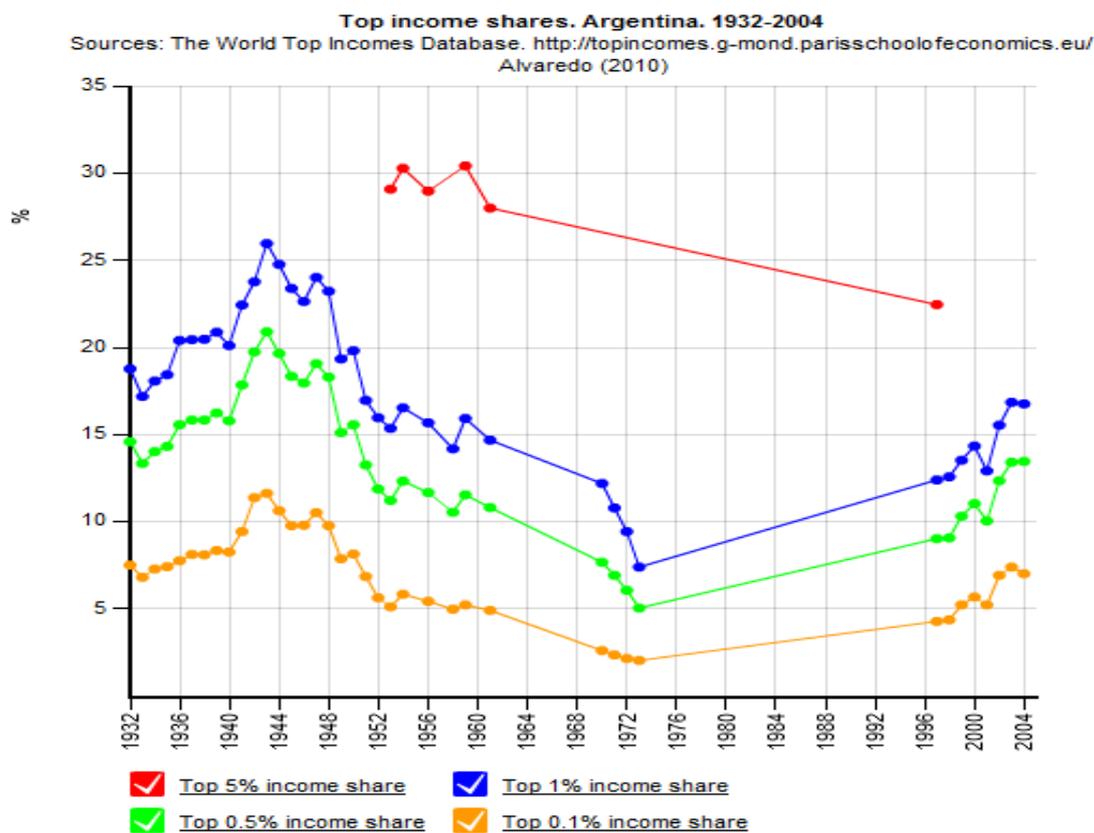
No que concerne à evolução da renda dos ricos na Argentina, ao menos para o período entre 1932-1972, duas tendências são facilmente identificáveis: a primeira, iniciada em 1932 e encerrada na primeira metade da década de 40, é caracterizada por um aumento no nível da renda dos ricos; a segunda, iniciada na segunda metade da década de 1940 e encerrada em 1972, é caracterizada por uma drástica diminuição no nível de renda dos ricos. Se comparado com a evolução da renda dos ricos nos Estados Unidos até a década de 70, o caso argentino é bastante similar (Alvaredo, 2010b).

Para o período de aumento no nível da renda dos ricos (1932-1945), Alvaredo (2010b) sugere o projeto de desenvolvimento posto em prática pelas elites de Buenos Aires e os oligarcas das províncias como fator determinantes, uma vez que a economia argentina cresceu muito, mas de forma profundamente excludente e totalmente direcionada em benefício dos grandes produtores de açúcar, vinho e algodão (p.267). Para o período de redução do nível de renda dos ricos, Alvaredo propõe uma combinação das políticas peronistas, em favor do desenvolvimento industrial, e a implantação de políticas trabalhistas favoráveis ao fortalecimento de uma classe média que cresceu a custa da renda dos ricos, especialmente dos grandes produtores rurais que comandavam o país até 1945 (p. 272; p. 275).

Por fim, no que diz respeito à “perna direita” da série argentina, pelo menos ao pouco que se tem de registro dela, Alvaredo (2010b) aponta a coincidência do aumento progressivo

da renda dos ricos com o aumento na desigualdade de renda Argentina, e atribui a questões beneficiárias aos ricos – como a valorização dos trabalhadores mais qualificados –, a dificuldades que afetaram o resto da distribuição – aumento do desemprego e da pobreza – e ao efeito concentrador de renda das crises argentinas (1989 e 2002), o mérito para a elevação no nível da renda dos ricos (p. 280).

Figura 12

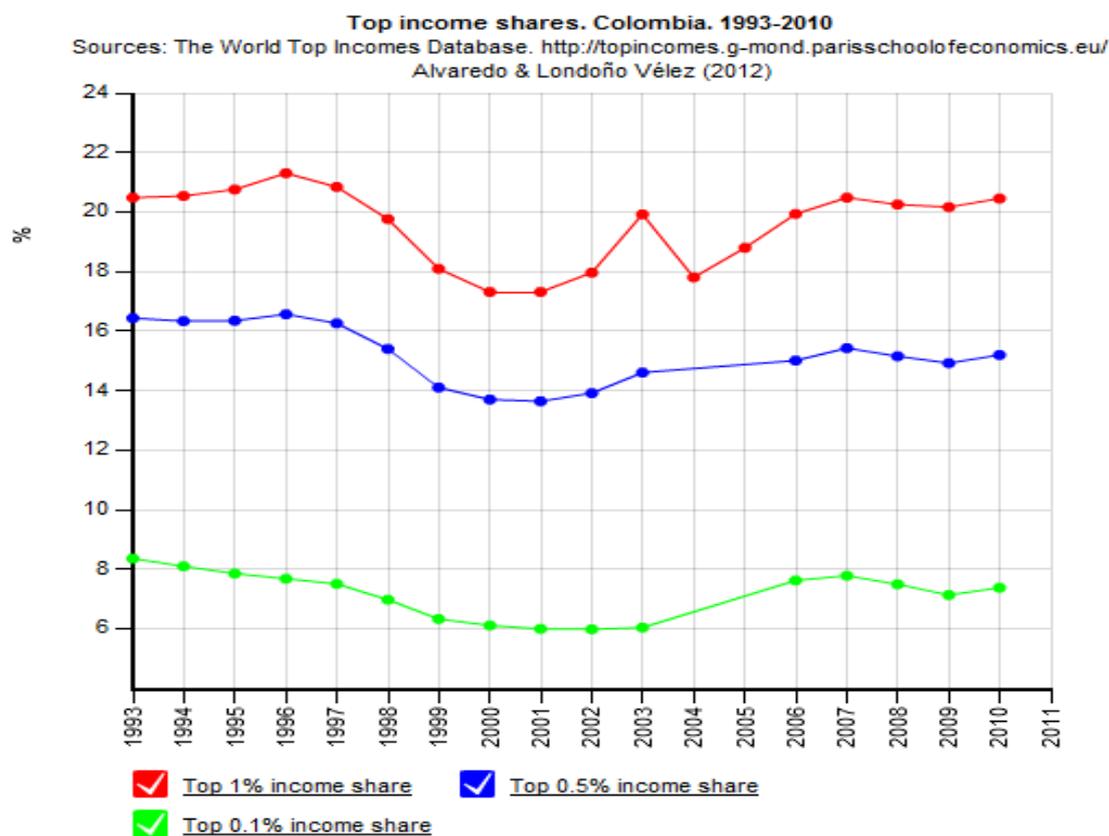


No que se refere à composição da renda dos ricos na Argentina, considerando as três fontes de rendimentos propostas, sendo elas: salários, lucros empresariais e rendimentos de capital; ainda que exista uma variação grande para as diferentes frações de ricos na Argentina (10%, 1% e 0.1%), é notável a predominância dos rendimentos de salários e de lucros empresariais sobre os rendimentos de capital. Sendo regra o fato de que quanto mais rica a fração dos ricos, maior é a parcela da renda proveniente de lucros empresariais e menor a de salários (Alvaredo, 2010b, p.281).

Por sua vez, o outro país da América Latina contemplado pelos estudos de série histórica, a Colômbia, possui uma primeira observação bastante recente, em 1993. Em compensação, diferentemente do que acontece no caso argentino, existe para a Colômbia uma

perfeita continuidade para toda a série, permitindo uma melhor apreciação da evolução da renda dos ricos colombianos para as últimas duas décadas.

Figura 13



Característica que salta aos olhos na série colombiana é o extremo grau de concentração de renda nos ricos, com picos pouco acima de 20% para o 1% mais rico em 1996 e 2010, um dos quadros mais favoráveis aos ricos entre todos os países investigados. Outros dois aspectos dignos de nota para o caso colombiano correspondem: (i) ao peso dos rendimentos de capital para a renda dos ricos, especialmente para o 0.1% e 0.01% mais ricos; (ii) e como os períodos de crescimento econômico baixo (década de 90) e crescimento econômico acelerado (década de 2000) representaram resultados opostos para o nível de renda dos ricos, com uma situação muito mais favorável para o período de crescimento econômico acelerado, fato esse que denuncia também a ineficiência na progressividade da tributação de renda dos ricos na Colômbia, uma vez que a alíquota atingiu seus níveis mais altos justamente no início do século XXI.

Finalmente, vale ainda destacar um aspecto curioso que emerge da série histórica colombiana, que corresponde ao fato dela apresentar resultados opostos aos obtidos por dados de pesquisas amostrais domiciliares. Enquanto no caso da série histórica, como já apontado, a primeira década do século XXI é caracterizada por uma recuperação da renda dos ricos, as pesquisas domiciliares para o mesmo período indicam uma situação de queda na desigualdade (Alvaredo e Londoño Vélez, 2013). Fato esse que apenas reforça a importância em se medir a evolução e a concentração de renda no topo da distribuição para outros países da América Latina pela utilização dos dados de imposto de renda, a fim de contrastar os resultados obtidos a partir de bases de dados distintas.

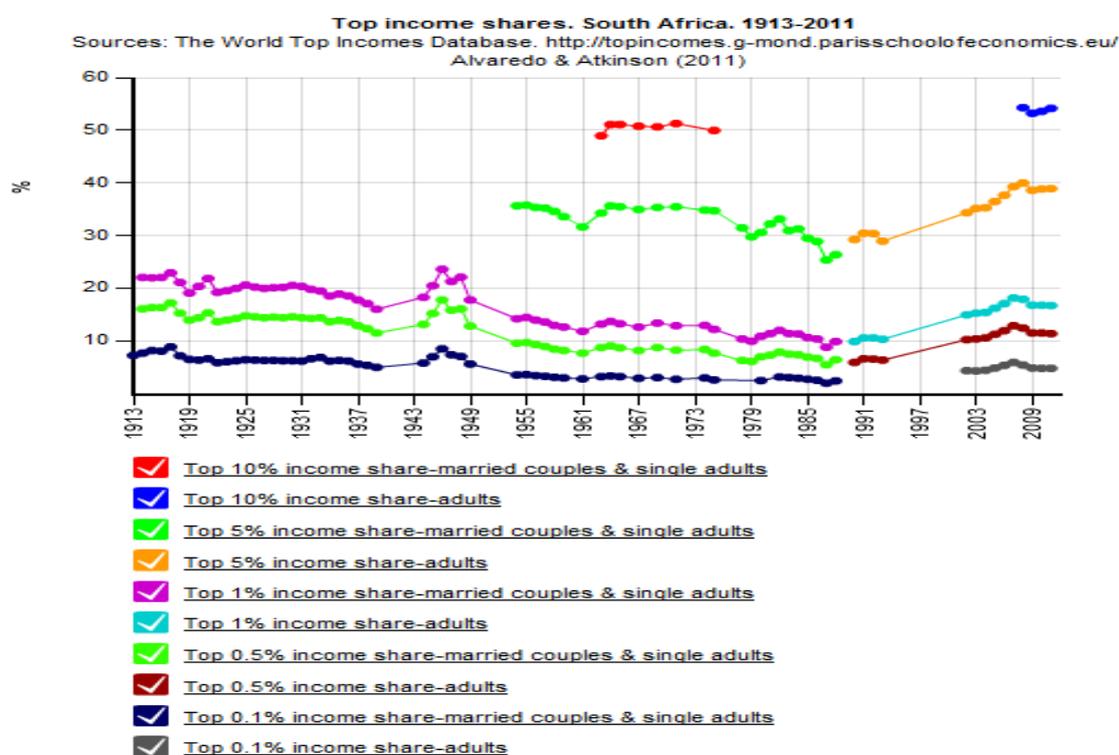
Mantendo a análise centrada nos países em desenvolvimento, a África do Sul possui uma série histórica para a evolução da renda dos seus ricos que chama muito a atenção. Como é possível notar na Figura 14, ainda que o pico seja em meados dos anos 40, se há alguma tendência histórica para a evolução da renda dos ricos ela é de progressiva queda até os anos 90 (caiu de 20% para 10%), quando a renda dos ricos reage e apresenta um crescimento acelerado, formando um V (subiu de 10% para 16%).

Considerando que para o período o país experimentou uma política de segregação racial combinada com uma economia altamente dependente da extração de recursos naturais, a tendência de queda para o longo prazo não deixa de surpreender (Alvaredo & Atkinson, 2011). Principalmente, se for considerado que, ao longo do século XX, o nível de renda do 1% mais rico na África do Sul se mantém muito próximo ao de países como os Estados Unidos, sendo que o nível de desigualdade de renda na África do Sul é dos maiores entre todos os países do mundo (Atkinson e Morelli, 2012, p. 47).

Assim como para o caso da Argentina, vários momentos políticos importantíssimos para a história do país acompanham a evolução da série histórica para África do Sul, como a independência efetiva do país (1931), a vitória do Partido Nacional e a implantação da política de segregação racial (1948) e, finalmente, a vitória do Congresso Nacional nas eleições presidenciais e o fim do apartheid (1994). Curiosamente, porém, considerando as consequências que deveriam decorrer desses acontecimentos políticos, o resultado prático real deles foi consideravelmente contra intuitivo, pois: (i) para o período logo após a implantação do apartheid, política segregacionista que deveria beneficiar a elite econômica branca em detrimento do resto da população, o nível de renda dos ricos sofreu sua queda mais acentuada, caindo de 22% para 14%; (ii) para o período posterior ao apartheid – ainda que não tenham

observações para os anos imediatamente depois do seu fim (segunda metade da década de 90) –, que deveria significar maior igualdade de oportunidades e permitir uma maior distribuição de renda, o nível da renda dos ricos cresceu rapidamente. Alvaredo & Atkinson (2011) explicam esse resultado contra intuitivo pela hipótese de que, após o apartheid, a diminuição da desigualdade de renda total causada pela diminuição na desigualdade entre grupos raciais foi compensada e superada pelo aumento na desigualdade dentro dos grupos raciais, resultado do crescimento acelerado na renda dos negros mais ricos (p. 17).

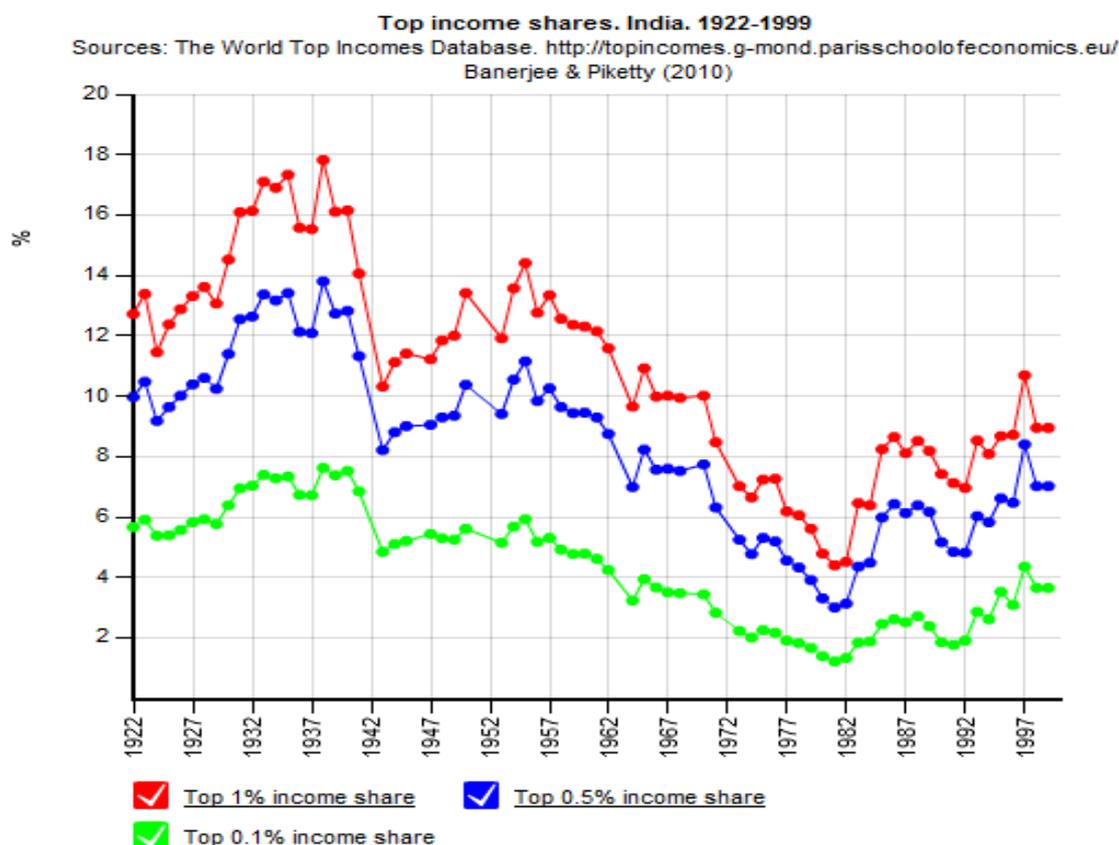
Figura 14



Índia e China são os dois últimos países em desenvolvimento que apresentam tendência de crescimento no nível de renda dos seus ricos. Infelizmente, no caso da China, a indisponibilidade de dados tributários obrigou que a construção de sua série fosse feita com dados de pesquisas domiciliares em áreas urbanas, de forma que sua série cobre apenas o período entre 1986 e 2003. Para a Índia, por outro lado, a série é de fato uma série histórica, pois cobre o longo período de 1922-2000. Consequentemente, a evolução da renda dos ricos na Índia se torna bem mais comparável à experiência dos demais países apresentados até aqui.

Pela observação da Figura 15, o padrão em V para a série histórica indiana é bastante claro, sem período de estabilidade entre as duas “pernas” e com algumas variações no médio prazo, especialmente na década de noventa e no período de 1937-47, a forma da evolução da renda do 1% mais rico na Índia lembra ligeiramente a de Portugal. Banerjee e Piketty (2010) atribuem a brusca variação de 1937-47 à II Guerra Mundial, período em que o país ainda era colônia inglesa, mas ressaltam que: (i) a perda de renda dos ricos no período 1937-1942 é menor do que a de vários outros países que passaram pelo mesmo processo; (ii) diferentemente do que aconteceu com Estados Unidos, Inglaterra dentre outros países que mantiveram os níveis de renda dos ricos estáveis no Pós-Guerra, na Índia, os ricos recuperaram rapidamente a parcela de suas rendas perdida, retomando a tendência em marcha anterior à guerra (p. 12).

Figura 15

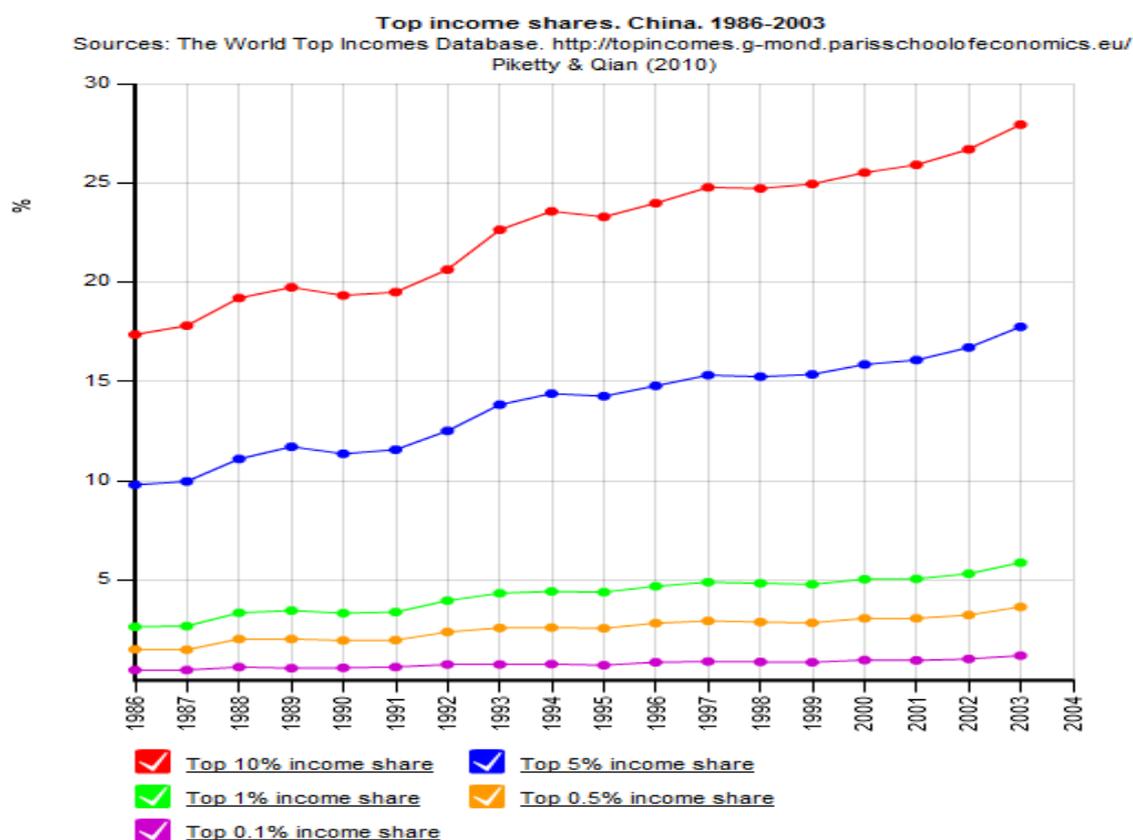


Quanto aos outros momentos de inflexão que delineiam a evolução da renda dos ricos na Índia para o século XX, duas tendências principais são facilmente identificáveis. A primeira é representada pela queda contínua que se inicia nos anos 50 e vai até 1982, e a

segunda representada pela instável recuperação posta em marcha depois de 1982 até o final do século XX. Para a primeira tendência, Banerjee e Piketty (2010) destacam o papel exercido pelas políticas socialistas pró-igualdade e de economia mista postas em prática no período, cujo objetivo explícito era diminuir o poder econômico da elite indiana, e que, efetivamente, reduziram drasticamente o nível de renda dos ricos.

Para a segunda tendência, Banerjee e Piketty indicam a revogação das políticas socialistas e consequente liberalização da economia, em especial a partir de 1991, como catalizadores para a reversão imediata da progressiva redução no nível da renda dos ricos. Outro ponto destacado por Banerjee e Piketty (2010) quanto à tendência de aumento na renda dos ricos pós-82 coincide com o crescimento progressivo dos salários no topo da distribuição e que, a partir dos anos 90, o crescimento na renda dos ricos é cada vez mais concentrados nas frações mais ricas (0.1% e 0.01%) entre os ricos (p. 15).

Figura 16

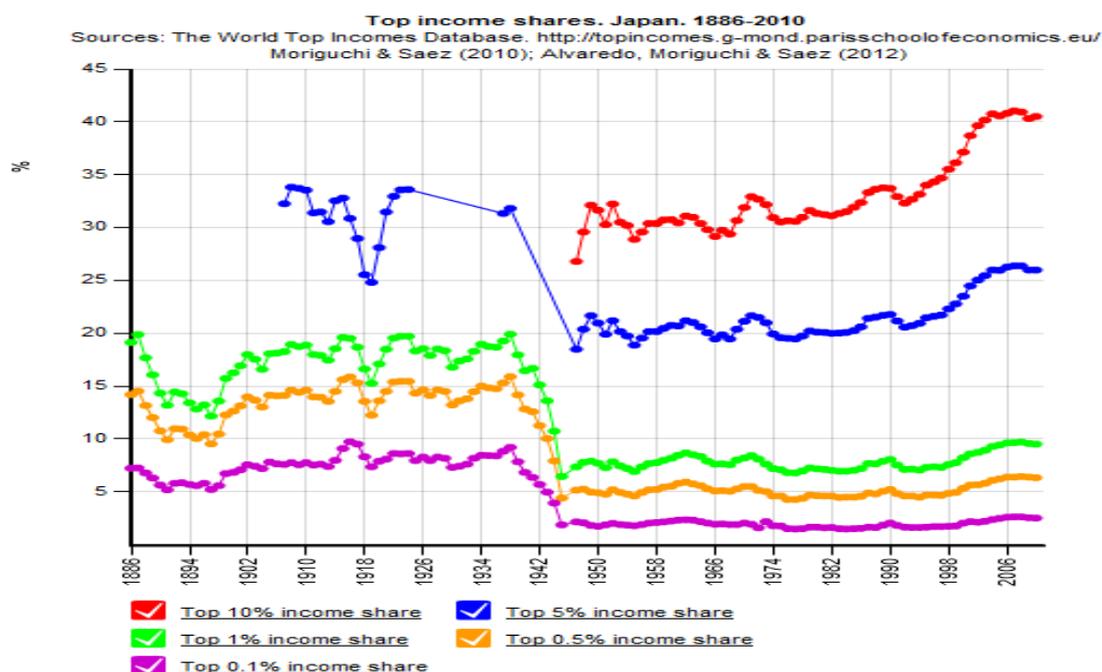


Se para o caso da China o alcance da série impossibilita uma análise de longo prazo como na Índia, a observação do crescimento contínuo da renda dos ricos e a intensidade e

uniformidade desse crescimento são os elementos de destaque a considerar. Entre 1986 e 2003 a China experimentou um crescimento econômico médio de 6.4% ao ano, que fez a renda dos 10% mais ricos disparar de 17% para 28% da renda total, um aumento de 90%. Sem examinar questões relativas a mudanças na composição da renda dos ricos chineses ou diferenças entre suas respectivas frações, Piketty e Qian (2010) se limitam a destacar o caráter pró-rico do crescimento chinês no final do século XX e recomendar o aumento na progressividade do imposto de renda como medida para reverter esse quadro.

Por fim, o Japão se apresenta como último país com tendência de crescimento para a renda dos seus ricos ao final do século XX. Observando a Figura 17, vários aspectos referentes à evolução da renda dos ricos japoneses chamam a atenção. Primeiro, a série histórica para o Japão é a segunda com início mais antigo, atrás apenas da Noruega. Segundo, uma estabilidade na renda dos ricos do início do século XX até à Segunda Guerra – com exceção de uma breve variação em 1918 –, quando o 1% mais rico concentrava em torno de 20% da renda total. Terceiro, a queda acentuada na renda dos ricos no período da Segunda Guerra, a maior queda em termos relativos entre todos os países discutidos até aqui. Quarto e último, a tendência diferenciada seguida pelos ricos quando definidos pela fração dos 10% e 5% mais ricos em relação ao 1% e 0.1% mais ricos a partir da década de 90, o que indica a existência de fatores relevantes que diferenciam as diferentes frações dos ricos no Japão.

Figura 17



Já para explicar a queda vertiginosa da renda dos ricos no período de 1937-1950, Moriguchi e Saez (2010) apontam para dois conjuntos de fenômenos: aqueles relacionados com o envolvimento do Japão na Segunda Guerra, ou seja, regulações governamentais, inflação e destruição de estoques de capital (p. 101); e aqueles relacionados com o período de ocupação do território japonês logo após a Segunda Guerra, caracterizado pela realização de uma ampla reforma agrária, pela implantação de um sistema tributário extremamente progressivo e pela total dissolução dos conglomerados industriais e financeiros, através de confiscos seguidos por vendas a preços de mercado das ações de inúmeras empresas (p. 102).

Para explicar o longo período de estabilidade na renda dos ricos, que se mantém para o 1% mais rico, inclusive, Moriguchi e Saez (2010) reforçam a importância da permanência de uma tributação progressiva, mas também destacam a importância das regras e normas que permeiam o mercado de trabalho japonês como favoráveis para a estabilidade da renda dos ricos. No que diz respeito à descolada de tendência entre o 10-1% e o 1%, Moriguchi e Saez preferem ser cautelosos devido ao caráter recente desse processo – teve início na segunda metade da década 90 –, mas sugerem que esse crescimento parece ser um fenômeno essencialmente salarial (p. 105).

2.1.2 Os ricos sob controle: países que não apresentam tendência de aumento no nível de renda dos seus ricos

Este tópico trata exclusivamente dos países que, ao longo do final do século XX e início do século XXI, não apresentam clara tendência de crescimento no nível de renda dos seus ricos. Além do mérito óbvio de se apresentar a evolução da renda dos ricos para vários países, ao se delinear um conjunto de países que nas décadas recentes não experimentaram um aumento firme e progressivo na renda dos seus ricos, torna-se possível contrastar essa experiência com a daqueles países que apresentam atualmente uma tendência de aumento na renda dos seus ricos.

Assim como foi feito no tópico anterior, os países são divididos em subgrupos, mais especificamente, dois subgrupos. No primeiro são reunidos os países que para as últimas décadas apresentam uma estabilidade notável na renda dos seus ricos. Esse subgrupo é formado por França, Espanha, Holanda e Dinamarca.

No segundo subgrupo são reunidos os países que, apesar de não apresentarem uma tendência clara e estável de aumento no nível de renda dos seus ricos, demonstram certa instabilidade e algumas flutuações que até permitem desconfiar da formação de possíveis tendências de elevação no nível de renda dos seus ricos nos próximos anos, algo que só poderá ser constatado através da atualização da suas séries históricas em um futuro próximo. Compõem esse subgrupo: Alemanha, Suíça, Singapura e Indonésia.

Países estáveis: França, Holanda, Dinamarca e Espanha

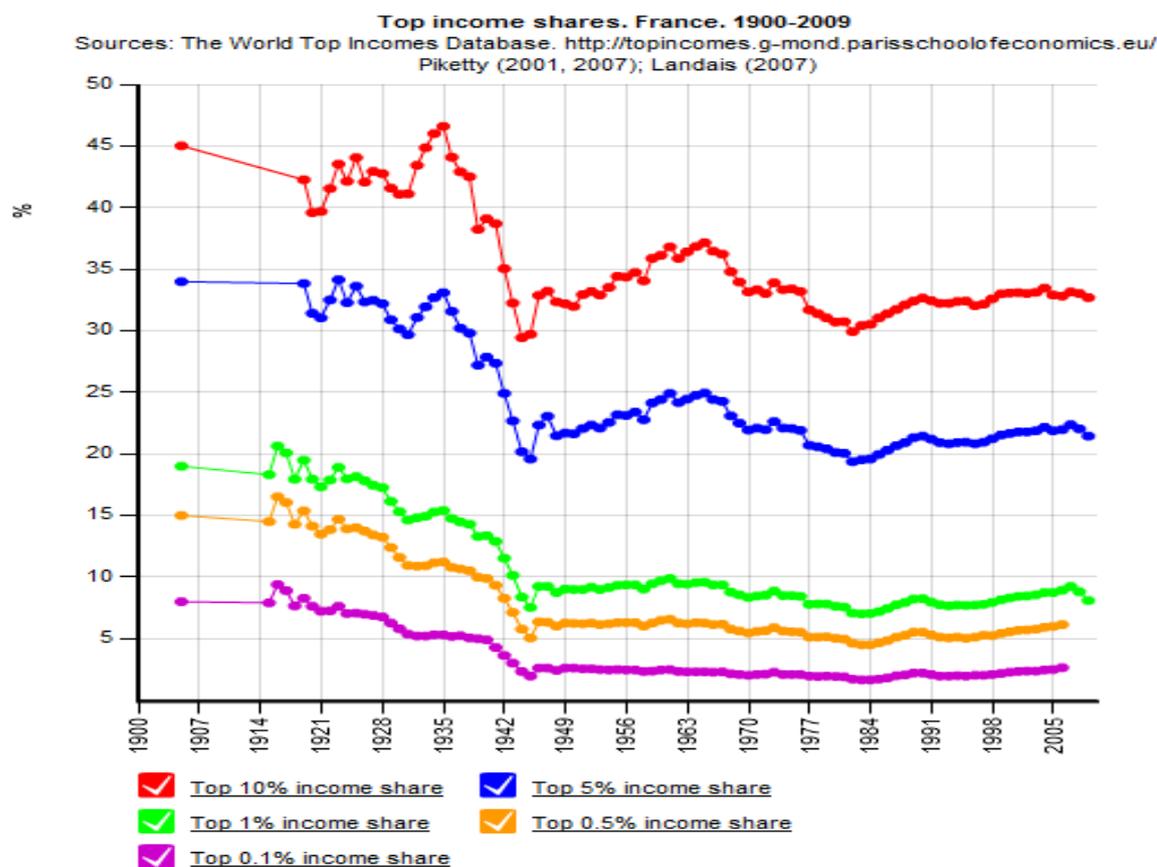
A investigação desses países como grupo devido ao caráter extremamente estável da renda dos seus ricos nas últimas décadas não existe e nem é sugerida pela literatura, ao contrário do que acontece com os anglo-saxões, por exemplo, A opção de aproximá-los por esse critério é de caráter unicamente pedagógico, a fim de facilitar a visualização e compreensão da evolução da renda para tantos países.

Dentre os “países estáveis” a França é provavelmente o menos estável, mas não por apresentar uma pressão dos ricos nos últimos anos, mas por ser o que apresenta maiores flutuações antes de chegar no período de estabilidade. Como é possível notar na Figura 18, antes de se acomodar na década de 70 e nesse nível estacionar, a renda dos ricos franceses, especialmente dos 10% mais ricos, passou pelo menos por três momentos de inflexão ao longo do século XX. Sem dúvida o mais importante deles foi o que ocorreu no período da Segunda Guerra, quando a renda dos ricos franceses caiu de um nível relativamente elevado, para o qual nunca mais chegou perto de voltar. Considerando que o nível dos salários dos ricos se manteve absolutamente estável ao longo de todo o século XX, ou seja, antes e depois da Guerra, o grande fator a determinar o nível da renda dos ricos franceses no século XX foi a destruição dos estoques de capital causada pela Segunda Guerra (Piketty, 2007).

Um dado que reforça essa tese é o movimento de recuperação na importância do capital para a renda total francesa que se deu após a Segunda Guerra até os anos 90, quando o valor agregado do capital chegou a níveis similares à época da Primeira Guerra, mas com a fundamental diferença de estar bem menos concentrado (p. 59). Para explicar essa volta do capital, mas sem a sua concentração, Piketty atribui grande responsabilidade a uma tributação extremamente progressiva, que em seu ponto mais alto chegou a alíquotas de 60% para os mais ricos. Como consequência, os ricos no Pós-Guerra encontraram um ambiente

extremamente hostil para o acúmulo de capital, dando aos ricos franceses um perfil similar aos ricos americanos e britânicos, com exceção dos super-ricos franceses (0.01% e 0.001%) cujos rendimentos de capital ainda são de extrema importância (p. 51).

Figura 18



Holanda e Dinamarca, por sua vez, apresentam séries históricas incrivelmente estáveis e homogêneas, não apenas entre as diferentes frações de ricos, mas também entre si. Se ignorarmos por um momento o que aconteceu com a renda dos ricos dinamarqueses antes de 1914, quando começa a série histórica holandesa, é clara a incrível similaridade na evolução da renda dos ricos entre os dois países, inclusive no nível de renda das diferentes frações dos ricos, como pode ser ver nas Figuras 17 e 18.

Para ambos os países todo o século XX é uma só longa tendência de redução da renda dos ricos até se estabilizar em níveis relativamente baixos nos anos 80. Por ser a série

histórica com data de início mais antiga, para a Dinamarca também é possível observar o que parece ser o final de um período de redução no nível da renda dos ricos no final do século XIX, seguido de um período de elevação que se prolonga até 1915. Curiosamente, o início da série holandesa capta também para os anos de 1915-16 o que parece uma elevação na renda dos ricos, mas como não há uma cobertura mais longa que registre a evolução da renda nos anos anteriores, é simplesmente impossível afirmar que se tratava de uma tendência de elevação da renda dos ricos revertida no período da Primeira Guerra Mundial.

Tratando especificamente da série holandesa, Salverda e Atkinson (2007) atribuem às duas Guerras Mundiais um efeito significativo sobre a redução no nível da renda dos ricos na Holanda. Observando a Figura 20 é claro como dois dos três momentos de inflexão se deram justamente no período das Guerras, sendo o terceiro momento o longo período entre 1950 e 1974.

No que se refere à composição da renda, a Holanda apresenta um padrão bastante similar ao do Reino Unido e Estados Unidos (Salverda e Atkinson, 2007, p. 441), com uma mudança drástica marcada pela queda no peso dos rendimentos de capital, progressivamente substituídos pelos salários como fonte principal da renda dos ricos (p. 448-449). A grande diferença é que, ao contrário do Reino Unido, dos Estados Unidos e dos anglo-saxões de maneira geral, a Holanda manteve o nível de renda dos seus ricos bastante estável para as últimas décadas do século XX.

Quanto à Dinamarca, apesar de a forma geral ser bastante similar à holandesa, os momentos de inflexão não são exatamente os mesmos. Fato esse possível de notar pelo efeito reduzido da Primeira Guerra Mundial para a redução da renda dos ricos e também por a Dinamarca ter experimentado uma redução no nível de renda dos ricos durante os anos 70, quando na Holanda a renda dos ricos já havia estabilizado. É importante ressaltar, porém, que essa diminuição pode ser especulada como consequência direta de uma mudança na unidade tributada, que deixou de ser o domicílio e passou a ser o indivíduo (Atkinson e Sogaard, 2013, p. 14). Dessa forma, entender o que conduz a evolução da renda dos ricos na Dinamarca é uma questão ainda bastante aberta, principalmente no que se refere ao papel da tributação (idem, p. 29).

Figura 19

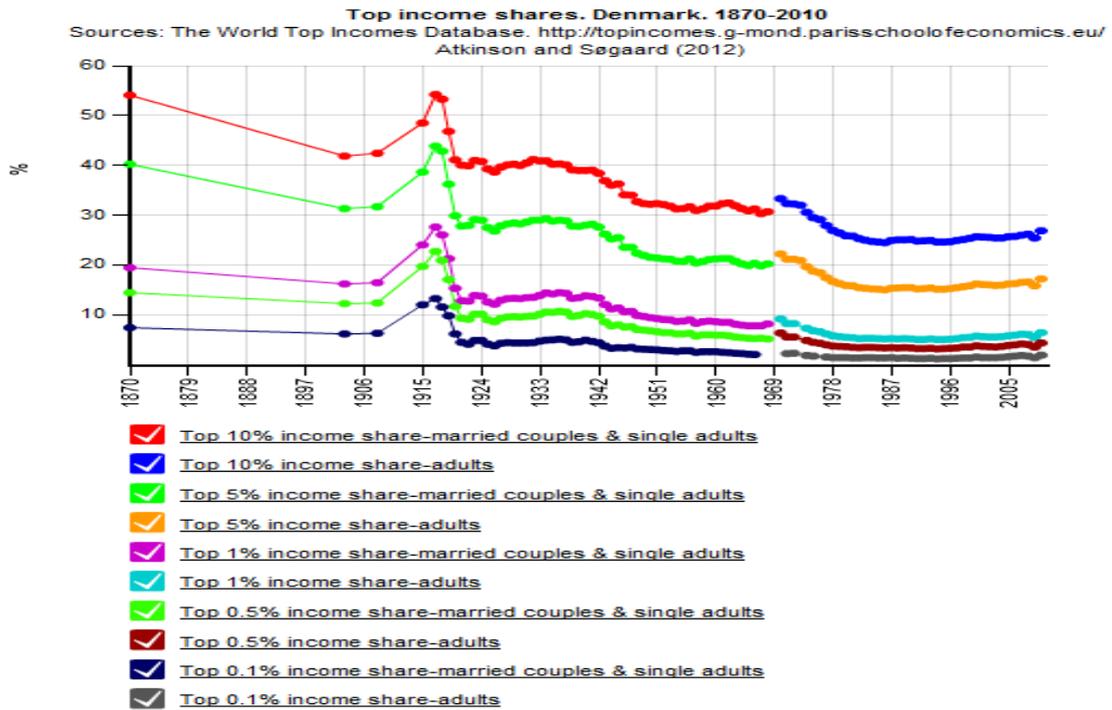
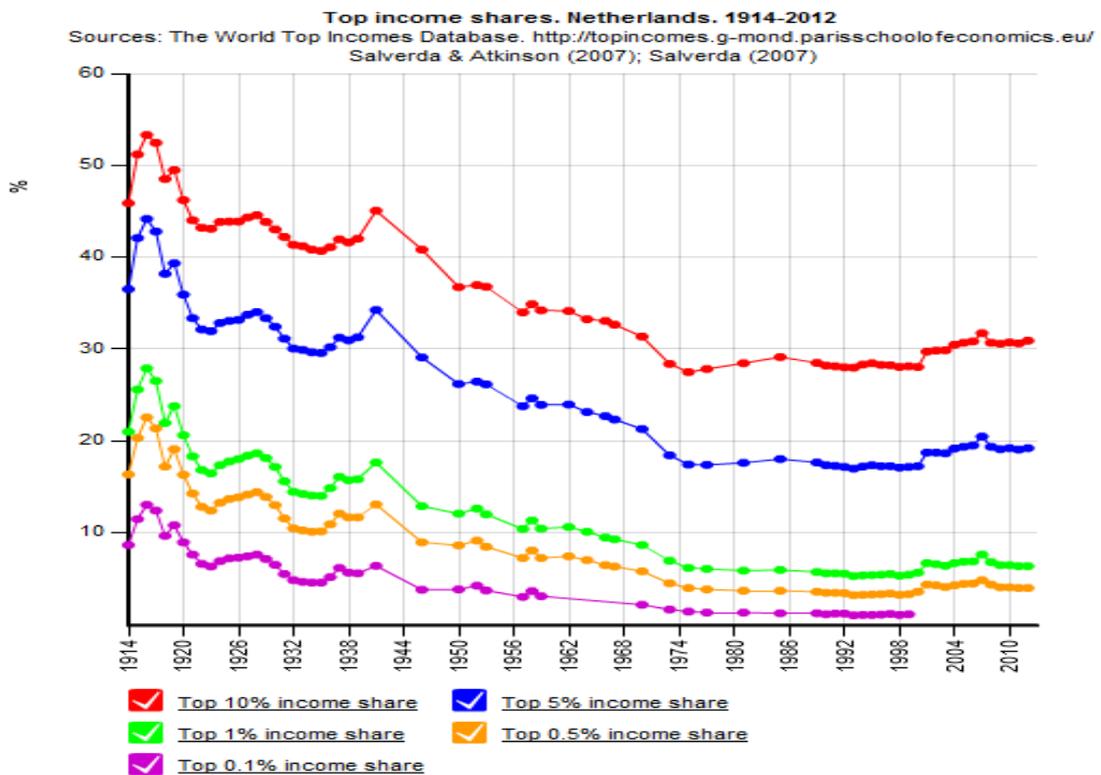
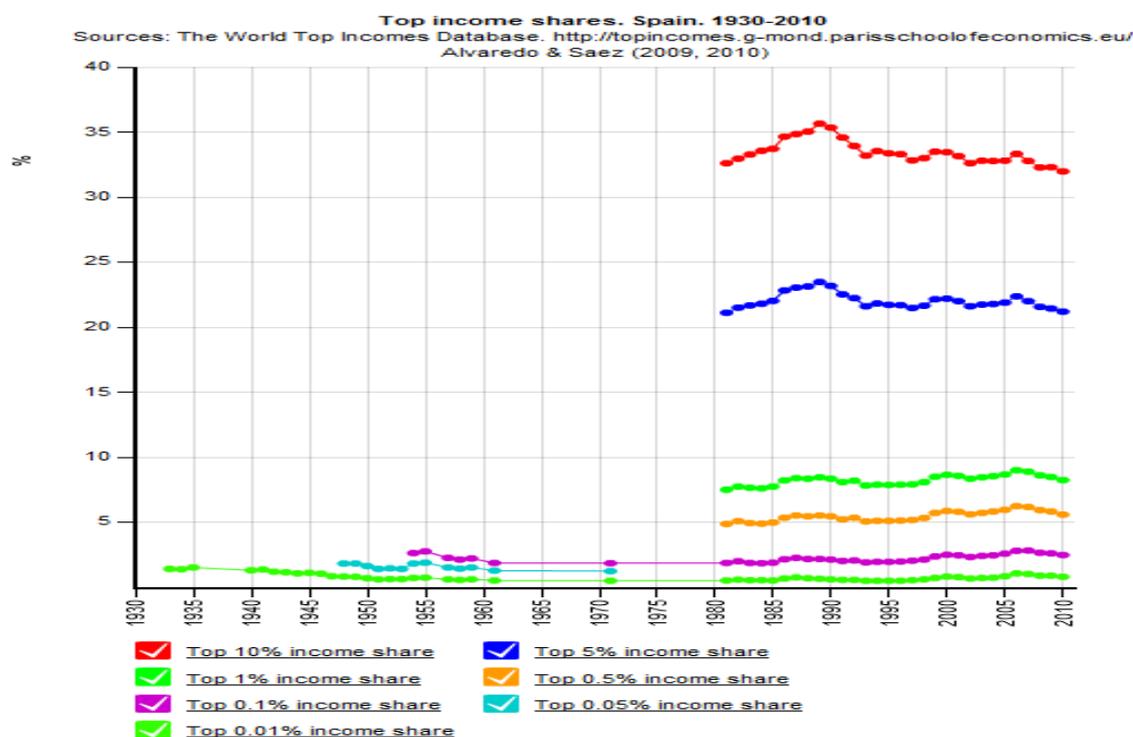


Figura 20



Já para o caso da série histórica espanhola, é notável uma semelhança com a série histórica da Itália, tanto pela evolução tomada para o nível da renda dos ricos quanto por também cobrir um período relativamente curto. Entre os dois países, porém, existem pelo menos duas diferenças fundamentais: (i) existem alguns registros para anos mais antigos, ainda que sejam poucos e esparsos, com exceção ao 0.01% ; (ii) apesar de aparentemente haver uma tendência de elevação para os 10% mais ricos nos anos 80, assim como na Itália, nos anos 90 esse quadro é rapidamente revertido, de forma que para o ano de 2010 a renda dos ricos se encontra praticamente no mesmo nível do começo dos anos 80.

Figura 21

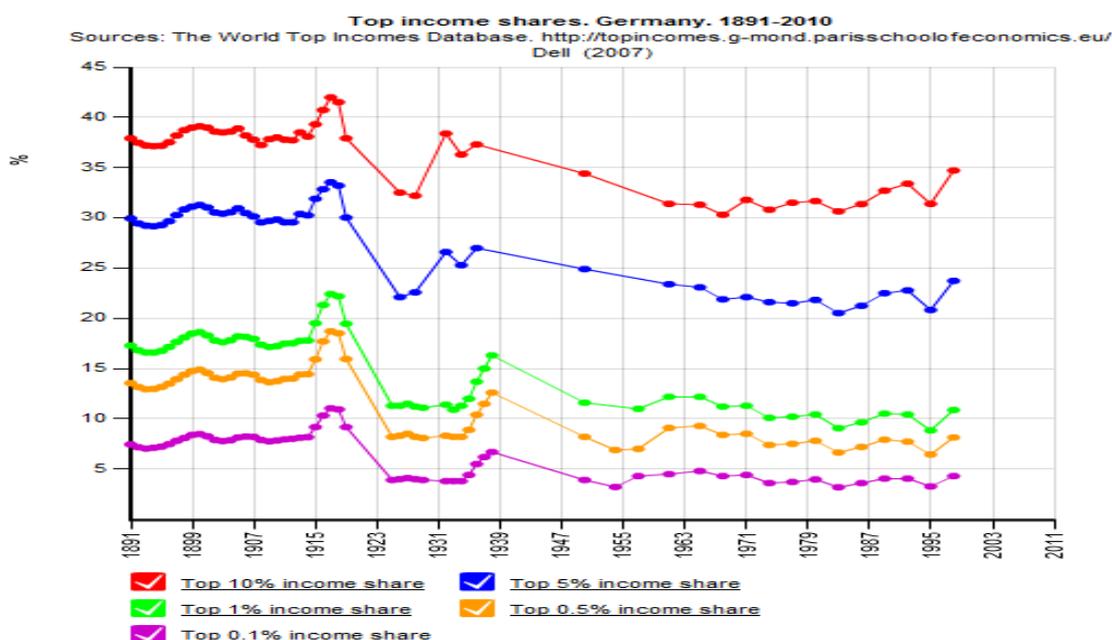


Apesar de ser complicada a visualização pela Figura 21, nos anos 30 (pré-Guerra Civil) a renda do 0.01% mais rico era bem mais concentrada do que para o resto da série, com uma queda acentuada já na década seguinte, período da ditadura franquista. Ainda que tenha ligeiramente se recuperado nos últimos 12 anos da série, 1999-2010, o 0.01% mais rico nunca mais conseguiu atingir os mesmos níveis dos anos 30 (Alvaredo e Saez, 2010, p. 484). Essa evolução diferenciada do 0.01% mais rico no século XXI, explica-se pela diferença na sua composição em relação às outras frações dos ricos, sendo bem mais dependente de ações e outros ativos financeiros (p. 498).

Países Instáveis: Alemanha, Suíça, Singapura e Indonésia

Este subgrupo é voltado para o tratamento de países que não apresentam tendência clara de elevação da renda dos ricos, mas que, ao contrário de França, Espanha, Dinamarca e Holanda, demonstram certo nível de instabilidade e variações, para cima e para baixo, na renda dos seus ricos. Nesse contexto, Alemanha, Suíça e Singapura compõem esse subgrupo devido a uma série de variações que indicam a possibilidade real desses três países poderem passar nos próximos anos para o conjunto dos países que apresentam tendência de elevação na renda dos seus ricos. A Indonésia, por sua vez, compõe esse grupo por conta de uma extrema instabilidade na renda dos seus ricos e à descontinuidade da série, que impede uma observação mais segura sobre o passado e o futuro da renda dos ricos no país.

Figura 22



Pelo protagonismo em duas Guerras Mundiais e alguns episódios de hiperinflação, não é surpreendente que a evolução da renda dos ricos na Alemanha não possua um padrão bem definido. Algo evidenciado principalmente pela evolução da renda dos ricos na primeira metade do século, caracterizada por uma sucessão de elevações e reduções agudas, até se estabilizar nos anos 60, quando mantém um nível relativamente baixo até o fim do século, mas com uma série de pequenas variações, para baixo e para cima. Como é possível observar na Figura 22, ambas as Guerras tiveram efeito negativo sobre a renda dos ricos. Entre elas há um período de estabilidade em um nível relativamente baixo, causado, segundo Dell (2007),

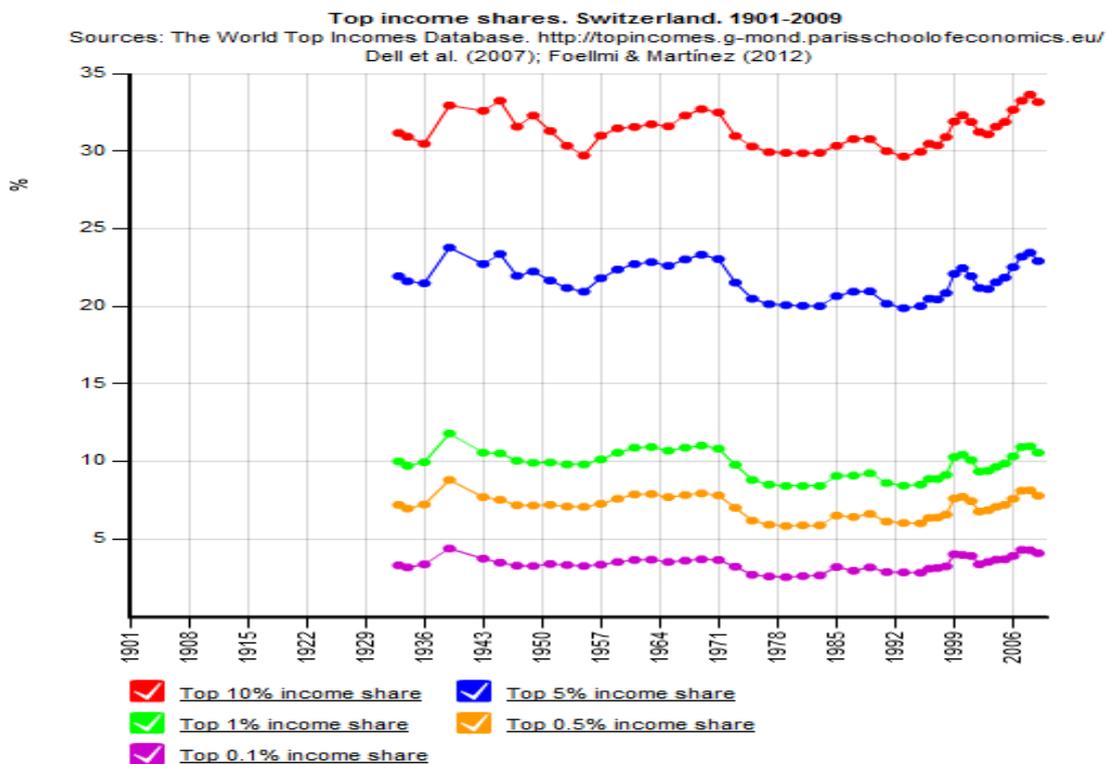
pela hiperinflação da década de 20 (p. 373); seguido por uma acelerada elevação da renda dos ricos, associada com a subida dos nazistas ao poder, que favoreceu setores e grupos específicos da economia (p. 374-75).

O estudo da composição da renda dos ricos ajuda a compreender a evolução da renda dos ricos na Alemanha, uma vez que a sua redução, assim como na França, por exemplo, está diretamente associada à drástica redução nos rendimentos de capital no Pós-Guerra. Um fato curioso, porém, referente à experiência alemã, é que diferentemente do que aconteceu na França, por exemplo, a destruição de capital não alcançou os super-ricos (0.01%), tanto que até os anos 80 o 0.01% alemão era mais ricos do o 0.01% mais rico nos Estados Unidos (Dell, 2007, p.377). Dessa forma, assim como na Espanha, a renda dos indivíduos na fração do 0.01% mais rico concentra e ainda depende muito dos rendimentos de capital (p. 379), fazendo do capital e dos super-ricos fatores importantíssimos para melhor entender, na Alemanha, o comportamento da renda dos ricos de maneira geral.

Se na Alemanha o efeito da Segunda Guerra foi fundamental para a evolução da renda dos ricos ao longo do século XX, na Suíça o diagnóstico geral aponta para uma situação bem diferente. O efeito da Segunda Guerra, ainda que perceptível, está longe de possuir a mesma intensidade e relevância para o resto do século, como foi o caso da Alemanha e França. Isso fica evidente pela observação da série como um todo, que mostra uma evolução sem grandes variações e tendências de elevação ou diminuição na renda dos ricos, mas de várias pequenas flutuações, com variações entre 29%-34% para os 10% mais ricos, entre 8%-11% para o 1% mais ricos e entre 2%-4% para o 0.1% mais rico.

Infelizmente, os dados tributários na Suíça não permitem a decomposição da renda, o que impossibilita um exame mais aprofundado dos ricos. Entretanto, a experiência da Suíça fornece algumas percepções valiosas quanto à relação entre crescimento econômico, alíquotas do imposto de renda e concentração de riqueza. Nesse sentido, Dell, Piketty e Saez (2007) chamam atenção para o fato de que: (i) alíquotas mais baixas em relação aos demais países europeus no Pós-Guerra não resultaram em crescimento econômico mais elevado para a Suíça; (ii) uma elevada concentração de riqueza na Suíça em comparação a outros países europeus no Pós-Guerra não representou impedimento para o crescimento econômico e nem afetou o comportamento da renda dos ricos no longo prazo.

Figura 23

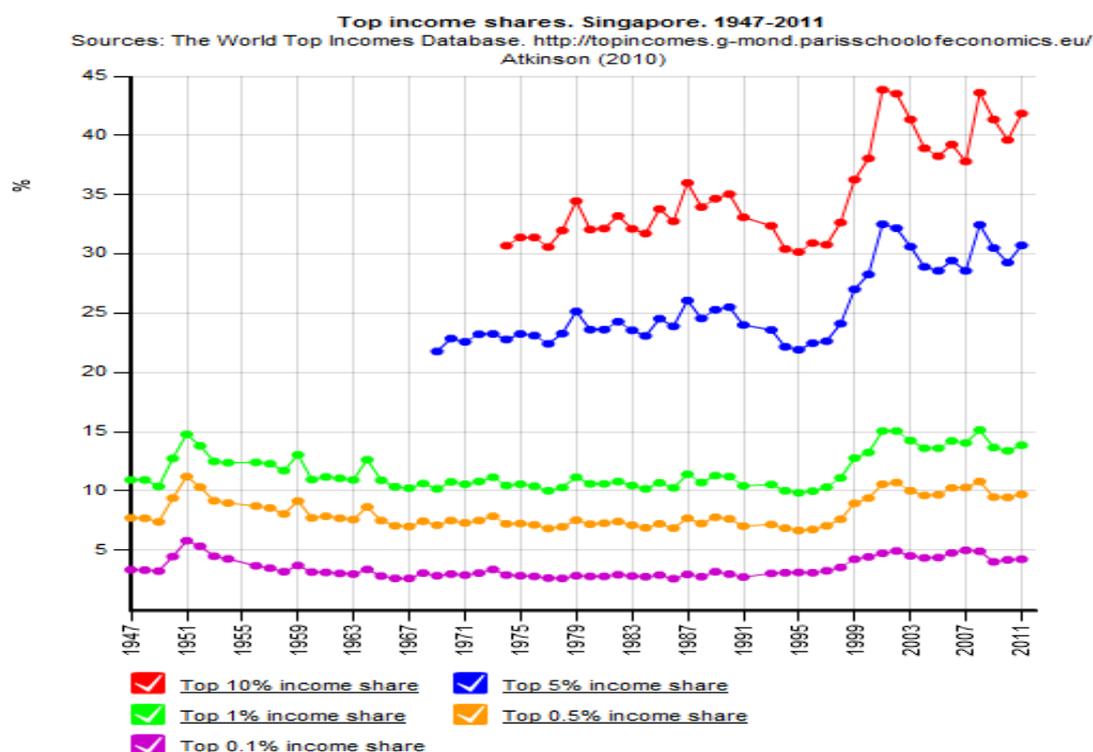


No caso de Singapura, três características principais distinguem a evolução de sua série histórica de Alemanha e Suíça. A primeira se refere ao longo período de estabilidade que caracteriza a evolução da renda dos ricos em Singapura no decorrer de todo o século XX, pelo menos até a década de 90, o que distancia seu caso, por exemplo, da experiência alemã.

A segunda diz respeito à relação entre desenvolvimento e a renda dos ricos, pois assim como em outros países (Argentina, África do Sul e China), o século XX foi para Singapura um século de várias transformações políticas e econômicas importantes, como a independência da Malásia, mudanças radicais na estrutura produtiva, momentos de acelerada flexibilização do mercado de trabalho e abertura comercial, além de períodos de crescimento econômico aceleradíssimo (Atkinson, 2010, p. 235-38). O diferencial é que, ao contrário de países como Argentina, África do Sul e China, a combinação dessas experiências não resultou em grandes flutuações ou tendências de médio ou longo prazo para a renda dos seus ricos, de forma que a evolução da renda dos ricos em Singapura, ainda que em condições bem diferentes, é mais parecida com a evolução da Suíça, pelo menos até os anos 90. Fenômeno para o qual Atkinson (2010) não oferece grandes explicações, mas faz questão de apontar que, ao contrário do caso chinês, para períodos importantes de crescimento econômico em

Singapura, em particular nos anos 70, a tributação era bastante progressiva, mas assim como em muitos países desenvolvidos, a partir dos anos 80, começou a haver uma redução dessa progressividade (p. 239).

Figura 24

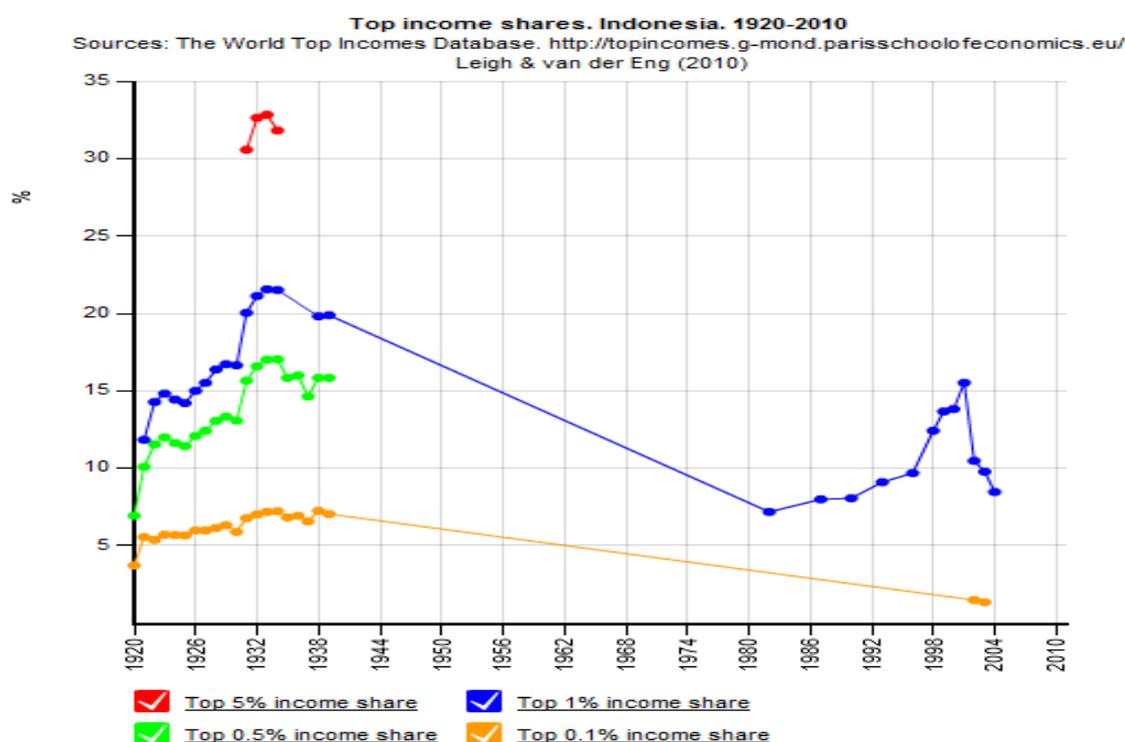


A terceira característica é a elevação acelerada no nível da renda dos ricos que cobre o período da segunda metade dos anos 90 até o início dos anos 2000, que sofre duas pequenas quedas apenas para se recuperar, dando a impressão de que: ou Singapura pode estar vivenciando o início de uma tendência de crescimento para a renda dos seus ricos, ainda que instável; ou que a renda dos ricos em Singapura voltou ao mesmo padrão do século XX, com a única diferença de estar em um patamar superior devido à crise dos mercados asiáticos nos anos 90 (Atkinson, 2010, p. 239-240).

Por fim, no que se refere à Indonésia, como é possível observar na Figura 25, há um problema de continuidade para a sua série histórica. Tanto é esse o caso que Leigh e Van der Eng (2010) se utilizam de dados tributários e de pesquisas amostrais domiciliares para compor a série histórica, tornando a mensuração da renda dos ricos um exercício complicado (p. 172-73).. Ainda assim, algumas percepções importantes podem ser extraídas do caso indonésio,

como a inexistência de períodos de estabilidade, de forma que a renda dos ricos parece estar sempre em uma tendência de elevação ou diminuição do seu nível, tanto no início quanto no final da série. Consequentemente, novas atualizações da série se fazem necessárias para melhor compreender a intensa flutuação na renda dos ricos indonésios no final dos anos 90 e início dos anos 2000, quando uma acelerada elevação foi seguida por uma imediata redução, colocando a renda dos ricos indonésios no mesmo patamar do final dos anos 80.

Figura 25



Considerando a evolução geral para o século XX, ainda que com problemas na cobertura da série, a percepção é de uma diminuição na renda dos ricos, com dois períodos de crescimento elevado, 1920-1932 e 1982-2001. Para o primeiro desses períodos, Leigh e Van der Eng (2010) sugerem a queda na renda dos domicílios rurais causada pela drástica diminuição no preço de commodities, especialmente borracha e copra, como fator explicativo para o drástico aumento na renda dos ricos (p. 183). Para o segundo, especialmente o período de 1996-2001, Leigh e Van der Eng atribuem certa responsabilidade à crise econômica de 1997-98, que diminuiu o tamanho da economia e concentrou renda nos mais ricos (p. 186).

2.2 Ricos e desigualdade de renda: a construção de séries históricas e seus desdobramentos

Diante das inúmeras informações e características que compõem o quadro geral da evolução da renda dos ricos, independentemente das particularidades de cada país quanto a tendências de elevação, formas em U, V ou W e de variações na composição da renda, a “cobertura” possível pela construção de séries históricas possuem um duplo mérito que contribuem enormemente para os estudos sobre desigualdade de renda.

Primeiro, permitem uma apreciação de longuíssimo prazo para o comportamento da renda dos ricos, em particular, e da desigualdade de renda em uma distribuição, no geral. Como consequência, torna-se possível observar e avaliar o efeito de fatos históricos sabidamente importantes, mas que o dimensionamento permanecia “no escuto”, caso das Guerras Mundiais, da Grande Depressão, e de significativas mudanças institucionais e econômicas em casos particulares (como a Revolução dos Cravos em Portugal ou o regime nazista na Alemanha). Segundo, possibilitam avaliar os efeitos de longo prazo do processo de desenvolvimento sobre o nível de desigualdade e concentração de renda nos ricos para diferentes países – como o crescimento estável em Singapura e o crescimento pró-ricos na China – e os diferentes padrões tomados nos últimos 30 anos por países que na primeira metade do século 20 já estavam no grupo dos desenvolvidos – como a estabilidade em um nível relativamente já baixo para a renda dos ricos na Dinamarca e a elevação acelerada e contínua para a renda dos ricos nos Estados Unidos.

Por meio da longa revisão de series históricas realizada até aqui, ambos os méritos são evidentes e facilmente observáveis. Entretanto, para além da constatação de diferentes padrões e mudanças, a utilidade dessas séries reside na capacidade de oferecer importantes percepções quando elevados ao quadro geral do comportamento da desigualdade e das causas e consequências da elevação da renda dos ricos. A construção de séries históricas é, portanto, antes de tudo, um passo na direção de uma nova forma de abordar a discussão sobre desigualdade, uma que possibilita entender e dimensionar o impacto da elevação e diminuição da renda dos ricos, seja pela reavaliação de questões clássicas para os estudos de desigualdade de renda ou pela problematização de várias novas questões a serem exploradas (Piketty e Saez, 2006, p. 205; Atkinson, Piketty e Saez, 2010, p. 7).

No tratamento de questões clássicas, sem dúvida o principal exemplo é o reexame da hipótese da curva de Kuznets (1955), que relaciona o nível de desigualdade ao desenvolvimento econômico através do chamado “dualismo de setores”. O termo se refere a uma crescente polarização de setores da economia através de importantes diferenciais no nível de produtividade, remuneração e qualificação dos trabalhadores em dois setores (industrial e agrícola, na narrativa tradicional), o que levaria a uma crescente desigualdade na renda dos trabalhadores entre os dois setores. A trajetória da desigualdade, portanto, seguiria o curso de um U invertido, o que significa que ela primeiro aumentaria, pois a nova estrutura produtiva tenderia a beneficiar primeiramente um grupo restrito de indivíduos em posição vantajosa por estarem mais bem preparados para se adaptar à mudança na estrutura produtiva, “saindo na frente” dos demais; em seguida, a desigualdade passaria por um período de estabilidade, durante o qual os agentes econômicos se reorganizariam frente ao novo contexto; depois, a desigualdade tomaria uma tendência de queda dado o novo contexto com os agentes econômicos ajustados.

O que acontece é que as trajetórias profundamente diversas ao longo do século 20 para o nível de desigualdade de renda e concentração de renda dos ricos, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento, força uma necessária revisão da hipótese da curva de Kuznets (Piketty e Saez, 2006; Atkinson, Piketty e Saez, 2011; Roine, Vlachos e Waldenström, 2009). Em síntese, duas avaliações surgem dessa revisão: (i) que existem muitos outros fatores e questões que mediam a relação entre desenvolvimento e desigualdade, de maneira que mudanças na estrutura produtiva não configura um determinante “acima” de todos os outros e seus efeitos sobre a desigualdade dependem da combinação com outros fatores; (ii) que os países desenvolvidos que entraram em um período de elevação da desigualdade estão na verdade reiniciando mais um ciclo da curva de Kuznets, devido a mudanças em suas estruturas produtivas.

De maneiras diferentes, direta ou indiretamente, essas duas abordagens encontram consonância na literatura sobre desigualdade. Por um lado, há aqueles que de alguma forma reforçam a primazia da estrutura produtiva para definir o nível da desigualdade de renda e ressaltam seu caráter geral e amplo, para não dizer inevitável. É o caso de estudos que buscam explicar a elevação da desigualdade de renda americana nos últimos trinta anos pela mudança na balança de oferta e demanda por trabalho qualificado, causada por uma mudança tecnológica que premia desproporcionalmente os mais qualificados em detrimento dos menos

qualificados (Acemoglu, 2002). Essa teoria, “mudança tecnológica com viés de qualificação”, em tradução livre, ou *skill biased technological change* (SBTC), desenvolve-se pela constatação de que, especialmente a partir dos anos 80, mudanças tecnológicas afetaram a estrutura produtiva, movendo os países desenvolvidos de uma economia firmada na produção industrial de trabalhadores manuais para uma economia firmada no conhecimento e na produção automatizada, polarizando o setor de serviços em trabalhadores criativos em tarefas que exigem muita qualificação e trabalhadores de rotina em tarefas que exigem pouca qualificação.

O problema com essa teoria é que, apesar de ser bastante intuitiva, assim como a hipótese de Kuznets, ela não explica por qual razão a mudança na estrutura produtiva causada pela mudança tecnológica (SBTC) afeta a desigualdade de renda em alguns países e em outros não, especialmente quando os países não afetados estão no mesmo nível de desenvolvimento dos países afetados. Dessa forma, uma questão inescapável que se impõe para aqueles que advogam pela primazia explicativa da SBTC é: por qual razão apenas alguns países entraram nesse novo ciclo de aumento da desigualdade?

Por outro lado, há aqueles que buscam ressaltar que ao se estudar determinantes da desigualdade de renda, dependendo do contexto socioeconômico e da correlação estabelecida com outros fatores, o peso de um determinante qualquer sobre a desigualdade pode variar dependendo do tipo de associação que desenvolver com mudanças estruturais na sociedade. Sem contar ainda o efeito que a nova forma adquirida pela distribuição de renda irá exercer na distribuição dos recursos que determinam a distribuição do capital humano, dentre outros possíveis determinantes da desigualdade de renda (Neckerman & Torche 2007).

Estudos que buscam de alguma maneira “superar” a hipótese da curva de Kuznets, apoiam-se na pluralização de determinantes, como a diversidade na produção de bens e serviços em um país, o nível de investimento estrangeiro direto e a influência do Estado sobre a economia, e os possíveis resultados para diferentes associações entre eles, (Lee, Nielsen & Alderson 2007). Principalmente pelo processo de globalização e diferentes formas de imersão de uma economia nacional em um mercado global, a coordenação entre Estado e mercado ganha enorme visibilidade. Dessa forma, ainda que ocorra uma “disseminação” de novos determinantes de desigualdade por diversos países, é de extrema importância alertar para o fato de que as dinâmicas institucionais internas de cada país são preponderantes para o

impacto causado pela globalização. Efeitos resultantes de um Estado democrático associado a um setor estatal forte, por exemplo, afetam negativamente a desigualdade (Lee 2005).

Ainda sobre as dinâmicas institucionais internas, Spilerman (2009) destaca a diferença entre países com sistemas de emprego fechados e abertos como um bom diferencial para avaliar os diferentes impactos de mudanças tecnológicas sobre a desigualdade. Os sistemas “fechados” seriam aqueles que protegem um grupo de trabalhadores já empregados, seja por meio de sindicatos fortes ou uma regulamentação estatal favorável, e os “abertos” seria o caso oposto. A principal consequência dessa diferença é que os trabalhadores não protegidos (em geral, jovens e mulheres) acaba sofrendo mais diretamente com a flexibilização e o desemprego, caso de Espanha e Itália, por exemplo.

Usando o caso dos Estados Unidos como referência, McCall & Percheski (2010), Neckerman & Torche (2007) e Massey (2009) também ratificam o papel de políticas sociais estatais e dinâmicas de disputas políticas domésticas como determinantes para o comportamento da desigualdade em meio ao processo de globalização. Aquelas apresentadas como mais relevantes são: a diminuição no nível de sindicalização, uma política tributária regressiva, o efeito negativo sobre a desigualdade causado por partidos com tendência esquerdista no poder (no caso dos EUA, o Partido Democrata), baixo salário mínimo e remunerações corporativas desproporcionais. Beckfield (2006), por sua vez, utilizando a experiência da União Europeia como referência, sugere o descompasso entre integração econômica e integração política, com a primeira se sobrepondo à segunda com um efeito positivo sobre a desigualdade, uma vez que se amplia o mercado e expõe trabalhadores em condições socioeconômicas fundamentalmente diferentes à mesma competição.

Trabalhos como os de Gustafsson e Johansson (1999), Atkinson (2003) e Alderson e Nielsen (2002) sumarizam bem e contribuem enormemente para explicitar os diferentes determinantes da desigualdade de renda e fornecer diferentes avaliações quanto à relevância de alguns deles. É possível apontar como principais resultados em comum acordo entre esses três trabalhos:

I – a ideia de que o tipo de Estado de Bem Estar é essencial para definir o nível da desigualdade de renda em um país, fazendo do tamanho do Estado (via compressão salarial no setor público), da extensão da cobertura de políticas de proteção social e da tributação progressiva terem grande relevância explicativa;

II – a explicação padrão da teoria da mudança tecnológica com viés de qualificação (SBTC) não se sustenta, sendo necessário o desenvolvimento de abordagens mais complexas, ainda que o tamanho do setor industrial, em contrapartida ao setor de serviços, seja um fator que afeta o nível de desigualdade e que, portanto, não pode ser descartado;

III – a relevância de explicações que atribuem à globalização e à divisão internacional do trabalho, diminuindo o poder de barganha dos trabalhadores, peso decisivo para determinar a elevação da desigualdade de renda em países desenvolvidos é bastante discutível, pois se baseiam em modelos simplificados e irrealistas quanto à composição do comércio internacional;

IV – a composição demográfica de uma população influencia o nível de desigualdade, de maneira que muito jovens ou muitos idosos tendem a contribuir positivamente para o aumento da desigualdade, ainda que para o caso dos idosos esse quadro tenha passado por uma mudança gradativa para os países com amplo Estado de Bem Estar Social;

V – no longo prazo, a elevada concentração de capital contribui positivamente para a elevação da desigualdade, pois permite a acumulação de riqueza e um papel relevante para as transferências via heranças.

Em termos práticos, porém, o que conta como assertivas relevantes para elucidar a relação entre desenvolvimento econômico e o comportamento da renda para a distribuição como um todo, assim como os próprios determinantes para explicar elevações ou diminuições no nível geral de desigualdade, não se sustenta obrigatoriamente para explicar a relação entre renda dos ricos e níveis de desigualdade ou como a renda dos ricos é afetada por elevados níveis de crescimento econômico. Como questões que passaram a receber maior atenção na esteira da construção de séries históricas para os ricos, o melhor entendimento das particularidades relativas ao comportamento da renda dos ricos representa um campo de estudos ainda com muito a evoluir, mas que já apresenta indicações e debates importantes.

Nesse sentido, estudos como os de Leigh (2007) e Alvaredo (2011) buscam elucidar a relação entre concentração de renda no estrato dos ricos e o nível geral de desigualdade. Com conclusões que apontam na mesma direção, ambos alertam para o fato de que como as mensurações para as séries históricas dos ricos e as mensurações para o nível geral de desigualdade usualmente trabalham com bases de dados diferentes – o primeiro com dados do imposto de renda e o segundo com dados de pesquisas amostrais domiciliares –, é preciso ter muito cuidado na hora de fazer generalizações para um a partir do outro. Dois principais

problemas refletem essa complicação: (i) o fato de pesquisas amostrais reconhecidamente subestimarem o nível de renda dos mais ricos, deixando de capturar mudanças no nível e na composição da renda; (ii) a falta de uma definição normativa sobre a partir de que fração ou de que nível de renda começam os ricos nos estudos de séries históricas, pois considerando que a transferência de renda de um indivíduo mais rico para um mais pobre sempre reduzirá a desigualdade, a transferência de renda de um indivíduo no 1% mais rico para um no 5-1% mais rico não diminui o nível da renda do 10% mais rico, ou seja, a desigualdade diminui, mas a diminuição ou não do nível de renda dos ricos depende do critério utilizado para definir os ricos.

Entretanto, principalmente quando não há outros dados disponíveis, a utilização do nível de concentração da renda dos ricos controlada pelas estimativas para renda total a partir das contas nacionais como *proxy* para o nível geral de desigualdade, se não representam uma medida exata para o aumento ou diminuição da desigualdade, configuram pelo menos uma medida confiável para se observar o comportamento da desigualdade no longo prazo.

No que se refere ao melhor delineamento da associação entre crescimento econômico e renda dos ricos, é justo afirmar que esse se trata de um campo ainda mais aberto, ainda que pesquisas como as de Parker et al. (2010) e Andrews, Jencks e Leigh (2011) já apontem para a existência de padrões interessantes. Utilizando dados em painel para doze países desenvolvidos no período de 1905-2000, Andrews, Jencks e Leigh (2011) examinam atentamente a relação entre crescimento econômico e elevação da renda dos ricos, a fim de saber se os indivíduos no topo da distribuição se beneficiam mais do que o resto da população das benesses do crescimento econômico. Como resultados, eles não encontram qualquer correlação sistemática para o nível de renda do 1% mais rico afetando o crescimento econômico, mas encontram que, a partir da década de 60, elevações no nível de renda dos 10% mais ricos afetam positivamente, ainda que de forma modesta, o crescimento econômico para o ano seguinte.

Já no caso de Parker et al. (2010), os autores apresentam como resultado, para 22 países, a partir da década de 80, um aumento progressivo da ciclicidade da renda dos ricos, de maneira que sua evolução se descolou do aumento médio em relação aos outros estratos nas últimas duas décadas para um nível bem mais elevado, comprimindo a renda das classes médias. Logo, Parker et. al indicam uma alta correlação entre desigualdade de renda, renda dos ricos e ciclicidade, afirmação essa resumida em três fatos fundamentais: (i) quanto maior

a renda do 1% mais rico, maior ciclicidade na renda desse grupo; (ii) o crescimento da ciclicidade da renda dos ricos coincide com o aumento da parcela da renda dos ricos; (iii) quanto mais no topo do 1% mais rico, maior a ciclicidade da renda dos ricos.

Com base nesses estudos é justo afirmar, portanto, que a busca pela definição de aspectos comuns que afetam o nível de renda dos ricos em diferentes países corresponde a um passo que foi dado como consequência da construção de séries históricas para os ricos. É verdade que ao se agrupar vários países, a fim de se estabelecer determinantes comuns que expliquem a evolução da renda dos ricos, a importância das experiências nacionais acaba por ser de alguma forma subestimada, mas isso não diminui a importância em se pesquisar determinantes de alcance internacional, uma vez que a definição desses determinantes pode significar o primeiro passo para observar e avaliar o seu peso para as diferentes experiências nacionais.

No geral, a discussão sobre determinantes de renda dos ricos ainda está aberta, principalmente quando o foco são as diferentes dinâmicas para países desenvolvidos nos últimos 25 anos, período que coincide com mudanças tecnológicas profundas, maior abertura comercial, crescimento do setor financeiro e diminuição do controle direto do Estado sobre recursos econômicos. Utilizando essas mudanças como referência, a partir dos dados existentes para 16 países ao longo do século 20, Roine, Vlachos & Waldenstrom (2009) fazem um exercício de regressão e encontram uma relação positiva mais robusta para o aumento no nível da renda dos ricos (1%) em períodos de crescimento do PIB per capita e para o desenvolvimento do mercado financeiro. Para o tamanho do Estado, medido como gasto governamental, o efeito sobre a renda do 1% mais rico é inexistente, mas é negativo para o 10-1% mais rico. Para abertura comercial, medida como soma das exportações e importações, parece não haver nenhum efeito relevante para toda a distribuição.

Apesar da relevância desses resultados, uma vez que trazem indicações sobre fatores importantes para a comparação do comportamento da renda dos ricos entre países nos últimos 25 anos, não se deve superestimá-los, pois não podemos subestimar o peso de dinâmicas e experiências nacionais e a relação dessas dinâmicas com transformações de alcance internacional para a avaliação de determinantes na evolução da renda dos ricos.

Para um grupo menor de países, Atkinson e Leigh (2013) examinam de perto o caso dos anglo-saxões de maneira a descartar e reforçar algumas das teses que buscam explicar a

razão pela qual a evolução e a composição da renda dos ricos nesses países são relativamente homogêneas. Como resultado, eles refutam qualquer correlação mais especial da evolução da renda dos ricos entre países mais próximos geograficamente (Canadá/ Estados Unidos e Austrália/Nova Zelândia). O determinante de destaque, e que segundo eles é altamente correlacionado entre os anglo-saxões, é o nível de tributação da renda dos ricos.

A variação no imposto de renda dos ricos explicaria, segundo estimativa de Atkinson e Leigh, algo entre 1/3 e metade da evolução ascendente na renda do 1% mais rico entre 1970 e 2000. Outro fator apontado, mas que não recebe maior atenção é a correlação propiciada pelo fato dos anglo-saxões formarem um mercado especial de faladores de língua inglesa, algo já indicado por Otto, Voss & Willard (2001) no que diz respeito ao comportamento do PIB e por Leigh (2009), para o nível da renda dos ricos. A causalidade desse fato estaria relacionada com um pretenso maior “nível de globalização” dos salários entre esses países, o que na prática afeta positivamente a renda dos ricos pela internacionalização do mercado de CEO's. Um dado que apoia essa tese é a evolução da renda dos ricos canadenses em comparação aos americanos, pois a elevação da renda dos ricos canadenses é um processo posterior à elevação da renda dos ricos americanos, um processo menos afetado pela redução da progressividade da tributação que o caso americano e mais concentrado nas frações mais ricas (0.1% e 0.01%) do que o caso americano. Por essa razão, Saez e Veall (2007) sugerem que a elevação da renda dos ricos canadenses é, em alguma medida, um processo diretamente influenciado pela combinação da globalização e do aumento na renda dos ricos americanos.

Em uma longa revisão da evolução das rendas dos ricos para 18 países, Atkinson, Piketty e Saez (2011) destacam o efeito fundamental do que eles chamam de “episódios-chave” para definir o nível da renda dos ricos ao longo do século 20, sendo eles as duas Guerras Mundiais e a Grande Depressão. Nada menos que 13 dos 18 países apresentaram uma redução acentuada no nível de renda dos seus ricos no período de 1919-1949, o mesmo valendo para países com registros para 1913 e 1914, período anterior à Primeira Guerra Mundial (p. 43).

É importante ressaltar também que esses “eventos-chave” não foram importantes apenas para estabelecer novos patamares para a renda dos ricos, mas também para mudar a composição da renda dos ricos. No período anterior à Segunda Guerra, a renda dos ricos em vários países era profundamente dependente dos rendimentos de capital, quadro esse que mudou radicalmente, principalmente devido ao efeito destrutivo da Segunda Guerra sobre os

estoques de capital acumulados por décadas, e que devido à tributações progressivas adotadas no Pós-Guerra, nunca mais voltaram aos mesmos níveis (Atkinson, Piketty e Saez, 2011, p. 53).

Não se deve confundir, porém, a redução no peso dos rendimentos de capital sobre a renda total dos ricos com a sua supressão e perda de importância generalizada. Ainda que para muitos países com destacada elevação no nível de renda dos seus ricos, como Estados Unidos, Reino Unido e Canadá, a característica marcante tenha sido um fenômeno essencialmente relacionado aos rendimentos do trabalho, especialmente salários, não foi esse o caso, por exemplo, para os países nórdicos. Dessa forma, é justo afirmar que o processo de elevação no nível de renda para países desenvolvidos é caracterizado tanto pelo surgimento dos *working rich*, quanto pela volta dos “rentistas” (Atkinson, Piketty e Saez, 2011, p. 54).

Por fim, vale ressaltar as indicações dos conjuntos de determinantes da renda dos ricos que devem ser explorados para um melhor entendimento dos diferentes comportamentos observáveis para a renda dos ricos. Além dos efeitos causados por choques como as Grandes Guerras, de graves crises econômicas como o Crash de 29 e a importância da progressividade na tributação, todos mencionados anteriormente, Atkinson, Piketty e Saez (2011) também destacam a importância da política econômica adotada pelos governos e das circunstâncias das disputas políticas que orientam sua implantação (p. 63); e nas forças globais de mercado e transformações econômicas que direta ou indiretamente podem afetar o nível de renda dos ricos (p. 65).

Capítulo 3 – Determinantes da renda dos ricos: mercado de trabalho, instituições e riqueza

O levantamento e avaliação dos determinantes da renda dos ricos é um exercício que demanda grande cuidado e atenção, pois superestimação e subestimação de resultados desempenham efeito direto sobre a qualidade da revisão de literatura. Dimensionar o peso dos determinantes adquire então aspecto fundamental, assim como relacionar esses determinantes com aspectos particulares que em maior ou menor medida “inflam” ou “escondem” o potencial negativo ou positivo dele sobre a renda dos ricos. O fato de um maior interesse sobre o exame da renda dos ricos ser uma tendência relativamente recente apenas agrava a complexidade em dimensionar a validade e o peso dos determinantes da renda dos ricos, o que não significa a inexistência de maiores concordâncias quanto à validade de certos determinantes.

Dentre essas concordâncias, é seguro afirmar que o papel do nível da alíquota do imposto de renda sobre a renda dos ricos é o que agrega maior consenso. Essa convergência é fruto direto dos resultados encontrados pelas pesquisas que construíram séries históricas para vários países a partir dos dados do imposto de renda, contribuindo diretamente para uma vasta apreciação do papel da progressividade do imposto de renda como determinante da elevação ou diminuição da renda concentrada pelos ricos. Seja para reforçar as conclusões que ganharam grande relevância explicativa em Piketty (2003), ou para ilustrar a necessidade de se pesquisar mais a fundo outros fatores (Roine & Waldestrom, 2010), o exame do papel exercido pelo imposto de renda para determinar o comportamento da renda dos ricos se tornou exercício recorrente.

Como determinante para o nível da renda dos ricos, o imposto de renda se caracteriza por sua capacidade de conter a acumulação de grandes fortunas. Isso significa que mais do que um efeito distributivo que mira a redução da desigualdade ao longo de uma dada população, o efeito da progressividade do imposto de renda e sua importância como fator para explicar a evolução da renda dos ricos se dá mais como uma medida que acaba por conter a maior acumulação da renda dos ricos, do que propriamente fomentar uma tendência de progressiva diminuição do nível da renda dos ricos. Vale destacar que isso se dá tanto para países caracterizados por possuírem seus ricos formados predominantemente por indivíduos

cuja renda elevada se dá via rendimentos de trabalho, caso da França (Piketty, 2003), quanto para países sem essa característica (Bach, Corneo & Steiner, 2009; Bach, Corneo & Steiner, 2013).

Como para muitos países o aumento no nível da renda dos ricos nos últimos anos se deveu a uma maior concentração dos salários, muitas teses buscam dimensionar o peso das mudanças no mercado de trabalho para explicar de que forma elas podem ser entendidas como pró-ricos. Atkinson & Leigh (2006) acusam esse fenômeno indicando como os salários de diferentes ocupações de “elite” passaram a concentrar mais renda nos últimos vinte anos, revertendo uma tendência igualitarista que perdurava por décadas. Na esteira desse raciocínio, os “culpados de sempre” acabam sendo a mudança tecnológica, aumento na escala de produção e os superstars (Kaplan & Rauh, 2010; Rosen, 1981).

A ideia central que decorre dessa teoria é que a atual configuração no mercado de trabalho premia os indivíduos mais capazes, mais qualificados, enfim, mais produtivos, a um nível bem acima dos não tão produtivos. O problema com essa argumentação é que ela não pode ser generalizada para vários países em que supostamente as mesmas transformações ocorreram no mercado de trabalho. Os casos de Suécia e França, países com distintas composições e evoluções para a renda dos ricos, parecem oferecer bons contraexemplos para essa questão. No caso da França, Piketty (2003) aponta para uma incrível estabilidade no nível dos salários no longo prazo (25%-26% do total para os 10% mais ricos e 6%-7% para o 1% mais rico) e uma queda no período do pós-guerra na concentração dos rendimentos de capital que ao longo da segunda metade do século XX nunca mais conseguiu recuperar aos níveis pré-Segunda Guerra. Já no caso da Suécia há um crescimento no nível da renda dos ricos, mas o motor para tal elevação é distinto dos anglo-saxões, uma vez que é causado por uma maior concentração nos rendimento de capital que reverteram uma tendência histórica mantida por 80 anos (Roine & Waldestrom, 2010).

Com essa breve discussão, utilizando apenas alguns fatos relativos a renda dos ricos, todos inclusive já indicados ao longo desta dissertação, fica evidente como o exercício de formular explicações para o que eleva a renda dos ricos é bastante complicado. Se considerarmos o efeito de decisões políticas e normas sociais, a questão se torna ainda mais complexa, pois agrega variáveis que podem ser bastante particulares a cada país. A compreensão da elevação da renda dos ricos depende, portanto, não apenas de diferentes determinantes, mas de diferentes dinâmicas que derivam da combinação desses

determinantes. Considerando que o objetivo primeiro deste capítulo é desenvolver uma discussão aprofundada dos determinantes da renda dos ricos a partir de ampla revisão de literatura, é optado por conduzir essa discussão a partir de dois eixos principais.

O primeiro eixo se fundamenta em avaliar como questões relacionadas a mudanças na fronteira tecnológica relacionadas com a oferta de trabalhadores qualificados e no crescente beneficiamento econômico de certas ocupações e cargos. O objetivo é examinar o conjunto de questões que circundam a esfera do mercado de trabalho e que estão diretamente relacionadas com as mudanças recentes na estrutura produtiva causada por mudanças tecnológicas, a fim de pesar sua relevância na determinação da renda dos ricos (primeiro tópico).

O segundo eixo segue um caminho de análise diferente, pois toma o estrato dos ricos pela principal característica que os distingue dos demais, a renda elevada e o acúmulo de riquezas, e, a partir dessa constatação óbvia, apresenta uma avaliação de como essa posição privilegiada pode em larga medida influir na manutenção dessa condição privilegiada não apenas para si, mas também para seus descendentes, além de considerar políticas que interessam ou não aos ricos, em especial a maior progressividade do imposto de renda (segundo tópico).

3.1 Os ricos no mercado de trabalho: viés tecnológico (SBTC), polarização e as ocupações no topo

Em texto voltado para a realização de uma avaliação introdutória sobre os ricos, balanceando avanços recentes e possibilidades futuras de pesquisa, Leigh (2007) sumariza, a partir da literatura que examina a elevação da renda dos ricos, alguns determinantes que servem como ponto de partida para este tópico. Utilizando como referência as indicações presentes em textos de Piketty e Saez (2003), Saez e Veall (2005) e Kaplan e Rauh (2010), Leigh observa a inegável tendência de beneficiamento dos ricos nos últimos anos como um fenômeno intimamente relacionado a mudanças estruturais no mercado de trabalho, sendo em grande medida explicado pela teoria dos superstars (Rosen, 1981).

Iniciar a discussão sobre a guinada favorável aos ricos na remuneração salarial em vários países através da teoria dos superstars faz, de fato, todo o sentido. Como explicação formulada em um momento anterior a consolidação de um processo de aumento contínuo da

desigualdade e da concentração de renda pelos ricos nos Estados Unidos, a teoria dos superstars apresenta argumentos que ainda se sustentam nos dias atuais. Além disso, um mérito que faz da teoria dos superstars um excelente ponto de partida é o fato de sua formulação oferecer, em diferentes medidas, percepções que anos mais tarde passaram a compor outras teorias sobre determinantes de renda e desigualdade, notadamente o papel desempenhado pelo desenvolvimento tecnológico e as vantagens relacionadas em atuar em mercados maiores, que levam a remuneração de certas funções a serem bem superiores que outras, mas ainda condizente, pelo menos supostamente, com o desempenho e produtividade do indivíduo. Como questão significativa para o melhor entendimento da renda dos ricos, o exame do “beneficiamento” de certas funções e ocupações corresponde a um exercício significativo, que ganha forma por pesquisas como as de Kaplan e Rauh (2010), Gabaix e Landier (2008) e Bivens e Mishel (2013), apenas para citar alguns, e cujas avaliações e conclusões serão discutidas mais adiante.

Em sua formulação original, Rosen (1981) descreve o surgimento dos superstars como fenômeno diretamente relacionado à expansão no mercado de setores da economia mais sujeitos a mudanças de escala – como foi o proporcionado ao entretenimento e esportes pela televisão, por exemplo – em conjunto com a crescente demanda do mercado por indivíduos portadores de recursos escassos e habilidades não replicáveis, ou seja, que não dizem respeito a tarefas de rotina, criando o que Rosen classifica como “substituição imperfeita” (p. 846).

A “substituição imperfeita” pode ser exemplificada pelo caso de como o prazer em apreciar uma cantora brilhante não poder ser igualado nem por 10 cantoras medíocres, o que significa ser perfeitamente compreensível a cantora brilhante ser 10 vezes mais valorizada, ou até mais, que as medíocres (Rosen, 1981, p. 847). A mesma “distorção” na remuneração vale para outras profissões, como no caso do cirurgião que tem um índice de sucesso 10% melhor em suas operações ou o advogado que possui um histórico de causas ganhas 10% melhor que os demais, pois, uma vez que para o paciente ou cliente a probabilidade de se conseguir atingir os resultados desejados é consideravelmente maior pelas mãos do superstar, a maior possibilidade de se conseguir o melhor desempenho faz o custo de um superstar ser bem maior que apenas o seu desempenho 10% melhor. A teoria dos superstars é, portanto, uma que combina elementos relativos à demanda – preferência pelos mais talentosos – e à oferta – capacidade do superstar de trabalhar em um mercado que potencializa o consumo do seu

produto –, de maneira que quanto maior a escala, mais vantajoso é ser o mais talentoso (Rosen, 1981, p. 855).

No que se refere ao seu impacto sobre a desigualdade, os superstars possuem efeito duplo, pois ao mesmo tempo em que aumentam a dispersão entre os mais talentosos e os menos talentosos – aspecto central da teoria –, também abre a possibilidade para um aumento na remuneração de ocupações compostas de trabalho intelectual e criativo em relação a ocupações compostas por trabalhos manuais de rotina, onde o diferencial no talento e na capacidade de ser mais produtivo possui relevância bem menor (Autor, Katz e Kearney, 2008, p. 318). Porém, a bem da verdade é que o real dimensionamento desse aprofundamento na estrutura ocupacional – e que muito interessa como fenômeno para entender o crescimento no nível da renda dos ricos – é objeto de estudos mais recentes, que o classificam como “polarização da estrutura ocupacional” e que destacam o papel central do viés de mudança tecnológica (SBTC), ainda que em uma versão revista (Autor, Levy e Murnane, 2003).

A evidência empírica existente para diferentes países, mesmo àqueles com padrão bastante similar para a evolução na renda dos ricos nas últimas décadas, justamente o caso de Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, apontam resultados não tão homogêneos quanto se poderia esperar para seus respectivos processos de “polarização ocupacional”. Nesse sentido, observar as formas tomadas por essas polarizações, examinar suas respectivas características e contrastá-las com a evolução da renda dos ricos em seus respectivos países, contribui diretamente para o dimensionamento de diferentes determinantes para a elevação da renda dos ricos.

O termo “polarização ocupacional” ganha relevo pelo trabalho de Goos e Manning (2007) que fazendo uso de um modelo aperfeiçoado do fenômeno da mudança tecnológica com viés de qualificação (SBTC) busca abordar de maneira mais coerente a relação entre desenvolvimento tecnológico e desigualdade de renda, mais especificamente, desigualdades salariais. Esse modelo aperfeiçoado se diferencia do tradicional, pois assume que o fenômeno da SBTC afeta em níveis diversos a compensação para diferentes ocupações, sendo esses níveis determinados pelo grau de dependência e associação de cada ocupação à utilização de computadores e outras tecnologias da informação. Essa polarização se caracterizaria por uma gradativa transformação na estrutura ocupacional, de maneira que empregos de qualificação intermediária são mitigados pela demanda por empregos de alta qualificação e baixa

qualificação (Autor, Katz e Krueger, 1998; Autor, Levy e Murnane, 2003; Autor, Katz e Kearney, 2008).

Antes de prosseguir com os desdobramentos e conclusões relativas à teoria da polarização ocupacional, vale ressaltar que mesmo a nova abordagem para a SBTC também não é isenta de críticas (Card e DiNardo, 2002, p. 772), mas com apenas duas delas resistindo ao escrutínio favorável à versão aperfeiçoada da SBTC (Autor, Katz e Kearney, 2008): (i) o fato de que, assim como no modelo clássico de SBTC, não se considera o efeito que fatores de ordem política e institucional podem ter sobre o nível da desigualdade de renda (Card e DiNardo, 2002, p. 776; Lee, 1999); (ii) o fato de a versão aperfeiçoada da SBTC não fornecer uma explicação clara quanto às diferenças salariais relativas à educação (Card e DiNardo, 2002).

Retornando à polarização ocupacional, como processo que se estendeu para vários países, sua avaliação é positiva para Reino Unido (Groos e Manning, 2003), Canadá (Green e Sand, 2013), Estados Unidos (Autor, Katz e Kearney, 2006), Alemanha (Dustmann, Ludsteck e Schonberg, 2009) e para uma amostra de 19 países europeus analisados em conjunto por Goos, Manning e Salomons (2009), o que confere inegável substância à teoria. O que distingue o processo de polarização ocupacional e o torna menos homogêneo são as suas consequências quanto à realização ou não de um processo de polarização salarial.

A evolução da estrutura ocupacional nos Estados Unidos nas últimas duas décadas do século 20 é o caso modelo para a observação do processo combinado de polarização salarial e ocupacional. Pela avaliação do nível de desigualdade geral através dos padrões de comportamento da desigualdade dentro da base e do topo da distribuição, Autor, Katz e Kearney (2006, p. 189-90) identificam duas tendências. A primeira correspondendo ao crescimento acelerado na desigualdade salarial para toda a distribuição, causado essencialmente por um aumento nos retornos educacionais devido à diminuição na oferta de universitários formados, valorizando os trabalhadores no topo em relação ao resto, e pela erosão do salário mínimo, aumentando a distância dos trabalhadores no meio em relação àqueles na base. A segunda, marcadamente um fenômeno mais evidente a partir dos anos 90, caracteriza-se por uma redução no ritmo de crescimento da desigualdade salarial para toda a distribuição, mas acompanhada por uma mudança na composição da força de trabalho, causada pela compressão das ocupações de remuneração média pelo crescimento acelerado no

emprego e remuneração para as ocupações no topo e na base da pirâmide ocupacional e salarial.

Duas explicações principais são combinadas para explicar esse fenômeno: uma mais simples, referente à recuperação salarial dos trabalhadores mais pobres causada pela recuperação do salário mínimo nos anos 90, em relação aos anos 80; e um mais complexa, justamente a realização da versão aperfeiçoada da SBTC. O que na prática significa um quadro da estrutura ocupacional americana formado basicamente por três tipos de emprego: o não-rotineiro de tarefas essencialmente cognitivas, o rotineiro de tarefas essencialmente manuais mais alguma tarefa cognitiva e o rotineiro de tarefas essencialmente cognitivas, sendo esses três respectivamente caracterizados como de elevada remuneração, média remuneração e baixa remuneração. O modelo aperfeiçoado da SBTC identifica, portanto, o efeito do desenvolvimento em informática e outras tecnologias como: (i) complementares às ocupações não-rotineiras cognitivas, elevando sua produtividade e beneficiando essas ocupações; (ii) processo de gradativa substituição das ocupações rotineiras de tarefas essencialmente manuais, eliminando vagas de trabalho no meio da pirâmide ocupacional; (iii) sem grandes efeitos para ocupações de rotina com tarefas essencialmente cognitivas, o que explicaria a progressiva eliminação e compressão de ocupações intermediárias, levando à polarização ocupacional e salarial (Autor, Katz e Kearney, 2008).

O problema com essa versão é que ela retrata apenas parcialmente a situação para outros países desenvolvidos, devido a uma polarização salarial tímida, inconstante ou até inexistente acompanhando o processo generalizado de polarização ocupacional. Diferentes razões podem explicar essa falta de convergência, como as dinâmicas políticas e institucionais, que afetam em grande medida o comportamento salarial na base da distribuição, choques de oferta da mão de obra, como no caso da reunificação alemã, e heterogeneidade nos retornos educacionais.

O caso do Reino Unido, por exemplo, é o que mais se assemelha ao americano, com aumento acelerado da desigualdade salarial para toda a distribuição nos anos 80, seguido por redução no ritmo da polarização ocupacional nos anos 90. A diferença reside no grau de polarização salarial, algo explicado possivelmente pelo fato de que, no Reino Unido, o aumento para os retornos educacionais terem sido mais homogeneamente distribuídos ao longo da população. Esse contexto específico permitiu uma maior desigualdade nas mesmas ocupações via premiação dos trabalhadores mais qualificados, e conteve a aproximação das

ocupações de baixa remuneração em direção às ocupações intermediárias (Goos e Manning, 2007). Situação diferente do caso americano, em que o crescimento nos retornos educacionais foi mais favorável quanto mais educado fosse o trabalhador (Lemieux, 2008; Lemieux, 2006), resultando em uma desigualdade mais acentuada na metade de baixo da distribuição britânica em comparação aos Estados Unidos.

Para Canadá e Alemanha a situação já é sensivelmente diferente, pois, em ambos os países, os anos 90 como limiar da polarização salarial causada pela polarização ocupacional não se sustenta. No caso canadense, há uma tendência mais longa e inequívoca de crescimento no emprego para as ocupações privilegiadas desde a década de 70, acompanhada por uma estabilidade no emprego para ocupações de baixa remuneração para essa mesma década, mas com uma tendência de crescimento para os anos 80 e, especialmente, 90, à custa das ocupações intermediárias. Porém, ao contrário dos Estados Unidos e em sintonia com o Reino Unido, as diferenças salariais médias crescerem de maneira uniforme entre as ocupações, mantendo diferenças salariais estáveis entre às ocupações da base, do meio e do topo (Green e Sand, 2013). Como consequência, falar em polarização salarial canadense nos mesmos termos que nos Estados Unidos é um grande equívoco (Foster e Wolfson, 2009).

O mesmo padrão se repete para a Alemanha, onde polarização ocupacional e evolução na desigualdade salarial também se fazem presentes. Assim como para os outros países, a tendência de queda para o crescimento de ocupações rotineiras manuais em benefício de ocupações cognitivas rotineiras e ocupações cognitivas não rotineiras é clara, especialmente para os anos 90 (Dustmann, Ludsteck e Schonberg, 2009, p. 870-71). Na comparação com os Estados Unidos no que se refere à polarização salarial e desigualdade salarial, porém, a experiência alemã, assim como a canadense, destoa. Especialmente pelo fato de a desigualdade salarial na base não seguir o mesmo padrão, com estabilidade nos anos 80 e crescimento acelerado na segunda metade dos anos 90 (Dustmann, Ludsteck e Schonberg, 2009, p. 874), quase a experiência oposta dos Estados Unidos.

Para explicar essa característica do caso alemão, Antonczyk, DeLeire e Fitzenberger (2010) recorrem ao peso de mudanças episódicas e fatores políticos e institucionais. Dessa forma, o processo de reunificação alemã causando um choque de oferta na mão de obra de trabalhadores pouco qualificados, a desvalorização do salário mínimo como um fenômeno da década de 90 (e não da década de 80, como nos Estados Unidos) e o “atraso” no declínio dos níveis de sindicalização em relação a outros países desenvolvidos, contribuem diretamente

para entender a dinâmica particular da desigualdade salarial na base e geral na distribuição alemã.

Em artigo não muito aprofundado, mas que cobre 19 países europeus (incluindo Alemanha e Reino Unido), Goos, Manning e Salomons (2009) encontram uma tendência difundida de polarização ocupacional para todo o continente. Como explicação para essa tendência geral, a versão aperfeiçoada da SBTC é confrontada com o “efeito transborde”, resultante de um aumento na desigualdade e levando à expansão de várias ocupações relacionadas ao provimento de novos serviços aos ricos (Mazzolari e Ragusa, 2007), e com a exportação de empregos intermediários através da terceirização (Blinder, 2009).

Devido à generalização da polarização ocupacional, afetando países que apresentam elevação e estabilidade nos seus níveis de desigualdade, e a pouca penetração das ocupações terceirizáveis, que são significativas, mas não são capazes de responder pelo movimento amplo de polarização ocupacional no continente, a versão aperfeiçoada da SBTC, como argumento mais geral, parecer ser o mais adequado para explicar a polarização ocupacional (Goos, Manning, Salomons, 2009, p. 60-62).

Considerando todos esses diferentes trabalhos é possível notar como as diferentes descrições sobre os processos de polarização ocupacional e sua relação com a desigualdade salarial explicada pela versão aperfeiçoada da SBTC, enfraquece o poder explicativo do avanço tecnológico como arcabouço para a compreensão crescente da desigualdade de renda em vários países e, principalmente, da elevação da renda dos ricos. Obviamente isso não significa que o avanço tecnológico conjugado com outros determinantes não possa ser responsável nem pelo aumento da desigualdade, nem pela elevação da renda dos ricos, mas tira dessas duas possibilidades o caráter de mero sintoma de um fenômeno que não pode ser contido.

Também não significa que salário mínimo e sindicalização automaticamente sejam promovidos para o quadro de explicações principais. Especialmente, porque, apesar de ambos estarem relacionados à elevação da desigualdade de renda, a relevância de ambos ao longo da distribuição é bastante esparsa, variando muito para homens e mulheres (Card, Lemieux e Riddell, 2003) e entre trabalhadores do setor público e do setor privado (Addison, Bailey e Siebert, 2006).

A observação desses fatos acaba por levar a um ordenamento curioso, mas coerente, em que há uma polarização ocupacional generalizada, acompanhada de uma polarização salarial clara apenas no caso americano, especialmente nos anos 90. Ao mesmo tempo, a desigualdade salarial geral variou entre esses países, não deixando um padrão claro entre polarização ocupacional, polarização salarial e desigualdade salarial para toda a distribuição.

Vale ressaltar que isso não significa que a tendência geral não foi de aumento na desigualdade para vários países, como os Estados Unidos ou Canadá, por exemplo, dois países que sofreram tremendo aumento nos níveis de desigualdade de renda no período 1980-2010 (Atkinson e Morelli, 2012). Significa apenas que, para esses dois países, especialmente os Estados Unidos, o aumento na desigualdade salarial geral ocorreu como um fenômeno em compasso com os processos de polarização ocupacional e polarização salarial, já que nos anos 90, quando a polarização salarial se apresentou como fenômeno observável, a desigualdade salarial geral se manteve bem mais estável do que nos anos 80 (Autor, Katz e Kearney, 2008). A concentração da renda dos ricos, por outro lado, em relação ao processo de polarização salarial, intuitivamente deve ser afetada positivamente, como demonstra sua sintonia com o momento de polarização nos anos 90 para os Estados Unidos. Associação, porém, que não se sustenta como relevante frente à comparação para vários outros países, que experimentaram elevação nos rendimentos de trabalho dos seus ricos bastante elevados, assim como nos Estados Unidos, mas sem polarização salarial.

Estudos como o de Mishel, Schmitt e Shierholz (2013), por exemplo, atacam duramente a teoria da polarização ocupacional como um caminho para melhor compreender o quadro da desigualdade salarial, criticando, inclusive, a própria relevância da polarização ocupacional como fenômeno atrelado a mudanças tecnológicas recentes. No que se refere a essa segunda crítica, o argumento de Mishel, Schmitt e Shierholz (2013) reconhece a polarização ocupacional das últimas duas décadas, mas ao invés de compreendê-la como um fenômeno recente, impulsionado pelos avanços tecnológicos na área da computação e informação, eles argumentam que a compressão das ocupações intermediárias se trata de uma tendência de longo prazo, em marcha desde os anos 50 e claramente dependente da evolução nas ocupações de baixa remuneração no setor de serviços.

Quanto à primeira crítica – que reconhece o fenômeno da polarização ocupacional, mas desconsidera seu poder explicativo para o comportamento da desigualdade salarial –, os argumentos gerais apoiam diretamente o que é possível observar pela descrição do processo

de polarização ocupacional recente. O ponto central de aversão não se dá pela ausência de evidências diretas e formais da polarização influenciando a desigualdade salarial ou a uma pretensa irrelevância dos “canais” (diferenças salariais entre ocupações e requisitos educacionais) sugeridos, o criticismo de Mishel, Schmitt e Shierholz (2013) é outro. Por um exercício de regressão, Mishel, Schmitt e Shierholz (2013) estimam que a mudanças na estrutura ocupacional causadas pela polarização devem explicar no máximo um terço das variações nas desigualdades salariais, de forma que a ocupação como fator importante para padrões na estrutura salarial possui papel cada vez mais reduzido.

Se as críticas são duras e bem fundamentadas, a explicação alternativa proposta está longe de ser completamente desenvolvida, ainda que o foco principal aponte na direção de minimizar o efeito dos avanços tecnológicos para explicar a evolução da desigualdade, a proposição de Mishel, Schmitt e Shierholz (2013) é bem generalista. Dessa forma, o argumento apresentado indica a política econômica, decisões e omissões referentes à política fiscal e monetária afetando o desemprego, comércio e financeirização da economia, assim como o efeito combinado desempenhado pelos níveis de sindicalização, salário mínimo e desregulamentações como os principais responsáveis pelo comportamento da desigualdade de renda. Argumentos esses que encontram ressonância em trabalhos como os de Levy e Temin (2011), que abordam a determinação da desigualdade de renda como um fenômeno atrelado a padrões políticos institucionais que refletem um contexto social específico e que definem padrões de médio e longo prazo. Sendo o contexto atual costurado para enfrentar uma situação plenamente desfavorável de crise do petróleo, estagnação da produtividade e inflação crescente, mas que na esteira dessas reformas, através da desvalorização do salário mínimo, destruição dos sindicatos, mobilidade internacional do capital e crescimento da produtividade sem a contrapartida de aumento salarial, conduziu a sociedade americana a um nível de desigualdade elevadíssimo de maneira intencionada.

Aliás, no que se refere à relação entre salários e produtividade, já em 1996, Hout, Arum e Voss problematizavam a relação entre aumento da produtividade e distribuição de renda para o caso dos Estados Unidos. Os autores demonstram essa relação pela configuração de uma tendência iniciada nos anos 80, e continuada nos 90, de crescente aumento na produtividade sem qualquer contrapartida no aumento dos salários, o que indica, portanto, a inexistência de um repasse dos ganhos econômicos, decorridos do aumento da produtividade, para os trabalhadores. Em contraste, os autores indicam para o mesmo período uma

valorização recorde do preço de ações e de um aumento em 600% na compensação de executivos para o período entre 1974-1995.

Dessa forma, Hout, Arum e Voss (1996) sugerem a necessidade urgente de melhor compreender os mecanismos e estratégias postas em prática por executivos e gerentes no sentido de apropriar-se do aumento na produtividade dos trabalhadores. O problema fundamental dessa posição é a inexistência de meios confiáveis e eficientes para mensurar que uma elevação na renda de executivos e gerentes corresponde a uma captura “indevida” da produtividade geral dos trabalhadores em uma dada empresa, e que se não capturado pelos gerentes e executivos os ganhos salariais desse aumento na produtividade seria redistribuído de maneira eficiente e proporcional à produtividade de cada trabalhador.

Outro problema é que determinantes políticos e institucionais que supostamente atuam no sentido de apoiar os trabalhadores na metade de baixo da distribuição, não afetam a renda dos ricos da maneira esperada. Utilizando o 1% mais rico de vários países desenvolvidos como referência, Scheve e Stasavage (2009) não encontram efeitos relevantes, por exemplo, para governos de esquerda (supostamente mais interessados em níveis menores de desigualdade) e barganha salarial centralizada a nível nacional. Vale ressaltar, porém, o alerta de Scheve e Stasavage no sentido de atribuir a tolerância e a emergência governamental em agir contra a desigualdade, possivelmente, mais como o resultado de correlações de forças fora do executivo capazes de exigir e pressionar por ações governamentais, e menos como produto da disposição altruísta de algum governante em combater a desigualdade. Para o tamanho do gasto público pelo governo federal, *proxy* para o tamanho do Estado, Roine, Vlachos e Waldenstrom (2009) encontram até um efeito negativo para o grupo 10-1% (os 9% que antecedem o 1% mais rico), mas para o 1% mais rico, justamente onde se concentram executivos e gerentes, não há qualquer correlação.

Tendo em conta a dificuldade até aqui demonstrada da literatura em lidar com a evolução da desigualdade, no geral, e da determinação da renda dos ricos, em particular, como fenômenos derivados de mudanças gerais na composição do mercado de trabalho, faz-se necessário adotar uma rota alternativa. Excluindo a hipótese de que a renda dos ricos é apenas sintoma de uma transformação mais ampla que se expande por todo o mercado de trabalho, o ponto de análise a se considerar agora, ainda mantendo o mercado de trabalho como ponto de partida, é avaliar os pormenores daquelas ocupações indicadas como grandes

beneficiadas na guinada de elevação da desigualdade e pró-ricos nos últimos 30 anos, especialmente nos Estados Unidos.

Nesse contexto, ocupações como executivos, gerentes, supervisores e profissionais do setor financeiro, não por acaso, adquirem grande visibilidade, uma vez que são os recipientes de 70% de toda o crescimento na renda do 0.1% mais rico nos Estados Unidos entre 1979-2005 (Bakija, Cole e Heim, 2010). Se a constatação da elevação e da relevância da renda dessas ocupações já é largamente aceita, explicar as suas causas é discussão ainda aberta. Colocando em perspectiva internacional, determinantes referentes às dinâmicas do mercado de trabalho e que se sustentam na comparação entre países apontam para: (i) a teoria dos superstars; (ii) o desenvolvimento de práticas e estratégias de executivos orientadas para controlar a definição de seus salários e bônus pelo conselho diretivo das empresas que administram; (iii) o favorecimento seletivo de ocupações pelo processo de valorização de ações e hipertrofia do setor financeiro; (iv) normas sociais (Bakija, Cole e Heim, 2010).

Ao se observar a justificção desses determinantes também se torna aparente o quanto que, em alguma medida, eles podem estar perfeitamente relacionados. Caso da teoria dos superstars e o “lugar certo, hora certa” para as ocupações que se beneficiaram da valorização dos preços de ações e da ampliação do setor financeiro em relação ao tamanho total da economia. Outra associação possível é a entre normas sociais e a definição de salários e bônus, especialmente, para CEO’s de empresas de capital aberto, pois o beneficiamento desproporcional de um indivíduo infere necessariamente a disposição em tratar como aceitável sua super-remuneração, o que em outro contexto social e político poderia ser inviável devido à “restrição por indignação” (Bakija, Cole e Heim, 2010, p. 5).

De uma forma ou de outra, por mais intuitivos que possam parecer, o problema maior em trabalhar com teorias que evocam determinantes como normas sociais, o beneficiamento de determinadas ocupações como consequência direta da hipertrofia do setor financeira e a manipulação na definição salarial de executivos, é a definição de medidas adequadas para estabelecer uma associação clara entre elas, a fim de determinar suas respectivas relevâncias. Sendo talvez uma exceção parcial a manipulação na definição salarial de executivos.

Porém, antes de entrar nesse mérito, é imprescindível registrar o trabalho de Bakija, Cole e Heim (2010) em mapear a evolução do nível e da elevação relativa da renda do 1% e do 0.1% mais ricos nos Estados Unidos por segmentos ocupacionais, para o período entre

1979 e 2005. Quatro principais conclusões derivam desse mapeamento e sinalizam a relevância das teorias dos superstar e de beneficiamento seletivo: (i) crescimento real foi alto para quase todos os setores ocupacionais listados em seus diferentes fracionamentos (1-0.5%, 0.5-0.1% e 0.1%); (ii) há uma heterogeneidade substancial na taxa de crescimento entre essas profissões; (iii) a heterogeneidade na taxa de crescimento parecer estar relacionada a diferentes níveis de sensibilidade a ciclos de crescimento e valorização de ações; (iv) existem profundas divergências no crescimento da renda para as diferentes frações de ricos dentro dos setores ocupacionais (p. 22).

Além de mostrar toda a evolução pró executivos, gerentes e profissionais do setor financeiro, dois adendos valem ser feitos. O primeiro se refere à posição privilegiada de advogados no 0.1% mais rico, que controlam uma parcela superior inclusive ao setor de “esportes, mídia e artistas”, ficando atrás apenas de executivos e gerentes, que ocupam a primeira posição, e profissionais do setor financeiro, que ocupam a segunda posição. O segundo se refere ao beneficiamento dos profissionais de elite nas ocupações do setor imobiliário e operação comerciais não-financeiras no período 1979-2005, que no crescimento real médio da renda no período, obtiveram taxas anuais – 6.3% para os no setor de operações comerciais e 6.1 para os no setor imobiliário – superiores a dos profissionais do setor financeiro (5.6%).

Um passo seguinte natural seria avaliar de forma mais aprofundada o que explicaria a elevação da renda nessas diferentes ocupações. Infelizmente, por limitações de dados mais detalhados e sistemáticos (Kaplan e Rauh, 2010), isso não é possível para todos. A grande exceção são os CEO's de empresas de capital aberto, e por isso, inclusive, representa uma ocupação que ao longo dos últimos anos foi alvo de diversas análises para melhor compreender seu padrão de elevação de renda e os determinantes dessa elevação.

A constatação do crescimento acelerado na renda dos CEO's é consenso na literatura, e serve como ponto de partida para teorizações bastante conflitantes. Estabelecida a concordância de que a remuneração dos CEO's de fato cresceu a níveis incríveis, duas questões estritamente entrelaçadas são as que exaltam a discordância: (i) o elevado crescimento na remuneração dos CEO's é “desproporcional” à contribuição por eles agregada aos resultados econômicos da empresa?; (ii) o aumento na remuneração dos CEO's pode ser considerado “justo” ou seria resultado da execução bem sucedida de estratégias condenáveis de extração de rendimentos da empresa?

Abordagens que defendem a “justeza” da remuneração de CEO’s normalmente vinculam o aumento na remuneração de CEOs’s a três razões fundamentais: (i) um crescimento na remuneração proporcional ao crescimento das próprias empresas, atribuindo um grande peso à escala e setor da empresa (Gabaix e Landier, 2008); (ii) a implantação de modelos de remuneração extremamente incentivadores ao melhor desempenho, por instituírem o pagamento via ações da própria empresa e bônus por metas (Dow e Raposo, 2005); (iii) a mudanças na própria natureza do trabalho de CEO, resultado do impacto que o desenvolvimento de tecnologias da informação teve sobre o aspecto gerencial da profissão e de uma elevação progressiva na demanda por habilidades menos específicas para cada indústria (Garicano e Rossi-Hansberg, 2006; Frydman, 2005).

Desses argumentos, aquele que parece atrair menor resistência é o que associa o aumento na remuneração dos CEO’s a um aumento proporcional à valorização da própria empresa. Controlando para evolução do tamanho da empresa no tempo, setor da empresa e diferentes países, Gabaix e Landier (2008) propõem uma explicação que vincula a elevação da remuneração dos CEO’s à escala, aproximando muito a experiência dos CEO’s à teoria dos superstars, algo reconhecido pelo próprio autor.

Fernandes, Ferreira, Matos e Murphy (2012) reforçam essa associação ao atacarem a ideia largamente difundida de que CEO’s americanos são bem melhor remunerados do que os de outros países. Comparando os dados para CEO’s nos Estados Unidos com os de outros 19 países e controlando para especificidades nas empresas (tamanho, setor, oportunidades de valorização, preço e volatilidade das ações) e composição do conselho diretivo e da posse das ações da empresa, os autores acham um nível de remuneração na média apenas 26% superior para os CEO’s americanos, bem abaixo do encontrado em outros estudos, que indicavam uma variação de 100% a 200%, sem contar a constatação de progressiva convergência na remuneração entre CEO’s americanos e não-americanos. Outros achados interessantes indicam os possíveis motivos para a superioridade no pagamento dos CEO’s americanos, algo explicado pelo fato de suas remunerações dependerem mais do desempenho (ações e bônus) e de as empresas americanas possuírem melhor governança – medida por conselhos diretivos independentes e controles institucionais (fundos de pensão, por exemplo) de ações –, resultando em uma fórmula “ideal” para a remuneração dos melhores.

Trabalhos como os de Kaplan e Rauh (2010, 2013) e Kaplan (2012) apoiam em diferentes medidas as três explicações já sugeridas, mas também atacam duramente as

condenações que buscam tirar a “justeza” do aumento na remuneração dos CEO’s. O argumento geral apresentado se desenvolve no sentido de demonstrar as inconsistências presentes nos argumentos que atribuem a elevação na remuneração dos CEO’s ao controle e a manipulação dos conselhos diretivos das empresas. Portanto, o ponto principal defendido se sustenta na teoria de que com o passar dos anos os conselhos diretivos se tornaram mais e não menos independentes. As principais provas dessa maior independência são: (i) uma clara associação entre a manutenção ou demissão do CEO segundo o desempenho e resultados apresentados no que se refere à valorização das ações e enriquecimento dos acionistas, (ii) os CEO’s melhor remunerados normalmente são contratados de fora da companhia, ou seja, a definição da sua remuneração mais elevada em comparação com o resto do mercado não pode ser atribuída a laços e manipulações construídas de dentro da empresa; (iii) a composição do pacote de remuneração cada vez mais vinculadas ao desempenho, via bônus e ações da empresa.

O problema dessa abordagem que garante a “justeza” na remuneração de CEO’s, é que do lado daqueles que dela discordam, os principais argumentos formulados não são refutados pelos indicativos de boa governança apresentados no parágrafo anterior e, em alguma medida, também mostram evidências contrárias ao argumento que vincula a elevação na remuneração de CEO’s à valorização da empresa. Um fato no mínimo curioso dos argumentos que contestam a “justeza” na remuneração dos CEO’s é que um dos principais alvos de crítica é justamente a remuneração por desempenho através de ações da empresa.

O mais grave das críticas referentes ao modelo de remuneração por ações é que nem mesmo fatores associados à boa governança são capazes de impedir uma remuneração desproporcional ao CEO. Basicamente, o que se denuncia é o fato de que ao vincular a remuneração do CEO ao desempenho absoluto da empresa, ou seja, pela valorização de suas ações e beneficiamento dos seus acionistas, ao invés de se remunerar o CEO por resultados obtidos a partir de méritos específicos e ganhos relativos em relação às demais empresas do mesmo setor, acaba-se por remunerá-lo com base na sorte, já que o preço das ações em todas as indústrias depende muito também de fatores exógenos às capacidades do CEO. Esse argumento pode ser encontrado em diferentes textos, como Bivens e Mishel (2013) e Bebchuk e Fried (2004), mas é de fato rigorosamente desenvolvido em Bertrand e Mullainathan (2001). Dentre os principais achados, Bertrand e Mullainathan (2001) destacam a remuneração por sorte como fenômeno generalizado, correspondendo a uma fatia tão grande da remuneração

total dos CEO's quanto o que eles ganhariam apenas por desempenho, além de chamar atenção para o fato de empresas com conselhos diretivos independentes apenas conseguirem mitigar e não eliminar esse componente de sorte.

Duas medidas que contribuiriam para reduzir drasticamente a remuneração por sorte sem afetar a relação com o pagamento por desempenho são: (i) diminuir o peso da remuneração salarial não apenas de forma relativa, sendo que no período de 1993-2003 Bebchuk e Grinstein (2005) encontram justamente o contrário, aumento na remuneração salarial acompanhando o aumento na remuneração por desempenho; (ii) desenvolver contratos que remuneram o desempenho relativo dos CEO's, de forma que, por exemplo, se o CEO assume o cargo em uma indústria que as ações estão em queda, ele deveria ter seu desempenho avaliado pela capacidade de impedir que as ações em sua empresa caíssem menos que nos concorrentes (Bebchuk e Fried, 2004). Ainda sobre problemas relativos à remuneração através de ações, Bertrand (2009) sugere que, principalmente para firmas sem boa governança, a adoção desse tipo de remuneração abriu as portas para CEO's com ingerência sobre o conselho diretivo inflar sua remuneração sem chamar a atenção dos acionistas, pois ao invés de estabelecer salários ou bônus claramente desproporcionais, pode fazê-lo pela aquisição e controle sobre ações preferenciais.

Outra crítica da “justeza” do crescimento na remuneração dos CEO's pode ser encontrado em Frydman e Saks (2010). Pela construção de uma série histórica para a remuneração dos CEO's nos Estados Unidos que se inicia para grandes empresas em 1936, Frydman e Saks (2010) apresentam resultados que contestam alguns aspectos fundamentais da pretensa “justeza” na remuneração dos CEO's.

O primeiro desses resultados diz respeito a quase não existência de uma relação entre o nível da remuneração dos CEO's e do crescimento e valorização da firma entre o final da Segunda Guerra e meados dos anos 70, o que aponta uma tendência diferenciada daquela que se tornou bastante comum a partir dos anos 80, caracterizada pelo crescimento compassado entre remuneração dos CEO's e crescimento no tamanho da empresa. O segundo desses resultados aponta que para os anos 50, 60 e 70 as características do conselho diretivo quanto ao que o tornaria mais independente, não representam grande influência sobre a remuneração dos CEO's. Tendo em conta essas duas “surpresas”, Frydman e Saks (2010) sugerem a necessidade de se melhor entender a mudança na composição da remuneração dos CEO's a

partir dos anos 80, justamente o período em que a compensação por ações da empresa passaram a ganhar maior relevo.

Das explicações que garantem “justeza” à elevação na remuneração dos CEO’s, a única para o qual Frydman e Saks (2010) concedem algum mérito é a que destaca o deslocamento da demanda das empresas por habilidades gerenciais específicas para habilidades mais gerais, mas contestam qualquer possibilidade dessa mudança explicar todo o crescimento na remuneração dos CEO’s. Através de extensa revisão de literatura, Frydman e Jenter (2010) apontam mais ou menos na mesma direção, e sugerem uma explicação combinada das forças de mercado e do poder gerencial do CEO em inflar sua remuneração como o melhor caminho para a compreender a elevação na remuneração de CEO’s.

3.2 Diferentes do resto: determinantes para o topo da distribuição

Neste tópico, ao invés de tratar os ricos passivamente, como simples versões enriquecidas do resto da população e que se beneficiam de regras e mudanças na estrutura produtiva em maior grau que o resto da população, é adotada uma perspectiva que favorece a observação dos ricos como protagonistas na geração de suas próprias riquezas. São consideradas com especial atenção características potencialmente vantajosas relacionadas ao fato de se ocupar o topo da distribuição, o que contribui diretamente para a compreensão não apenas de determinantes, mas de traços particulares que contribuem diretamente para uma elevação progressiva na concentração de renda pelos ricos. Para melhor compreender o que faz os ricos ocuparem o topo da distribuição, propõe-se que a renda mais elevada é o resultado de um contexto mais amplo de desigualdades estabelecidas e que há muito mais a distinguir os ricos dos não-ricos que o nível da renda. A principal ressalva ao se adotar essa perspectiva é que ao se tomar os ricos como sujeitos protagonistas no processo de geração das suas riquezas, o perigo em reduzir os determinantes da renda dos ricos a explicações puramente teleológicas aumenta consideravelmente, o que obriga uma atenção e cuidado maiores no tratamento de argumentos presentes na literatura que favorecem essa associação.

Adotar tal posição, portanto, demanda primeiramente a apresentação de características que fundamentem a diferenciação dos ricos. Essas distinções, é claro, precisam estar relacionadas ao poder econômico representado pela renda elevada, o que na Sociologia possui longa tradição. Entre os estudos mais antigos sobre os ricos se encontra a pesquisa de Sorokin

(1925). O fato de ser um estudo sobre os ricos dos Estados Unidos anterior à Segunda Guerra Mundial e o Crash de 29 confere grande mérito à Sorokin, pois além de pioneirismo no tratamento do tema, a descrição de dados políticos e socioeconômicos por ele realizada oferece uma visão sobre aspectos muito importantes quanto à posição privilegiada dos ricos.

Dos dados mais interessantes os que se destacam são aqueles referentes aos setores ocupacionais que concentram maior número de ricos, ao papel diferenciado da educação para garantir o sucesso econômico dos ricos que nasceram ricos e dos ricos que não nasceram ricos e, finalmente, ao papel desempenhado pelos privilégios do nascimento na definição dos ricos. No que se refere às ocupações, é possível observar como a balança já pendia para profissionais do setor bancário, do comércio e da indústria, sendo esmagadoramente superior à soma de várias profissões liberais que na década de 20 do século passado, invariavelmente, também pertenciam a indivíduos em situação econômica e social privilegiada, como médicos, engenheiros e advogados.

Quanto ao aspecto educacional, os dados apresentados confirmam expectativas e chamam atenção ao mesmo tempo, pois aponta que quanto mais perto do topo mais anos de educação se tem e que diferentemente dos ricos que nasceram ricos, os ricos que não nasceram ricos chegaram ao topo, em grande medida, não pelo caminho dos estudos formais, com apenas 11.7% tendo se formado em uma universidade. Por fim, ao comparar grupos de ricos que nasceram e morreram entre final do século XVIII até 1924, com ricos que nasceram no século XIX e XX, mas que à época ainda estavam vivos, Sorokin destaca como nascer em “berço de ouro” se tornou um fator cada vez mais favorável para assegurar uma posição no topo.

De certa maneira, é interessante notar como esse padrão não é algo que ficou restrito à primeira metade do século XX, considerando que em exercício de regressão dos determinantes da riqueza para a lista dos 400 mais ricos da Forbes, entre setor econômico, retornos econômicos pelo controle de monopólios e diferentes medidas de empreendedorismo, cabe à herança material o mérito de determinante mais seguro para definir uma grande parte da riqueza dos 400 ricos presentes na lista (Canterbery e Nosari, 1985). Resultado que reflete a reduzida importância do controle de monopólios como determinante dos ricos também encontrado por John Siegfried e vários coautores, que para Estados Unidos (Blitz e Siegfried, 1992), Reino Unido (Siegfried e Roberts, 1991), Austrália (Siegfried e Round, 1994) e Nova Zelândia (Hazledine e Siegfried, 1997) demonstram que algo em torno de 2/3 e 79% das

grandes fortunas nesses países foram geradas em mercados considerados competitivos, majoritariamente na indústria e comércio.

Quanto à herança material, é interessante observar como essa transmissão toma tanto a forma de transmissão de vantagens aos descendentes, como estudar nas melhores escolas e a posse de imóveis e outros bens passados pelos pais, quanto indica um comportamento em relação às finanças diferenciado por parte dos ricos. Em outras palavras, o nível de poupança e o padrão do acúmulo de riqueza dos ricos são diferenciados do restante da população (Carroll, 2000). Seguindo uma tradição de estudos econômicos sobre níveis de poupança, Carroll (2000) e Dynan, Skinner e Zeldes (2004) apresentam algumas contribuições que indicam a constatação de comportamentos diferenciados dos ricos em relação ao indicado por modelos econométricos desenvolvidos para uma aplicação homogênea para todos os indivíduos de uma dada distribuição.

Nesse sentido, as descobertas de Carroll (2000) são ainda mais reveladoras, pois argumentam que uma visualização tradicional dos mecanismos de decisão relacionados à poupança dos ricos não pode ser igualada ao dos estratos médios. Para apoiar tais conclusões, Carroll apresenta um modelo explicativo em que a finalidade em poupar é dependente do próprio prazer dos ricos em obter mais dinheiro, ou seja, acumular como um fim em si mesmo, o que ele denomina como “espírito capitalista”, em referência direta a Max Weber.

Essa diferença comportamental em relação às finanças entre os ricos e o resto, que reflete uma postura fundamentada no poupar mais e acumular mais rápido, também pode ser observada no gerenciamento do *portfolio* dos ricos. Basicamente, as principais características que distinguem os ricos são: (i) os ricos possuem no geral uma quantidade bem superior de ativos financeiros de risco; (ii) uma maior propensão em terem investimentos em empreendimentos econômicos; (iii) possuem uma concentração bem maior do seu patrimônio investido em suas próprias empresas (Carroll, 2002).

Outros dados de menor interesse apresentados por Sokorin correspondem a demonstrar um perfil socioeconômico dos ricos, como o número de filhos, que praticamente não difere da fecundidade média dos Estados Unidos da época, o nascimento em território americano, cada vez mais os ricos americanos são “nativos”, a idade ao casar e a média dos divórcios, superior ao dos americanos não ricos, o que faz Sorokin observar o quanto que a vida familiar dos ricos americanos é menos estável e mais desintegrada que a dos não ricos.

Pese essa conclusão precipitada e avaliação bastante superficial sobre a qualidade da vida matrimonial e familiar feita por Sorokin, seja por próprio desinteresse no tema ou por falta de meios para uma análise mais aprofundada, o matrimônio é sim um importante aspecto para avaliar tanto a chegada ao topo da distribuição, quanto o distanciamento dos ricos já ricos em relação aos demais. Exemplo disso é o aumento na desigualdade de renda nos Estados Unidos medida para o período de 1973-87, em que para cada decil a principal fonte de crescimento na renda foi a remuneração das esposas (Danziger, Gottischalk, Smolensky, 1989).

Porém, enquanto para a metade de baixo da distribuição o aumento na renda das esposas foi acompanhado de redução na média da renda dos maridos, isso não ocorreu para o 10% mais rico, para quem 50% da elevação no nível da renda podem ser associados com o crescimento na remuneração das esposas. O que significa que a combinação, através do matrimônio, de homens ricos, os chefes de família, com esposas que experimentaram um crescimento muito acelerado nos seus salários, representa fenômeno que contribuiu em grande medida para o aumento da concentração de renda dos ricos no período (Danziger, Gottischalk, Smolensky, 1989). Não se deve, porém, superestimar esse efeito e generalizá-lo no tempo e no espaço, pois como demonstram os resultados encontrados por Hirschl, Altobelli e Rank (2003) para o período de 1968-1992 nos Estados Unidos, ainda que o matrimônio reflita uma série de vantagens ao longo da vida no caminho para se atingir a riqueza – como a segurança de estar em um lar com mais de uma pessoa recebendo alguma remuneração e a diminuição relativa dos gastos com o lar, por exemplo, sem contar o efeito combinatório de casamentos juntarem pessoas da mesma raça e nível educacional –, mais do que determinar a chegada ao topo, o matrimônio “apenas” acelera essa chegada.

Em estudo precisamente voltado para a definição dos determinantes da renda dos ricos, Medeiros (2005) conduz uma série de simulações para mensurar o peso de diferentes características socioeconômicas para os ricos no Brasil ao final da década de 90. Trabalhando com uma definição de ricos a partir da delimitação de uma linha de riqueza, um primeiro aspecto importante demonstrado é que a renda elevada dos ricos em relação aos não-ricos não pode ser justificada por argumentos referentes justamente à estrutura familiar, de forma que os ricos não são ricos por possuírem uma família relativamente menor que os não-ricos, apesar de possuírem sim uma família menor em seus domicílios.

Um segundo argumento importante de Medeiros (2005) se refere à organização da família para o trabalho, composta pelo número de pessoas em idade de trabalhar que estão empregadas e o número de horas trabalhadas por essas pessoas. Mais uma vez, substituindo essas características entre os ricos e os não-ricos o efeito de mobilidade é praticamente insignificante, ou seja, que apesar de no domicílio dos ricos as jornadas de trabalho serem mais longas e haver menos pessoas desempregadas, essas características estão longe de serem decisivas para definir quem é rico e quem não é.

Finalmente, fazendo o mesmo exercício de simulação, mas dessa vez trocando a remuneração pelo trabalho, há uma queda absurda no número de famílias ricas para baixo da linha de riqueza e um número maior de famílias que o das simulações anteriores, mas ainda pequeno, subindo para o estrato dos ricos. Isso possui um duplo significado. Primeiro, não são fatores relacionados à composição familiar ou à organização e dedicação de uma família para o trabalho que a torna rica, mas a diferença no nível de remuneração para os trabalhadores entre os ricos e os não-ricos. Segundo, há um número muito maior de famílias ricas próximas de deixarem de ser ricas, do que famílias não-ricas próxima de se tornarem ricas.

Apesar de todas essas demonstrações importantes, possivelmente o maior mérito do trabalho de Medeiros (2005), e que está diretamente associado ao propósito da discussão inicial deste tópico, refere-se à observação da existência de características e determinantes particulares da renda dos ricos que os distinguem do resto da população. Para chegar a tal conclusão, Medeiros desenvolve uma equação de rendimentos composta de variáveis relacionadas à raça, sexo, educação, região em que reside e idade, de maneira a encontrar, para o caso do Brasil, no homem branco, com ensino superior completo, residindo no sudeste e com 53 anos de idade, as condições estatisticamente mais necessárias para se atingir a riqueza. Em seguida, faz o mesmo exercício de simulação mencionado anteriormente, mas agora atribuindo o peso positivo sobre a renda de todas essas características à população não-rica. O resultado atingido demonstra pouquíssima mobilidade decorrente dessa substituição, com apenas 3.9% dos não-ricos se tornando ricos.

O passo seguinte então é fazer a substituição entre ricos e não-ricos, mas dessa vez com os resíduos da regressão, ou seja, as características não-observadas. Dessa vez o resultado é bem diferente e indica que 28.9% da população rica deixaria de ser rica, e que 13.1% da população não-rica se tornaria rica, um número 19 vezes maior, por exemplo, do que se a substituição atribuísse apenas a educação dos ricos aos não-ricos.

O significado dessa última simulação lança luz sob a ideia de que os ricos não são diferentes do resto da população e semelhantes entre si apenas pelo nível de renda mais elevado e características socioeconômicas. Essencialmente, o que ela demonstra é que, em alguma medida, seja ela intencional ou não, de maneira coordenada ou não, os ricos compartilham e se beneficiam de arranjos políticos e econômicos que lhes favorecem ou exclusivamente, ou a um nível bem acima do resto da população.

Para o caso brasileiro, Medeiros (2005) indica pelo menos três caminhos a serem mais bem investigados e que podem desvendar a natureza da renda elevada dos ricos, são eles: (i) o processo de desenvolvimento brasileiro, que falhou profundamente em eliminar ou reduzir de maneira significativa as desigualdades regionais, o que produz uma situação da geografia da riqueza em que as desigualdades entre regiões são mais significativas que as desigualdades dentro das regiões; (ii) estudar o perfil das políticas sociais e seu caráter distributivista no Brasil, a fim de descobrir se essas políticas realmente seguem as diretrizes explicitamente igualitaristas definidas pela sua legislação; (iii) investigar os possíveis arranjos entre elites políticas e econômicas e como esses arranjos definem o planejamento e a execução dos modelos de desenvolvimento e das políticas sociais que afetam a renda dos ricos e a distribuição de renda no país.

O principal diferencial de estudos como esse de Medeiros e aqueles extensivamente discutidos no segundo capítulo desta dissertação, é que aqueles, com exceção da China, construíram as séries históricas com os dados do imposto de renda. Entre vantagens e desvantagens na utilização de bases de dados distintas para mensurar a renda dos ricos, já discutida em outro momento desta dissertação, um ponto que conta tremendamente a favor de pesquisas domiciliares amostrais e que pesa contra os dados do imposto de renda é a possibilidade de combinar diversas variáveis sociodemográficas que contribuem tremendamente para compreender os determinantes da renda dos ricos. Por outro lado, pesquisas domiciliares amostrais são condenadas por não capturarem, por problemas de sub-representação e subestimação, o que acontece com as famílias no topo da distribuição.

Porém, pelo menos para o caso dos Estados Unidos, parece ser possível, sim, combinar o melhor dos dois mundos, por assim dizer. Através da utilização de dados de pesquisas amostrais do CPS (*Current Population Survey*) para o período de 1967-2006, Burkhauser et al. (2012) encontram uma tendência de elevação na intensidade e no nível da renda para os 10-5% (o grupo dos 5% menos ricos no grupo dos 10% mais ricos) e os 5-1%

mais ricos (o grupo dos 4% menos ricos no grupo dos 5% mais ricos) muito similar àquela encontrada pelas pesquisas que se utilizam de dados do imposto de renda. O problema é quando se chega ao 1% mais rico, justamente o estrato responsável, nos Estados Unidos, por capitanear a elevação da renda dos ricos nos últimos anos. Para contornar esse problema, Burkhauser et al. destacam a utilização de dos dados produzidos pela SCF (*Survey of Consumer Finances*) como fonte alternativa, que apesar de também apresentar uma pequena subestimação dos ricos encontra resultado bastante similar – apenas 1% menor para o ano de 2006 – àquele encontrado com dados do imposto de renda (Kennickell, 2009).

Um exemplo de utilização de microdados de pesquisas amostrais para investigar os ricos pode ser observado em Gustafsson e Jansson (2008), para a Suécia, no período de 1975-2004. Dois aspectos principais valem ser ressaltados dessa pesquisa. Primeiro, ela reforça os resultados encontrados em pesquisas que se utilizaram de dados do imposto de renda no que se refere à observação e ao diagnóstico de uma elevação na renda dos ricos na Suécia a partir da segunda metade da década de 80, sendo elas: a supervalorização do mercado de ações na bolsa sueca e a perda de progressividade na tributação da renda nos anos 90. Segundo, ela adiciona um fator novo a ser considerado para o caso sueco: a mudança nas normas sociais quanto à tolerância em disparidades salariais. Essa mudança é representada por uma desigualdade progressiva no nível de crescimento da renda dos ricos (10% e 1%) em relação ao resto da distribuição a cada novo ciclo de crescimento econômico e pelo crescimento acelerado na remuneração dos congressistas suecos a partir dos anos 90, uma vez que para o período de 1993-2004, eles se beneficiaram de um crescimento total de 72%, duas vezes maior que a elevação dos 10% melhores remunerados e três vezes maior que o crescimento médio para toda a população sueca no mesmo período.

Para o Japão, Bauer e Mason (1992) também apresentam esse duplo mérito de encontrar conclusões para os determinantes da renda dos ricos que apontam nas mesmas direções que estudos com dados do imposto de renda – no caso, o papel fundamental da destruição dos estoques de capital e da quebra na concentração de riqueza causada pela Segunda Guerra e mantida por políticas adotadas no Pós-Guerra, fazendo principalmente com que a concentração de riqueza no Japão ao longo da segunda metade do século 20 fosse bem menor que a de outros países desenvolvidos –, ao mesmo tempo em que fornece observações possíveis apenas pelos microdados de pesquisas amostrais, sendo eles: (i) um retorno econômico desproporcional a variáveis como idade, sexo, educação e tamanho da empresa em

comparação com outros países da OCDE, fazendo dessas características socioeconômicas mais importantes para a definição dos ricos no Japão do que em outros países desenvolvidos; (ii) um tratamento menos rigoroso da tributação aos rendimentos de capital, o que pode contribuir para a formação de uma tendência de beneficiamento do ricos através de uma crescente acumulação de riquezas.

Obviamente, esses diferentes méritos não diminuem de maneira alguma a importância definitiva da construção de séries históricas com dados do imposto de renda para melhor compreender a determinação da renda e riqueza dos ricos. Como é facilmente observável em trabalhos como os de Atkinson, Piketty e Saez (2011) e Alvaredo et al. (2013), a construção de séries históricas para vários países é ponto de partida fundamental para delinear diferentes campos de investigação, a fim de melhor compreender a renda dos ricos, principalmente através de avaliações combinadas com outras fontes de dados. Três desses campos de investigação que dialogam diretamente com uma abordagem que põe os próprios ricos como protagonistas no processo de determinação da sua renda são: a política tributária, o papel desempenhado pelas heranças e a importância crescente dos rendimentos de capital e sua relação com o acúmulo de riqueza, determinante especialmente importante para o caso europeu (Alvaredo et al., 2013).

Desses três campos, o que mais tem a sua importância já largamente dimensionada na literatura é, sem dúvida, o do papel desempenhado pelo imposto de renda, sempre lembrado como determinante importante na definição da renda dos ricos nas diferentes séries históricas descritas no capítulo anterior (Atkinson e Piketty, 2007; Atkinson e Piketty 2010). Para além do tratamento geralmente empregado, concentrado em atribuir aumento ou diminuição no nível de progressividade ao longo do tempo, como Frenette, Green e Milligan (2009) fazem para o Canadá, um enfoque diferenciado e que também suscita diferentes questões é a definição de qual é a alíquota ótima a ser paga pelos mais ricos, o que demanda a definição da elasticidade de três “canais”. O primeiro canal é o tradicionalmente considerado para a definição da elasticidade da alíquota, ou seja, até que nível se pode taxar sem prejudicar a atividade econômica. O segundo “canal” corresponde à geração de incentivos para a sonegação do imposto de renda. O terceiro está relacionado à elasticidade da alíquota no sentido de induzir aqueles capazes de barganhar mudanças na composição da sua remuneração, assim decidir fazê-lo para reduzir o volume de sua renda a ser tributada (Piketty, Saez e Stantcheva, 2014).

Ter em conta esse aspecto comportamental da tributação e como ela pode definir escolhas dos agentes econômicos não pode ser ignorado. Para o caso da Alemanha, por exemplo, o tratamento favorável aos rendimentos de capital pelo sistema tributário no país é sugerido como uma das razões que explicam o fato de os super-ricos germânicos (0.1% e 0.01%) serem bem mais dependentes dos rendimentos de capital que os super-ricos de outros países, como Estados Unidos e França (Bach, Corneo e Steiner, 2006). Outro aspecto comportamental investigado pode ser encontrado em Leigh (2005), que avalia se a implantação de tributos estaduais possui efeito migratório, especialmente dos ricos, o que realmente acontece, e se isso causa dano ao objetivo inicial da iniciativa, redistribuir renda, o que não ocorre.

Piketty e Saez (2013), Piketty e Zucman (2013) e Piketty (2014) também destacam a importância em se avaliar o crescente poder econômico dos ricos pelo viés tributário e pela relação entre rendimentos de capital e acúmulo de riqueza. Considerando uma série de países, como Estados Unidos, Reino Unido, França, Alemanha, Itália, Espanha, Austrália e Japão e a rápida recuperação na renda dos ricos pós-crise financeira em muitos deles – indicando a incapacidade geral em se aplicar mecanismos para manter a renda dos ricos em um nível baixo após choques episódicos, como aconteceu no Pós-Guerra para vários países – Piketty e Saez (idem) reafirmam o papel desempenhado pela redução na progressividade da tributação para distinguir diferentes padrões na evolução da renda dos ricos, com Estados Unidos e Reino Unido de um lado, França e Japão do outro, por exemplo. Os autores também chamam atenção para o fato de que essas reduções nas alíquotas não podem ser associadas diretamente nem com um crescimento mais acelerado da economia para aqueles que reduziram suas alíquotas para os ricos, buscando um efeito *trickle-down* e nem com uma generalização do bem estar ao longo de toda a distribuição, os pretensos benefícios do *trickle-down*.

Outra tendência preocupante detectada pelos autores se refere aos níveis e ao padrão de acumulação de riqueza a partir da década de 70, especialmente por ela se estender em grandes níveis também para países como a França, Alemanha e Espanha, que nas séries históricas não apresentaram uma elevação significativa na renda dos seus ricos. Essa preocupação decorre basicamente de duas constatações: uma tendência estável de elevação no nível da riqueza privada agregada em relação à riqueza pública, sem qualquer diminuição nos níveis de concentração de riqueza; e o crescimento progressivo na razão entre o valor da

riqueza agregada sobre a renda nacional total, em um contexto de baixo crescimento da economia e da produtividade (Piketty e Zucman, 2013; Piketty e Saez, 2013; Piketty, 2014).

O diagnóstico oferecido por Piketty e Saez (2013) e Piketty (2014) diante desse quadro é bastante pessimista, tanto no que se refere às suas consequências distributivas quanto para a saúde financeira dos países, pois, segundo os autores, ele implica: (i) que em situações de mercado de capitais imperfeito e viés nacionalista nas aplicações e investimentos financeiros (como no Japão, Espanha e França), um aumento na razão riqueza agregada/renda nacional total pode contribuir para a geração de bolhas na precificação de ativos financeiros e aumentar a volatilidade financeira; (ii) que ao se concentrar uma taxa de crescimento nos retornos econômicos para riqueza em detrimento do mercado de trabalho e da remuneração salarial, considerando que a riqueza é sensivelmente mais concentrada que a renda, isso significaria um desequilíbrio pró-ricos na distribuição do poder econômico em uma população. A resposta imediata oferecida para corrigir essa situação, portanto, seria a implantação de “alíquotas confiscatórias” no imposto de renda (Piketty, 2014).

O problema fundamental é que para colocar em prática essas tributações elevadíssimas sobre os ricos, faz-se necessário um arranjo do sistema político que seja hostil a uma maior concentração de renda pelos ricos, algo que depende muitíssimo das particularidades dos contextos no equilíbrio de forças políticas para cada país. Para os Estados Unidos, por exemplo, esse arranjo, ao invés de voltado para o aprofundamento de políticas redistributivas prejudiciais ao 1% mais ricos, estaria, na verdade, em favor de um equilíbrio benéfico às vontades dos ricos (Bonica et al., 2013; Volscho e Kelly, 2012; Hacker e Pierson, 2010).

Muitas são as teorias que buscam explicar essa pretensa guinada pró-ricos na política americana, caracterizada até como captura do sistema por elites, especialmente pelo financiamento das campanhas eleitorais, e que encontram no Congresso americano seu reflexo mais bem acabado. Uma versão explicativa mais geral para esse fenômeno sugere a guinada pró-ricos como um processo amplo, fundamentado na redução de recursos dos trabalhadores não-ricos em barganhar por melhor remuneração (Volscho e Kelly, 2012).

A marca principal desse processo se daria por um condicionamento do mercado sobre o sistema político que afetaria positivamente o aumento da desigualdade e a concentração de renda nos ricos (Kelly, 2009). No caso americano, dois sintomas principais encarnariam esse condicionamento do mercado: a diminuição na alíquota do imposto de renda e a

financeirização da economia como processo de beneficiamento daqueles que concentram riquezas na forma de ações, bens imobiliários e outros ativos financeiros (Volscho e Kelly, 2012). Outras variáveis que implicariam na guinada pró-ricos seriam medidas relacionadas com a liberalização econômica no período de globalização e ao executivo sob o comando do Partido Republicano (Bartels, 2008), ambas as hipóteses cujos fundamentos são enfraquecidos por estudos que tratam do tema e já referidos nesta dissertação (Atkinson, 2003; Scheve e Stasavage, 2009).

No que diz respeito a nuances mais específicas acerca da organização do sistema político americano causando dano à implantação de políticas redistributivas, várias explicações também se fazem presentes. A primeira delas exalta o fato de nos últimos anos a população mais pobre ser cada vez mais composta por imigrantes, que por não serem cidadãos simplesmente não podem votar, sem contar o fato de que a proporção de eleitores ricos que se dispõem a votar é bem superior ao de eleitores mais pobres, o que na prática pode significar uma menor pressão por políticas redistributivas sobre os congressistas (Bonica et al., 2013; McCarthy, Poole e Rosenthal, 2006). Uma segunda explicação se refere a certo abandono nas últimas décadas pelo Partido Democrata de uma agenda voltada para a execução de políticas de distribuição de renda e bem-estar, levando esse tema para o segundo plano da política americana, já que ele nunca encontrou ressonância no Partido Republicano (Geering, 1998). Outra explicação se baseia na existência de regras e instituições distorcidas no sistema político americano, que tornariam impossível uma resposta eficiente das políticas de atualização e melhoramento das redes de proteção social demandados por transformações econômicas constantes (Bonica et al. 2013).

Um último alvo de muita crítica corresponde à própria forma de organizar o confronto e a disputa dentro do sistema político americano, que é configurado em um formato que favorece aqueles com recursos econômicos mais vastos. Portanto, o que estaria em marcha nos últimos anos seria uma captura do sistema político pela elite econômica, fenômeno representado pela capacidade dos mais ricos influenciarem o processo de tomada de decisões através de lobistas e doações de campanha milionárias, medidas fora do alcance do cidadão comum (Hacker e Pierson, 2010). Uma consequência direta desse quadro, por exemplo, é a observação de maior eficiência e agilidade na execução de políticas econômicas mais caras aos ricos do que nas políticas voltadas aos pobres (Gilens, 2012).

Se por um lado, as condições iniciais de desigualdade dos ricos em relação aos demais podem influenciar de forma decisiva a proteção e o favorecimento dos recursos econômicos dos ricos através de sua organização e coordenação intencional em relação aos processos de tomada de decisão na política, por outro, é igualmente importante reconhecer que as condições iniciais de desigualdade também recaem no beneficiamento dos ricos via mecanismos de favorecimento não-coordenados. Teorias que apreendem o processo de competição por recursos educacionais são um bom exemplo desse segundo tipo de favorecimentos, principalmente por implicarem às posições do topo vantagens acumulativas em relação ao resto da distribuição (Raftery e Hout, 1993; Lucas, 2001; Hout, 2007).

Como determinante vastamente aceito para a definição do nível de renda, os anos de educação e, conseqüentemente, as desigualdades na aquisição dos diferentes níveis educacionais não poderiam deixar de figurar no inventário dos determinantes da renda dos ricos. Porém, mais do que em uma simples correspondência entre maior renda e mais educação, o que realmente interessa são os mecanismos de conservação das vantagens educacionais dos ricos em relação aos demais, que podem basicamente serem descritos de duas maneiras: pela desigualdade maximamente mantida (MMI para a sigla em inglês, Hout, 2007) e pela desigualdade efetivamente mantida (EMI para a sigla em inglês, Lucas, 2001).

Através de caminhos diferentes, ambas as abordagens focam no mesmo fenômeno, a reação dos educacionalmente privilegiados à universalização dos níveis educacionais que antes mantinham esses privilegiados destacados dos demais. O ponto de inflexão existente se refere ao fato de que, para o MMI a reação dos educacionalmente privilegiados corresponde a uma expansão permanente da fronteira educacional, de maneira a conservar sua posição de destaque e a diferença no nível de retornos educacionais em relação aos demais. Testes para vários países fundamentam a dinâmica explicativa proposta para o MMI como fenômeno bastante difundido (Shavit e Blossfeld, 1993; Gerber e Hout, 1995; Gerber, 2000), mas não universal (Zhou, Moen e Turma, 1998; Hanley e McKeever, 1997).

Já para o EMI, a universalização de níveis educacionais, além de conduzir a uma busca pela expansão da fronteira educacional, conduz a um processo que acentua o efeito da origem socioeconômica na determinação da qualidade da educação adquirida. Como conseqüência, a universalização do acesso a um nível educacional pode ter pouquíssima relevância no seu efeito esperado, já que o quadro de disputa por uma melhor educação pode mudar completamente. Fundamentalmente, o que ocorre é um investimento na qualidade, e

não mais na quantidade, como diferencial educacional, o que contribui para a manutenção de algum nível de desigualdade entre aqueles “prejudicados” pela universalização de um nível educacional e aqueles “beneficiados” pela universalização desse mesmo nível educacional (Lucas, 2001).

Um efeito direto do acirramento das condições de origem é a crescente importância do estrato de renda da família na definição da escolaridade dos filhos. Para os Estados Unidos, por exemplo, ainda que a educação dos pais continue a ser a variável mais importante na definição do nível educacional dos filhos, o nível de renda dos pais passa a possuir cada vez maior relevância nessa definição, superior inclusive a variáveis como raça, que no passado era bem mais relevante do que a renda. Dois principais fatores que podem ser associados a esse processo são: a correlação crescente entre o nível de renda e a quantidade de renda da família dedicada à educação dos filhos e ao desenvolvimento de atividades cognitivas; a tendência crescente de cada dólar a mais na renda de uma família “comprar” mais realização acadêmica para os filhos (Reardon, 2011). Outra forma de escancarar as vantagens das condições sociais é oferecida por Mangino (2012), que sugere um peso tão definitivo para as credenciais não relacionadas à educação e a uma infinidade de oportunidades tão absurda que haveria uma relação negativa entre renda e nível educacional formal.

Expandindo os benefícios de nascer em uma família rica para além dos recursos educacionais, mais especificamente, na oferta de vantagens para determinar a posição no topo da distribuição, conduz ao encontro de um papel crescente para heranças e transmissão de riquezas intergeracionais. Estudos como os de Piketty (2011) e Atkinson (2013), para França e Reino Unido, respectivamente, dimensionam uma tendência de longo prazo, iniciada nos anos 70, que contribui para uma elevação desproporcional na transmissão de riqueza para a determinação do nível de riqueza ao longo da vida.

Seguindo as mesmas constatações de Piketty e Saez (2013), Piketty e Zucman (2013) e Piketty (2014) sobre a relação entre crescimento econômico menos acelerado somado a uma estabilidade na concentração de riqueza mais o crescimento no retorno econômico pelo acúmulo de riqueza, Piketty (2011) sugere como perfeitamente deduzível uma situação em que as transferências intergeracionais recebidas passem a adquirir um peso cada vez maior na definição da riqueza ao longo da vida.

Uma consequência direta desse processo seria uma drástica redução na mobilidade, especialmente para aqueles no topo, atribuído ao fato de nascer rico e poder contar com as transferências e heranças da riqueza dos pais como um determinante decisivo para ser rico ao longo da vida. Para Suécia e Canadá, por exemplo, países relativamente igualitários que experimentaram elevação no nível da renda dos seus ricos, mas por meio de composição diversas (Canadá foi graças aos rendimentos do trabalho e na Suécia graças aos rendimentos de capital), apresentam essa tendência muito bem definida para o seu 0.1% mais rico (Bjorklund, Roine e Waldenstrom, 2012; Finnie e Irvine, 2006).

Mensurar o peso de transferências materiais e culturais de pais para filhos passa então a ser um campo importante para compreender a origem da riqueza dos ricos, a fim de se desenvolver uma melhor compreensão principalmente sobre o peso adquirido da riqueza nos níveis de desigualdade (Keister e Moller, 200). Percepção essa que é reforçada, por exemplo, pela constatação da importância creditada aos rendimentos de capital e desigualdade de riqueza na distribuição geral dos recursos econômicos e poder político (Wolff, 2001). Para os Estados Unidos, assim como para a concentração de renda nos ricos, a concentração de riqueza também aumentou desde os anos 80, especialmente no 1% mais rico (Wolff, 2000; Wolff e Zacharias, 2009).

Pela construção de uma distribuição conjunta de renda e riqueza, Wolff e Zacharias (2009) sugerem que a concentração de riqueza nos ricos, para o período de 1986-2001, e os dividendos econômicos decorrentes dessa concentração quando ajustados para renda, torna os rendimentos provenientes de bens imobiliários e financeiros bem mais relevantes do que o sugerido na série histórica desenvolvida para os ricos americanos por Saez e Piketty. Dessa maneira, o caráter “rentista” não teria sido substituído no topo da distribuição pelos *working rich*, mas ganhado sua companhia.

Considerações Finais

Como partes desta dissertação, cada capítulo serve para refletir aspectos essenciais e complementares referentes à literatura sobre os ricos. Primeiramente, o estudo dos ricos demanda uma definição dos ricos, o que exige o reconhecimento do que os diferencia em relação ao resto da distribuição, no caso, concentração de poder econômico, assim como de que maneira se pode mensurar essa concentração de poder econômico que é qualificado pela concentração de renda. Discutir esses aspectos, porém, exige uma percepção mínima da importância em se estudar desigualdade e de por qual razão estudar os ricos é uma questão relevante, o que também evidencia alguma necessidade pela justificação do interesse e do estudo da desigualdade de renda.

Como parte desse exercício de introdução e justificação pelo interesse e estudo da desigualdade de renda, duas argumentações gerais podem ser apresentadas. A primeira delas destaca o caráter injusto da desigualdade em uma situação de distribuição inicial de recursos entre dois ou mais indivíduos.

A competição em condições desiguais, principalmente quando essas condições refletem um nível extremo de desigualdade, representaria uma situação indesejada e desfavorável, pois submeteria os indivíduos no presente a uma posição inicial condicionada a um contexto de oportunidades e acesso a recursos já previamente estabelecidos. Por essa perspectiva, a constatação de desigualdades econômicas que apartam aqueles no topo da distribuição do restante da população é percebida como uma situação injusta e condenável desde que: (i) as posições estabelecidas na distribuição derivem de uma competição igualitária pelos melhores resultados; (ii) as posições estabelecidas via competição igualitária na distribuição não colaborem ou produzam distorções que afetem a competição igualitária pela qual a distribuição se estabeleceu de maneira a distorcer a competição para a geração seguinte.

Vale alertar, portanto, que sob essa perspectiva o julgamento moral da justiça da constatação de uma desigualdade de renda entre dois ou mais indivíduos é fundamentado não no nível da desigualdade em si, mas na distribuição igualitária dos recursos que definem a desigualdade. Para ilustrar essa distinção se pode citar, por exemplo, que a maior remuneração de um médico em relação a um cientista social não é percebida como injusta

desde que ambos tenham tido acesso aos mesmos recursos que propiciaram a escalada às posições por eles ocupadas, igualdade requisitada essa que vai desde a garantia de direitos civis fundamentais até uma igualdade propiciada, por exemplo, em oportunidades educacionais que permitem uma competição justa. Identificar e corrigir mecanismos geradores de desigualdades passa a ser então um exercício permanente e necessário para eliminar a injustiça em uma dada desigualdade.

A outra argumentação condenatória à desigualdade propõe um enfoque sensivelmente diferenciado. Ao invés de considerar como a desigualdade prejudica certos indivíduos e certos estratos de forma injusta, a prioridade é perceber a desigualdade, quando em níveis muito elevados, como um mal extremamente perigoso para toda a sociedade. Esse aspecto prejudicial ganha grande relevância pelo tratamento da desigualdade de renda, devido em especial pelo pretense efeito de gerar empecilhos e prejudicar, por exemplo, a geração de novas riquezas e o bom funcionamento das instituições democráticas, via captura do sistema política por uma elite econômica; ou até mesmo pela relação com questões sociais importantes como a criminalidade e o acesso a bens culturais.

Algumas limitações imediatas surgem da adoção dessa perspectiva quando conceituada em seus termos mais gerais. Um primeiro aspecto, por exemplo, seria o de definir o quão desigual pode ser considerado extremamente desigual e em que ponto a desigualdade pode passar a ser indicada como causadora de certas consequências indesejadas. Outra dificuldade estaria relacionada à mensuração da influência que uma elevada desigualdade teria sobre essas consequências indesejadas.

No que se refere propriamente à investigação dos ricos, pesquisar a evolução e os determinantes da renda desse estrato específico corresponde, em certa medida, a uma avaliação e a um trabalho de melhor informar o debate sobre possíveis injustiças na distribuição de renda em uma população. Aprender os ricos como um estrato que disfruta de controle exclusivo ou extremamente concentrado sobre determinados recursos, e que é o controle desses recursos que em grande medida assegura a posição dos ricos no topo da distribuição, representa um aspecto fundamental para discutir a justiça e as causas da desigualdade de renda. Porém, antes de começar a investigar esse aspecto da concentração de renda no topo, deve-se questionar onde, no final das contas, começa o topo da distribuição.

Para os estudos de estratificação e desigualdade, duas formas de responder essa pergunta aparecem com maior força, e se distinguem por questões técnicas e morais. A primeira delas se dá pela construção de uma linha de riqueza, que é caracterizada por oferecer uma definição do estrato dos ricos associada a critérios distributivistas que preferem diferentes regras distributivas, o que torna a definição dos ricos uma definição relativa, ou seja, que a proporção dos ricos depende diretamente de como a renda é distribuída ao longo do resto da população. A segunda forma se dá pelo estabelecimento de um limite estático no topo da distribuição, seja ele de 10%, 1%, 0.1% ou 0.01% e assim por diante, de forma que, por meio dessa fixação do estrato dos ricos, torna-se bem mais prático fazer comparações históricas e internacionais quanto à evolução da concentração de renda dos ricos.

É importante lembrar também que a natureza dos dados possui sua relevância na hora de determinar o critério para definir o estrato dos ricos. Isso fica evidente no caso da utilização de limites fixos para determinar a partir de que ponto se inicia o estrato dos ricos. Os estudos que vastamente aplicam essa definição dos ricos são aqueles que se utilizam de dados do imposto de renda para construir séries históricas, a fim de observar o a evolução dos ricos no longo prazo. Pela simples falta de dados para o nível de renda da parcela da população que não paga imposto de renda, especialmente para anos mais antigos, quando uma parcela muito reduzida da população pagava imposto de renda, mensurar a renda controlada por decim ou percentis no meio e na base da distribuição corresponde a exercício simplesmente impossível, o que torna a definição dos ricos pela renda concentrada em porcentagens fixas da população em relação ao restante da renda controlada por todo o resto da população uma opção bastante sensata.

Agora considerando especificamente os principais achados no que corresponde ao estudo da evolução e dos determinantes da renda dos ricos, cinco conclusões gerais são listadas a seguir:

I – para compreender o comportamento e a razão das mudanças em tendências de longo prazo para a redução ou o aumento da desigualdade, o que acontece no topo da distribuição não apenas precisa ser levado em consideração, mas percebido como essencial, tornando a necessidade de reversão histórica da subestimação do interesse de pesquisa sobre os ricos uma necessidade;

II – a evolução da renda dos ricos, quando observada de uma perspectiva internacional, indica uma tremenda heterogeneidade em seu comportamento, nível e composição, afetando vários países de diferentes maneiras e em diferentes momentos, independentemente do seu nível de desenvolvimento, o que contribui diretamente para a conclusão do ponto III;

III – a necessidade de revisar a tese do dualismo de setores e a curva de Kuznets como ponto de partida para a avaliação da relação entre desenvolvimento e desigualdade, assim como a constatação de que os reduzidos níveis de desigualdade e de baixa concentração de renda pelos ricos nos anos 50 e 60 em vários países desenvolvidos não resultou de um processo estável e gradativo de redução da desigualdade, mas de um acontecimento episódico (a Segunda Guerra Mundial) responsável por uma vasta destruição de capital, seja pela destruição física causada por conflitos militares, seja pela destruição financeira causada pela inflação, seja pela execução de políticas confiscatórias pelo Estado. Vale ressaltar também que isso não significa de maneira alguma a impossibilidade de se promover grandes reduções no nível de desigualdade e concentração de renda pelos ricos sem uma súbita destruição de capital, como bem demonstra a experiência histórica de outros países;

IV – a recente elevação na concentração de renda pelos ricos em diversos países, especialmente nos Estados Unidos, é um processo bem mais complexo do que simplesmente um aprofundamento na diferença da valorização entre trabalhadores qualificados e não-qualificados, desmistificando a polarização e pretensa influência sobre a desigualdade de renda provocada por esse suposto fenômeno;

V – constatação da importância e da necessidade de se melhor compreender o papel exercido por determinantes que se configuram fora da esfera do mercado de trabalho e dos mecanismos que definem desigualdades salariais, com destaque para: o papel da transmissão intergeracional de heranças e da acumulação de riqueza, especialmente para países em que os ricos possuem grande parte de sua renda dependente de rendimentos de capital; e o papel exercido diretamente pelo Estado, independentemente da tese de captura do sistema político por elites, como agente que influencia práticas remunerativas, coordena transferências diretas e indiretas em favor ou contra estratos de renda específicos e exerce papel fundamental na coordenação e regulação de determinantes essenciais na distribuição de recursos que influenciam as dinâmicas do mercado de trabalho.

Dentre todas essas conclusões, as três primeiras são extremamente devedoras do extenso trabalho de documentação realizado na construção de séries históricas. Observar a evolução da renda dos ricos sob um enfoque que enaltece as experiências políticas e econômicas dos países no longo prazo, assim como o efeito dinâmico infligido por essas experiências à distribuição de renda contribui bastante para a identificação de mudanças e transformações nacionais importantes como episódios relevantes (ou não) para o nível de renda dos ricos. Pelo lado da comparação internacional, ainda que inferir causalidades seja um passo às vezes exagerado ou até simplesmente equivocado, graças ao acúmulo de dados para longos períodos, o delineamento de tendências divergentes ou convergentes aparece como um reforço muito importante para o levantamento e dimensionamento de determinantes para a renda dos ricos.

Por essa razão, inclusive, que a quarta conclusão, apesar de ter o seu embasamento fundamentado por um conjunto de investigações mais robustas e específicas, é em alguma medida devedora das observações e suspeitas levantadas pela construção de séries históricas. Nesse sentido, a refutação da teoria que busca explicar a elevação da desigualdade em países desenvolvidos como resultado de uma remuneração naturalmente desigual causada por desequilíbrio na demanda por trabalhadores mais qualificados é construída a partir de três observações: (i) a total falta de fundamentação empírica para sua generalização quando observada em uma perspectiva internacional; (ii) a polarização ocupacional, investigada e comprovada para vários países, não leva necessariamente a uma polarização salarial, pelo contrário, polarização ocupacional com polarização salarial é mais exceção do que regra; (iii) a concentração de renda que provoca o aumento na desigualdade não é concentrado no grupo dos trabalhadores qualificados como um todo, mas apenas em uma pequena fração do que deveria ser um conjunto amplamente beneficiado, de maneira que os maiores “vencedores” estão em muitos casos localizados a partir do 1% mais rico da população.

Quanto ao ponto V, sua relevância se fundamenta pela ampla revisão da literatura voltada para explicar o que determina a renda dos ricos. Passando por teorias que focam nas dinâmicas do mercado de trabalho e o seu efeito para a formação de *superstars* e *supermanagers* até a necessidade de se considerar o “trunfo” dos ricos não apenas pelos recursos que eles levam para dentro do mercado, mas também pelo o que eles são capazes de acumular e dirigir fora dele. Uma apreciação dos diferentes determinantes para a renda dos

ricos, discutidos em detalhe no terceiro capítulo desta dissertação, é sintetizada no quadro a seguir:

<p>Viés tecnológico e ocupações no topo</p>	<p>Mudanças tecnológicas que afetam a estrutura ocupacional em benefício de trabalhadores mais qualificados e premiam com remunerações extremamente elevadas especialmente aquelas ocupações que se beneficiam em alguma medida do fenômeno dos <i>superstars</i>, apesar de não serem determinantes irrelevantes para contribuir na definição da renda dos ricos, possui pouco poder explicativo ao se examinar os mais ricos (1%, 0.1%, 0.01% etc) e ao se avaliar os ricos em uma perspectiva internacional.</p>
<p>Herança e riqueza</p>	<p>A transmissão intergeracional de patrimônio e riqueza – apesar das registradas dificuldades de mensuração – e os efeitos da concentração de riqueza pelos ricos – historicamente bem mais desigual que a distribuição de renda – sobre as desigualdades econômicas, mesmo em países reconhecidos pelo seu caráter igualitário, como a Suécia, são determinantes que ganham cada vez mais relevo e importância para a compreensão dos ricos.</p>
<p><i>Rent-seeking</i> e monopólios</p>	<p>A capacidade dos ricos de desenvolver e controlar mecanismos para perpetuar a sua posição privilegiada no topo da distribuição também aparece como determinante importante. Um exemplo se refere à capacidade dos ricos de se adaptarem a processos de equalização educacional em uma dada distribuição por meio de mecanismos de fechamento, a fim de privilegiar seu “prêmio educacional”, como a desigualdade efetivamente mantida (EMI para a sigla em inglês) e a desigualdade maximamente mantida (MMI para a sigla em inglês).</p>

Determinantes institucionais	A capacidade de comandar recursos políticos conferida à relação entre poder econômico e poder político não pode ser ignorada na determinação dos ricos. Nesse sentido, identificar e investigar de que maneira políticas de governo e de Estado privilegiam o topo da distribuição e de que forma esse beneficiamento pode ser traçado até uma influência do poder econômico comandando recursos políticos, corresponde a um exercício importante para compreender como os ricos se tornam e se mantem ricos.
------------------------------	---

Na conformação geral resultante da revisão de bibliografia realizada para esta dissertação, é possível destacar: o delineamento dos ricos no que se refere à definição e mensuração do estrato por eles composto, exercício feito no primeiro capítulo; a observação da evolução e importância que o nível da concentração de renda no topo da distribuição tem sobre o comportamento geral da desigualdade, levantamento realizado no segundo capítulo; e o conjunto de determinantes, sejam eles econômicos ou não econômicos, que definem a posição daqueles indivíduos que ocupam o topo da distribuição. Dessa moldura de temas explorados, apesar do maior interesse nos ricos ser relativamente recente, o quadro possível de ser montado indica um conjunto de conclusões bastante relevantes e informativas, sendo elas: (i) um comprovado protagonismo dos ricos para explicar a evolução na desigualdade geral em uma distribuição; (ii) uma pluralidade de experiências para a evolução da renda dos ricos quando posta em comparação internacional; (iii) a necessidade de uma revisão urgente da famosa curva de Kuznets; (iv) a comprovação do limitado poder explicativo das teorias que conferem grande relevância ao impacto das mudanças tecnológicas sobre a desigualdade de renda em décadas recentes; (v) o dimensionamento dos diferentes determinantes da renda dos ricos, com especial destaque para o papel exercido por aqueles determinantes que operam fora da esfera do mercado de trabalho, e que estão diretamente relacionados com a capacidade dos ricos de dirigir e controlar recursos que não estão ao alcance dos demais estratos da população.

Referências

AABERGE, R.; ATKINSON, A. B.. Top Incomes in Norway. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

ACEMOGLU, D.. Technical Change, Inequality and the Labor Market. In: *Journal of Economic Literature*, No. 40, pp. 7–72, 2002.

ADDISON, J.; BAILEY, R.; SIEBERT, W. S.. The Impact of Deunionisation on Earnings Dispersion Revisited. *Research in Labor Economics*, vol. 26, pp. 337-364, 2006.

ALDERSON, A.; NIELSEN, F.. Globalization and the Great U-Turn: Income Inequality Trends in 16 OECD Countries. In: *American Journal of Sociology*, Vol. 107, No. 5, pp. 1244-1299, 2002.

ALVAREDO, F.. Top Incomes and Earnings in Portugal 1936-2005. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010a.

ALVAREDO, F.. The Rich in Argentina over the Twentieth Century. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010b.

ALVAREDO, F.. A Note on the Relationship between Top Income Shares and the Gini Coefficient. *Economics Letters*, vol. 110 no. 3, pp. 274-277, 2011.

ALVAREDO, F.; ATKINSON, A. B.. Colonial Rule, Apartheid and Natural Resources: Top Incomes in South Africa 1903-2007. In: *CEPR Discussion Paper 8155*, 2011.

ALVAREDO, F.; ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T.; SAEZ, E.. The Top 1 Percent in International and Historical Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, no. 3, pp. 3–20, 2013.

ALVAREDO, F.; LONDOÑO VÉLEZ, J.. High incomes and personal taxation in a development economy. Colombia 1993-2010. In: *CEQ working paper 12*, 2013.

ALVAREDO, F.; PISANO, E.. Top Incomes in Italy 1974-2004; In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

ALVAREDO, F. SAEZ, E.. Income and Wealth Concentration in Spain in a Historical and Fiscal Perspective. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

ALVES, L.. Definindo os ricos para definir os pobres: um breve estudo da desigualdade e pobreza na Bahia. *Conjuntura e Planejamento*, no. 113, pp. 27-30, 2003.

ANDREWS, D.; JENCKS, C.; LEIGH, A.. Do Rising Top Incomes Lift All Boats?. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, Vol. 11 No. 1, 2011.

ANTONCZYK, D.; FITZENBERGER, B; SOMMERFELD, K., Rising Wage Inequality, the Decline of Collective Bargaining, and the Gender Wage Gap. *Labour Economics* vol. 17 no. 5, pp. 835-847, 2010.

ATKINSON, A.. Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations. In: *Economic Studies*, Vol. 49. No. 4, pp. 479-513, 2003.

ATKINSON, A. B.. The Distribution of Top Incomes in the United Kingdom 1908-2000. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

ATKINSON, A. B.. Top Incomes in a Rapidly Growing Economy: Singapore. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

ATKINSON, A. B.. *Wealth and Inheritance in Britain from 1896 to the Present*. Working Paper CASE/178, 2013.

ATKINSON, A. B.; LEIGH, A.. The Distribution of Top Incomes in Australia. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007a.

ATKINSON, A. B.; LEIGH, A.. The Distribution of Top Incomes in New Zealand. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007b.

ATKINSON, A. B.; LEIGH, A.. The Distribution of top incomes in five Anglo-Saxon countries over the long run. In: *Economic Record*, vol. 89, pp. 31-47, 2013.

ATKINSON, A.; MORELLI, S.. Chartbook of Economic Inequality: 25 Countries 1911-2010. *Inet Research Note*, 015, 2012.

ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T.; SAEZ, E.. Top Incomes in the Long Run of History. In: *Journal of Economic Literature*, Vol. 49, No. 1, pp. 3–71, 2011.

ATKINSON, A. B.; SØGAARD, J.. The long-run history of income inequality in Denmark: Top incomes from 1870 to 2010. In: *EPRU Working Paper Series 2013-01*, 2013.

ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T.; SAEZ E.. Top Incomes in the Long Run of History. In: ATKINSON, Anthony; PIKETTY, Thomas (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

AUERBACH, A. J.; SIEGEL, J. M.. Capital-gains realization of the rich and sophisticated. In: *Papers and Proceedings of the 112th Annual Meeting of the American Economic Association*. Boston. January 7-9, 2000, In: *The American Economic Review*. pp. 276-82, May 2000.

AUTOR, D. H.; KATZ, L.; KRUEGER, A.. Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113 no. 4, pp. 1169-1214, 1998.

AUTOR, D. H.; KATZ, L. F.; KEARNEY, M. S.. The Polarization of the U.S. Labor Market. In: *American Economic Review: Papers & Proceedings*, vol. 96, no. 2, pp. 189-194, 2006.

AUTOR, D. H.; KATZ, L. F.; KEARNEY, M. S.. Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists. *Review of Economics and Statistics*, vol. 90, no. 2, pp. 300-323, 2008.

AUTOR, D. H.; LEVY, F.; MURNANE, R. J.. The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 4, pp. 1279-1334, 2003.

BACH, S.; CORNEO, G.; STEINER, V.. *Top incomes and top taxes in Germany*. CESifo Working Paper N. 1641, 2006.

BACH, S., CORNEO, G., & STEINER, V.. From Bottom to Top: The Entire Income Distribution in Germany, 1992–2003. In: *Review of Income and Wealth*, vol. 55 no.2, pp. 303–330, 2009.

BACH, S., CORNEO, G., & STEINER, V.. Effective taxation of Top Incomes in Germany. *German Economic Review*, vol. 14, pp. 115-137, 2013.

BAGHERI, F.; KAVAND, H.. Affluence Line Estimation For Iranian Households. *Social Welfare*, vol. 6, no. 24, pp. 177-189, 2007.

BAKIJA, J., COLE, A., & HEIM, B. T. (2010). *Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: Evidence from US tax return data*. Working Paper, 2010.

BANERJEE, A.; PIKETTY, T.. Top Indian Incomes 1922-2000. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

BARTELS, L.. *Unequal democracy: the political economy of the new gilded age*. New York: Russell Sage Foundation, 2008.

BAUER, J.; MASON, A.. The distribution of Income and Wealth in Japan. *Review of Income and Wealth*, vol. 38, no.4, pp. 403-428, 1992.

BEBCHUK, L., & FRIED, J. M.. *Pay without performance: the unfulfilled promise of executive compensation*. Cambridge: Harvard University Press, 2004.

BEBCHUK, L.; GRINSTEIN, Y.. The Growth of Executive Pay. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 21, no. 2, pp. 283-303, 2005.

BECKFIELD, J.. European Integration and Income Inequality. *American Sociological Review*, Vol. 71, No. 6. pp. 964-985, 2006.

BERTRAND, M.. CEOs. *Annual Review of Economics*, vol. 1 no. 1, pp. 121-150, 2009.

BERTRAND, M., & MULLAINATHAN, S.. Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones Without Principals Are. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116 no. 3, pp. 901-932, 2001.

BIVENS, J., & MISHEL, L.. The Pay of Corporate Executives and Financial Professionals as Evidence of Rents in Top 1 Percent Incomes. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27 no. 3, pp. 57-78, 2013.

BJORKLUND, A; ROINE, J.; WALDENSTROM, D.. Intergenerational Top Income Mobility in Sweden: Capitalist dynasties in the land of equal opportunity?. *Journal of Public Economics*, vol. 96, no. 5-6, pp. 474-484, 2012.

BLAU, P. M.; DUNCAN, O. D... *The American Occupational Structure*. New York: Wiley, 1967.

BLINDER, A. How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable. *World Economics*, vol. 10, no. 2, pp. 41-78, 2009.

BLITZ, R. C.; SIEGFRIED, J. J.. How Did the Wealthiest Americans Get So Rich?. *Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 32, no. 1, pp. 5-26, 1992.

BONICA, A.; MCCARTY, N.; POOLE, K.; ROSENTHAL, H.. Why hasn't Democracy Slowed Rising Inequality?. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 3, pp. 103-124, 2013.

BOSE, A.; CHAKRAVARTY, S. R.; D'AMBROSIO, C.. Richness orderings. *The Journal of Economic Inequality*, vol. 12, no. 1, pp. 5-22, 2014.

BURKHAUSER, R. V.; FENG, S.; JENKINS, S. P.; LARRIMORE, J.. Recent trends in top income shares in the United States: reconciling estimates from March CPS and IRS tax return data. *Review of Economics and Statistics*, vol. 94, no. 2, 371–388, 2012.

BROOM, L.; SHAY, W.. Discontinuities in The Distribution Of Great Wealth: Sectorial Forces Old And New. In: *Conference on "Saving, Intergenerational Transfers, and the Distribution of Wealth"*, June 7-9, 2000.

BRZEZINSKI, M.. Income Affluence in Poland. *Social Indicators Research*, no. 99, pp. 285–299, 2010.

CANTERBERY, E. R.; NOSARI, E. J.. The Forbes Four Hundred: The Determinants of Super-Wealth. *Southern Economic Journal*, vol. 51, no. 4, pp. 1073–1083, 1985.

CARD, D.; DINARDO, J. E.. Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles. *Journal of Labor Economics*, vol. 20, pp. 733–783, 2002.

CARD, D.; RIDDELL, C.; LEMIEUX, T.. *Unionization and Wage Inequality: A Comparative Study of the U.S., the U.K., and Canada*. NBER Working Paper 9473, January 2003.

CARROLL, C. D.. Why Do the Rich Save So Much?. In: CARROLL, C. D.; SLEMROD, J. B. (Org.) *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences Of Taxing the Rich*. Cambridge: Harvard University Press, 2000.

CARROLL, C. D.. Portfolios of the Rich. In: GUIISO, L.; HALIASSOS, M.; JAPPELL, T. (Org.) *Household Portfolios: Theory and Evidence*. Cambridge: MIT Press, 2002.

DANZIGER, S., GOTTSCHALK, P., & SMOLENSKY, E.. How the rich have fared, 1973-87. *The American Economic Review*, vol. 79 no. 2, pp. 310–314, 1989.

DEATON, A.. *The Great Escape: health, wealth and the origins of inequality*. Princeton: Princeton University Press, 2013.

DELL, F.. Top Incomes in Germany Throughout the Twentieth Century 1891-1998. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

- DELL, F.; PIKETTY T.; SAEZ, E.. Income and wealth concentration in Switzerland over the twentieth century. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.
- DIPRETE, T.. What Has Sociology to Contribute to the Study of Inequality Trends? A Historical and Comparative Perspective. *American Behavioral Scientist*, vol 50 no. 5, pp. 603–618, 2007.
- DOW, JAMES; RAPOSO, C.. CEO Compensation, Change, and Corporate Strategy. *Journal of Finance*, vol. 60, no. 6, pp. 2701-2727, 2005.
- DUSTMANN, C.; LUDSTECK, J.; SCHOENBERG, U.. Revisiting the German Wage Structure. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 124, no. 2, pp. 843-881, 2009.
- DYNAN, K.; SKYNER, J.; ZELDES, S.. Do the Rich Save More?. *Journal of Political Economy*, vol. 112 no. 2, pp. 397-444, 2004.
- EISENHAUER, J. G.. The rich, the poor, and the middle class: Thresholds and intensity indices. *Research in Economics*, vol. 65 no. 4, pp. 294–304, 2011.
- FEENBERG, D. R.; POTERBA, J. M. The income and tax share of very high income households, 1960-1995. In: *Papers and Proceedings of the 112th Annual Meeting of the American Economic Association*. Boston. January 7-9, 2000. In: *The American Economic Review*. pp. 264-270. May 2000.
- FERNANDES, N.; FERREIRA, M. A.; MATOS, P.; MURPHY, K. J.. Are U.S. CEO's Paid More? New International Evidence. *The Review of Financial Studies*, vol. 26, no. 2, pp. 323-367, 2013.
- FINNIE, R.; IRVINE, I.. Mobility and gender at the top tail of the earnings distribution. *Economic and Social Review*, vol. 37, no. 2, pp. 149-173, 2006.
- FISCHER, C; HOUT, M.; JANKOWSKI, M. S.; LUCAS, S.; SWIDLER, A.; VOSS, K.. Inequality by Design. In: GRUSKY, D.; SZELÉNYI, S. (Org.) *The Inequality Reader: contemporary and foundational readings in race, class and gender*, 2nd Ed, Boulder: Westview Press, 2011.
- FOSTER, J.; WOLFSON, M.. Polarization and the decline of the middle class: Canada and the U.S.. *Journal of Economic Inequality*, vol. 8, no. 2, pp. 247-273, 2010.
- FRENETTE, M.; GREEN, D.; MILIGAN, K.. Taxes, Transfers, and Canadian Income Inequality. *Canadian Public Policy*, vol. 35, no. 4, pp. 389-411, 2009.
- FRYDMAN, C.. *Rising Through the Ranks: The Evolution of the Market for Corporate Executives, 1936-2003*. Working Paper, 2005.

- FRYDMAN, C.; JENTER, D.. CEO Compensation. *Annual Review of Financial Economics*, vol. 2, no.1, pp. 75-102, 2010.
- FRYDMAN, C.; SAKS, R. E.. Executive Compensation: A New View from a Long-Term Perspective, 1936–2005. *Review of Financial Studies*, vol. 23 no. 5, pp. 2099-2138, 2010.
- GABAIX, X., & LANDIER, A.. Why has CEO Pay Increased So Much?. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 123 no. 1, pp. 49–100, 2008.
- GARICANO, L.; ROSSI-HANSBERG, E.. Organization and Inequality in a Knowledge Economy. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, no. 4, pp. 1383-1435, 2006.
- GEERING, J.. *Party Ideologies in America: 1828–1996*. New York: Cambridge University Press, 1998.
- GERBER, T. P.. Educational Stratification in Contemporary Russia: Stability and Change. *Sociology of Education* vol. 73, no. 4, pp. 219-246, 2000.
- GERBER, T. P.; HOUT, M.. Educational Stratification in Russia During the Soviet Period. *American Journal of Sociology* vol. 101, no. 3, pp. 611-660, 1995.
- GILENS, M.. *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*. Princeton: Princeton University Press, 2012.
- GOLDTHORPE, J... *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, 2nd Ed., Oxford: Clarendon Press, 1987
- GOOS, M.; MANNING A.. Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain. *Review of Economics and Statistics*, vol. 89, no. 1, pp. 118-133, 2007.
- GOOS, M.; MANNING, A.; SALOMONS, A.. Job Polarization in Europe. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, vol. 99, no. 2, pp. 58-63, 2009.
- GREEN, D. A.; SAND, B. M.. *Has the Canadian Labor Market Polarized?*. HRSDC Working Paper, 2013.
- GRUSKY, D. B.. The Stories About Inequality that We Love to Tell. In: GRUSKY, D.; SZELÉNYI, S. (Org.) *The Inequality Reader: contemporary and foundational readings in race, class and gender*, 2nd Ed, Boulder: Westview Press, 2011.
- GUSTAFSSON, B.; JANSSON, B.. Top incomes in Sweden over three-quarters of a century: a micro data approach. *Cambridge Journal of Economics*. vol. 32, no.6, pp. 963-976, 2008.
- GUSTAFSSON, B.; JOHANSSON, M... In Search of Smoking Guns: What Makes Income Inequality Vary Over Time. In: *American Sociological Review*, Vol. 64, No. 4, pp. 585-605, 1999.

HANLEY, E.; MCKEEVER, M... The persistence of educational inequalities in state-socialist Hungary: Trajectory-Maintenance versus Counterselection. *Sociology of Education*, vol. 70, no. 1, pp. 1-18, 1997.

HAZLEDINE, T., & SIEGFRIED, J.J.. How did the wealthiest New Zealanders get so rich? *New Zealand Economic Papers*, vol. 31, no. 1, pp. 35–47, 1997.

HECKER, J.; PIERSON, P.. *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—and Turned Its Back on the Middle Class*, New York: Simon and Schuster, 2010.

HIRSCHL, T. A.; ALTOBELLI, J.; RANK, M. R.. Does Marriage Increase the Odds of Affluence? Exploring the Life Course Probabilities. *Journal of Marriage and Family*, vol. 65, no.4, pp. 927–938, 2003.

HOUT, M. Maximally Maintained Inequality Revisited: Irish Educational Mobility in Comparative Perspective. In: HILLIARD, B.; NICGHIOLLA, M. (Org) *Changing Ireland in International Comparison*. Dublin: Liffey Press, 2007.

HOUT, M.; ARUM, R.; VOSS, K.. The Political Economy of Inequality in the “Age of Extremes”. *Demography*, vol. 33, no. 4, pp. 421-425, 1996.

INHABER, H.; CARROLL, S.. *How Rich is too Rich? Income and Wealth in America*. New York: Praeger. 1992.

JÄNTTI, M.; RIIHELÄ, M.; SULLSTRÖM, R.; TUOMALA, M.. Trends in Top Income Shares in Finland. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

JENSEN, E.. *How to write a literature review*. Acesso em: http://writingcenter.utah.edu/_docs/organization_693_1320713252.pdf.

KAPLAN, S. N.. Top Executive Rewards and Firm Performance: A Comparison of Japan and the United States. *Journal of Political Economy*, vol. 102, no. 3, pp. 510-46, 1994.

KAPLAN, S. N.. Executive Compensation and Corporate Governance in the United States: Perceptions, Facts and Challenges. *Cato Papers on Public Policy*, vol. 2, pp. 99 –157, 2012.

KAPLAN, S. N.; RAUH, J.. Wall Street and Main Street: What contributes to the rise in the highest incomes? In: *Review of Financial Studies*, vol. 23 no. 3, pp. 1004–1050, 2010.

KAPLAN, S. N., & RAUH, J.. It’s the Market: The Broad-Based Rise in the Return to Top Talent. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, no. 3, pp. 35–55, 2013.

KEISTER, L.; MOLLER, S.. Wealth Inequality in the United States. *Annual Review of Sociology*, vol. 26, pp. 63-81, 2000.

KELLY, N. J.. *The Politics of Income Inequality in the United States*. New York: Cambridge University Press, 2009.

KENNICKELL, A. B.. Getting to the top: reaching wealthy respondents in the SCF. *Proceedings of the Survey Research Methods Section, American Statistical Association (2009)*, pp. 2055–2069. Washington DC: American Statistical Association, 2009.

KUZNETS, S.. Economic growth and income inequality. In: *The American Economic Review*, Vol. 45 No. 1, pp. 1–28, 1955.

KUZNETS, S.; JENKS, E.. *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*. New York: National Bureau of Economic Research, 1953. Acesso em: <http://www.nber.org/chapters/c3060>.

LEE, C.. Income Inequality, Democracy and Public Sector Size. In: *American Sociological Review*, Vol. 70, No. 1, pp. 158-181, 2005.

LEE, C.; NIELSEN, F.; ALDERSON, A.. Income Inequality, Global Economy and State. In: *Social Forces*, Vol. 86, No. 1, pp. 77-111, 2007.

LEIGH, A.. How Closely Do Top Income Shares Track Other Measures of Inequality?. In: *The Economic Journal*, Vol. 117, No. 524, pp. 619-633, 2007.

LEIGH, A. Do redistributive state taxes reduce inequality?. *National Tax Journal*, vol.61, no. 1, 2008.

LEIGH, Andrew. Top Incomes. In: *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

LEIGH, A.; VAN DER ENG, P.. Top Incomes in Indonesia 1920-2004. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

LEMIEUX, T.. Post-secondary education and increasing wage inequality. *American Economics Review*, vol. 96 no. 2, pp. 195–199, 2006.

LEMIEUX, T.. The changing nature of wage inequality. *Journal of Population Economics*, vol. 21, pp. 21-48, 2008.

LEVY, F.; TEMIN, P.. Inequality and Institutions in 20th Century America. In: RHODE, P.; ROSENBLOOM, J.; WEIMAN, D. (Org.). *Economic Evolution and Revolution in Historical Times*, Stanford: Stanford University Press, pp. 357-86, 2011.

LUCAS, S. R.. Effectively Maintained Inequality: Education Transitions, Track Mobility, and Social Background Effects. *American Journal of Sociology*, vol. 106, no. 6, pp. 1642-1690, 2001.

MANGINO, W.. Why Do Whites and the Rich Have Less Need for Education?. *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 71, no. 3, pp. 562–602, 2012.

MANZA, J.; MCCARTHY, M. A.. The Neo-Marxist Legacy in American Sociology. *Annual Review of Sociology*, vol. 37, pp. 155-183, 2011.

MASSEY, D.. Globalization and Inequality: Explaining American Exceptionalism. In: *European Sociological Review*, vol. 25, no. 1, pp. 9–23, 2009.

MAZZOLARI, F.; RAGUSA, G.. Spillovers from High-Skill Consumption to Low-Skill Labor Markets. *Review of Economics and Statistics*, vol. 95, no. 1, pp. 74-86, 2013.

MCCALL, L.; PERCHESKI, C.. Income Inequality: New Trends and Research Directions. *Annual Review of Sociology*, Vol.36, pp. 329–47, 2010.

MCCARTY, N.; POOLE, K. T.; ROSENTHAL, H.. *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches*. Cambridge: MIT Press, 2006.

MEDEIROS, Marcelo. *O que faz os Ricos ricos: o outro lado da desigualdade brasileira*. São Paulo: Hucitec, 2005.

MILLER, H. P.. *Rich Man, Poor Man*. Thomas Y. New York. Crowel editor. 1971.

MISHEL, L.; SCHMITT, J.; SHIERHOLZ, H.. *Assessing the Job Polarization explanation of Growing Wage Inequality*. Economic Policy Institute Working Paper 295, 2013.

MISHRA, U.; JOE, W.. Defining poor to defining rich: Gauging the middle class in India. *Economics Bulletin*, vol. 30, no. 4, pp. 3321-3328, 2010.

MITCHELL, E.; SULLIVAN, F.. A descriptive feast but an evaluative famine: systematic review of published articles on primary care computing during 1980-97. In: *BMJ*, vol. 322, no. pp. 279-282, 2001.

MORIGUCHI, C.; SAEZ, E.. The Evolution of Income Concentration in Japan 1886-2005. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

NECKERMAN, K.; TORCHE, F.. Inequality: Causes and Consequences. In: *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, pp. 335-357, 2007.

NOLAN, B.. Long-Term Trends in Top Income Shares in Ireland. In: ATKINSON, A.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

PARKER, J.; VISSING-JORGENSEN, A.; BLANK, R.; HURST, E.. The Increase in Income Cyclicity of High-Income Households and Its Relation to the Rise in Top Income Shares. In: *Brookings Paper on Economic Activity*, pp. 1-70, 2010.

PEICHL, A.. *The Development of Richness in Europe*. Mimeo, 2009. Acessado em:http://www.socialpolitik.ovgu.de/sozialpolitik_media/papers/Peichl_Andreas_uid599_pid536.pdf.

PEICHL, A.; PESTEL, N.. Multidimensional affluence: theory and applications to Germany and the US. *Applied Economics*, vol. 45, no. 32, pp. 4591–4601, 2013.

PIKETTY, T.. *Les hauts revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions 1901-1998*. Paris: Grasset, 2001.

PIKETTY, T.. Income Inequality in France, 1901–1998. *Journal of Political Economy*, vol. 111 no. 5, pp. 1004–1042, 2003.

PIKETTY, T.. Income, Wage and Wealth Inequality in France 1901-1998. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

PIKETTY T.. On the long-run evolution of inheritance: France 1820-2050. *Quarterly journal of economics*, vol. 61, no 3, p. 1071-1131, 2011.

PIKETTY, T.. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2014.

PIKETTY, T.; QIAN, N.. Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India 1986-2015. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

PIKETTY, T., & SAEZ, E.. Income Inequality in the United States, 1913–1998. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118 no. 1, pp. 1–41, 2003.

PIKETTY, T.; SAEZ, E.. The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. In: *American Economic Review American Economic Review*, Vol. 96 No. 2, 200–205, 2006.

PIKETTY, T.; SAEZ, E.. Income and Wage Inequality in the United States, 1913–2002. In: ATKINSON, Anthony; PIKETTY, Thomas (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

PIKETTY, T.; SAEZ, E. Top Incomes and the Great Recession: Recent Evolutions and Policy Implications. *IMF Economic Review*, vol. 61, no. 3, pp. 456-478, 2013.

PIKETTY, T.; SAEZ, E.; STANTCHEVA, S.. Optimal taxation of Top Incomes: A Tale of Three Elasticities. *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 6, no. 1, pp. 230-271, 2014.

PIKETTY, T.; ZUCMAN, G.. *Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010*. PSE Working Paper, 2013.

PINÇON, M.; PINÇON-CHARLOT, M.. *Grandes Fortunes: Dynasties Familiales et formes de Richesse en France*. Ed. Payot. Paris. 1996. —. *Sociologie de la Bourgeoisie*. Paris. Éditions La Découverte, 2000.

RAFTERY, A. E.; HOUT, M.. Maximally Maintained Inequality: Expansion, Reform, and Opportunity in Irish Education. *Sociology of Education*, vol. 66, no. 1, pp. 41-62, 1993.

REARDON, S. F.. The Widening Academic Achievement Gap Between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations. In: MURNANE, R.; Duncan, G. (Org.) *Whither opportunity, Rising Inequality, Schools and Children's Life Chances*. New York: Russel Sage and Spencer Foundations, 2011.

ROINE, J., VLACHOS, J., & WALDENSTRÖM, D.. The long-run determinants of inequality: What can we learn from top income data? In: *Journal of Public Economics*, Vol. 93 No.7–8, pp. 974–988, 2009.

ROINE, J.; WALDENSTROM, D.. Top Incomes in Sweden over the Twentieth Century. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes: a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

ROSEN, S.. The Economics of Superstars. In: *The American Economic Review*, vol. 71, No. 5, pp. 845-858, 1981.

SAEZ, E.. *Striking it Richer: The evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2012 preliminary estimates)*. Mimeo, 2013.

SAEZ, E., & VEALL, M. R.. The Evolution of High Incomes in Northern America: Lessons from Canadian Evidence. In: *The American Economic Review*, vol. 95 no. 3, pp. 831–849, 2005.

SAEZ, E.; VEALL, M.. The Evolution of High Incomes in Canada 1920-2000; In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

SALVERDA, W.; ATKINSON, A. B.. Top Incomes in the Netherlands over the Twentieth Century. In: ATKINSON, A. B.; PIKETTY, T. (Org.) *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press, 2007.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, P. B.. *Metodologia de Pesquisa*, 3ªEd.. São Paulo: McGraw-Hill Interamericana do Brasil Ltda., 2006.

SCHEVE, K.; STASAVAGE, D.. Institutions, Partisanship, and Inequality in the Long Run. *World Politics* vol. 61, no. 2, pp. 215–53, 2009.

SHAVIT, Y.; BLOSSFELD, H. P... *Persistent Barriers: Inequality of Educational Opportunity in 13 Countries*. Boulder: Westview Press, 1993.

SIEGFRIED, J. J., & ROBERTS, A.. How did the wealthiest Britons get so rich?. *Review of Industrial Organization*, vol. 6, no. 1, pp. 19–32, 1991.

SIEGFRIED, J. J., & ROUND, D. K.. How did the wealthiest Australians get so rich?. *Review of Income and Wealth*, vol. 40, no. 2, pp. 191–204, 1994.

SOLTOW, L.. The Rich and The Destitute in Sweden, 1805-1855: A Test of Tocqueville's Inequality. *Economic History Review – Second Series*, vol. 42, no. 1, pp. 43-63, 1989.

SØRENSEN, A. B.. The Structural basis of social inequality. *American Journal of Sociology*, vol. 101, no. 5, pp. 1333-1365, 1996.

SØRENSEN, A. B.. Toward a sounder basis for class analysis 1. *American Journal of Sociology*, vol. 105 no. 6, pp. 1523-1558, 2000.

SOROKIN, P.. American Millionaires and Multi-Millionaires: A Comparative Statistical Study. *Journal of Social Forces*, vol. 3, no. 4, pp. 627–640, 1925.

SPILERMAN, S.. How Globalization Has Impacted Labour: A Review Essay. In: *European Sociological Review*, Vol. 25, No 1, pp.73–86, 2009.

STIGLITZ, J.. *The Price of Inequality: how today's divided society endangers our future*. New York: W. W. Norton & Company, 2013.

TRANFIELD, D.; DENYER, D.; SMART, P.. Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. *British Journal of Management*, vol. 14, pp. 207-222, 2003.

VEBLEN, T.. *A Teoria da Classe Ociosa: um estudo econômico das instituições*. Os Economistas. São Paulo. Abril Cultural. 1983.

VOLSCHO, T. W.; KELLY, N. J.. The Rise of the Super-Rich: Power Resources, Taxes, Financial Markets, and the Dynamics of the Top 1 Percent, 1949-2008. *American Sociological Review*, vol. 77: pp. 679-699, 2012.

WEBER, Max. *Economia e Sociedade*. Vol. 1, 4ª Ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2000.

WEBSTER, J.; WATSON, R.. Analyzing the Past to Prepare for the Future: Writing a Literature Review. *MIS Quarterly*, vol. 26, no. 2, pp. 13-23, 2002.

WILLIAMSON, J. B. Beliefs About the Rich, the Poor and the Taxes They Pay. *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 35, No. 1, pp. 9-29, 1976.

WOLFF, E. N. (2001). Recent trends in wealth ownership 1983-1998. In: SHAPIRO, TT. M.; WOLFF, E. N. (Org.) *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*. Russell Sage Foundation, 2001.

WOLFF, E. N.; ZACHARIAS, A.. Household wealth and the measurement of economic well-being in the United States. *Journal of Economic Inequality*, vol. 7, no. 2, pp. 83-115, 2006.

WRIGHT, Erik O. *Class Counts: Student Edition*. Cambridge: University Cambridge Press, 2000.

WRIGHT MILLS, C.. The Power Elite. In: GRUSKY, D.; SZELÉNYI, S. (Org.) *The Inequality Reader: contemporary and foundational readings in race, class and gender*, 2nd Ed, Westview Press, 2011.

ZHOU, X., MOEN, P; TUMA, N. B.. Educational Stratification in Urban China, 1949-1994. *Sociology of Education*, vol. 71, no. 3, pp. 199-222, 1998.