

DESAUTORIZANDO A MITOLOGIA DA AUSTERIDADE FISCAL

Jonattan Rodriguez Castelli¹
Laís Fernanda de Azevedo²

Resumo: o objetivo deste artigo é descortinar a mitologia da austeridade fiscal a partir do conceito do institucionalismo radical de mitos autorizadores e assinalar de que forma eles reforçam a lógica neoliberal que sustenta a hegemonia corporativa. Inicialmente, apresenta-se brevemente o conceito institucionalista de mitos autorizadores e a análise de William Dugger a respeito da hegemonia corporativa, buscando relacioná-los. Em seguida, parte-se dessas noções institucionalistas e se elenca três mitos que compõem a mitologia da austeridade fiscal: os gastos públicos são sempre ruins e ineficientes; a austeridade fiscal expansionista; e a falácia da composição. Conclui-se, que os mitos autorizadores da austeridade fiscal se coadunam aos interesses velados da hegemonia corporativa, pois resultam na defesa da redução do estado e da privatização, ao mesmo tempo que proporcionam uma posição honorífica às grandes corporações dentro da sociedade

Palavras-Chave: Austeridade Fiscal; Mitos Autorizadores; Institucionalismo Radical.

DISABLING THE MITHOLOGY OF FISCAL AUSTERITY

Abstract: The objective of this article is to unveil the mythology of fiscal austerity from the concept of radical institutionalism of enabling myths and to point out how they reinforce the neoliberal logic that sustains corporate hegemony. Initially, the institutionalist concept of enabling myths and William Dugger's analysis of corporate hegemony are briefly presented, seeking to relate them. Then, it starts from these institutionalist notions and lists three myths that make up the mythology of fiscal austerity: public expenditures are always bad and inefficient; expansionary fiscal austerity; and the fallacy of composition. It is concluded that the authorizing myths of fiscal austerity are in line with the veiled interests of corporate hegemony, as they result in the defense of the reduction of the state and privatization, while providing an honorific position to large corporations within society.

Key-words: Fiscal Austerity; Enabling Myths; Radical Institutionalism.

Área 3: Economia e Conjuntura Brasileira

¹ Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Sistemas Produtivos (PPGDRS) e do Curso de Ciências Econômicas da UEMS. E-mail para contato: castellijonattan@gmail.com

² Professora do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Sistemas Produtivos (PPGDRS) e do Curso de Ciências Econômicas da UEMS. E-mail para contato: laisf_azevedo@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Em 2016 a austeridade fiscal se tornou parte da constituição federal brasileira, a partir da aprovação pelo Congresso e Senado nacionais da Emenda Constitucional 95 – o conhecido teto dos gastos – a qual congela por vinte anos os gastos primários do governo federal, em valores reais. Justificou-se tal medida como forma de sobrepujar a crise fiscal da economia brasileira, iniciada em 2014, a partir do diagnóstico de que a causa dela seria uma “gastança” praticada pelo Governo de Dilma Rousseff³. Dessa maneira, ao conter as despesas primárias, a crise se resolveria e propiciaria um ambiente favorável à retomada dos investimentos produtivos e do crescimento econômico. Sob outro prisma, Orair et al. (2016) asseveram que a causa da crise fiscal estaria na queda das receitas do governo federal e não na ampliação das suas despesas, indicando que, comparativamente, a taxa de crescimento anual das despesas primárias do governo Dilma foi inferior ao praticado por seus antecessores, Fernando Henrique Cardoso e Lula. Logo, o teto dos gastos não seria uma forma adequada de se combater a crise fiscal, pois não atacaria a causa dela, e por isso não retomaria o crescimento – o que se confirmou nos últimos anos.

Apesar de tal emenda não combater a causa da crise fiscal brasileira e nem retomar o crescimento – com uma taxa média de 1,2% entre 2017 e 2019 (ARESTIS et al. 2021) –, os argumentos pró teto dos gastos se basearam em uma narrativa assentada em um conjunto de mitos favoráveis à austeridade fiscal. Ressalta-se que tal mitologia não é específica à realidade brasileira, mas possui uma longa tradição da narrativa neoliberal em prol da defesa dos interesses velados (*vested interests*) das grandes corporações. Além disso, o debate econômico em torno da austeridade fiscal ganhou força após a crise financeira global de 2008, como uma receita mágica capaz de retomar o crescimento mundial (BLYTH, 2017).

À vista disso, o objetivo deste artigo é descortinar a mitologia da austeridade fiscal a partir do conceito do institucionalismo radical de mitos autorizadores e assinalar de que forma eles reforçam a lógica neoliberal que sustenta a hegemonia corporativa. O artigo conta com três seções além desta introdução: a segunda seção apresenta brevemente o conceito de mitos autorizadores e a análise de William Dugger que busca relacioná-los à hegemonia corporativa; a seção três, parte dessas noções e arrola um conjunto de mitos que compõem a mitologia da austeridade fiscal e; por fim, apresenta-se algumas considerações finais.

³ Ver texto da proposta de Emenda Constitucional 241/2016 que tramitou na Câmara dos Deputados (BRASIL, 2016).

2. MITOS AUTORIZADORES E A HEGEMONIA CORPORATIVA

Os mitos autorizadores, segundo Dugger (1989b), são mecanismos de controle social que permitem às sociedades estratificadas manterem os estratos sociais mais baixos em seus lugares, sem se revoltarem contra os estratos superiores, de tal maneira que esses mitos autorizam a continuidade da dominação de uma classe superior ante às demais, há um processo de naturalização e perpetuação dessas desigualdades.

O conceito de mitos autorizadores está estritamente ligado à noção vebleniana de interesses velados (*vested interests*). Veblen (2008) define o termo como sendo um “direito legítimo de conseguir algo em troca de nada”. Em outras palavras, um interesse velado seria uma reivindicação legítima de conseguir mais acesso à renda, através da riqueza imaterial e ativos intangíveis (como o *good-will*⁴), do que seria alcançado pelo desempenho tangível a partir do trabalho produtivo. Dugger e Sherman (2000) atualizam esse conceito como sendo a capacidade que uma pessoa (ou classe) tem para estabelecer uma vantagem diferencial em relação a uma fonte específica de renda.

Segundo Dugger e Sherman (2000), o interesse velado seria o aspecto pecuniário dos grupos sociais e, em condições modernas, é um tipo de posição estratégica no fluxo comercial. Em grande medida, é uma condição resultante de uma posição de poder, na qual um indivíduo pode influenciar as relações sociais para atingir seus interesses pecuniários, sem que isso se torne explícito. Dugger e Sherman (2000) assinalam que o interesse velado poderia ser confundido com um comportamento de *rent seeking*. Entretanto, o segundo termo seria mais restrito, pois não incluiria os conflitos entre as classes sociais que podem se formar em torno das questões que envolvem os interesses velados. Um dos elementos que o torna mais abrangente é que sua influência vai além das condições transacionais do mercado, sendo reforçado por mecanismos sociais de controle como os mitos autorizadores.

Ressalta-se que o mito autorizador, em si, não chega a se constituir como instituição propriamente dita, mas como um conjunto de crenças que sustenta o arranjo institucional estabelecido. Os mitos autorizadores se assemelham à propaganda, transmitidos das classes superiores aos estratos mais baixos e aceitos pelos últimos por apresentarem um invólucro de fato indiscutível. Por esse motivo, o mito autorizador tem uma maior penetrabilidade na estrutura social e na cultura de um povo (DUGGER, 1989a; 1989b). Wrenn (2022, p.234) destaca que os mitos autorizadores funcionam por

⁴ Veblen (1908) define o *good-will* como sendo um retorno associado às relações estáveis de negócios, uma espécie de confiança e estima do consumidor a respeito de uma empresa/corporação. Hake (2007), por seu turno, ressalva que, embora o *good will* seja amiúde relacionado à qualidade dos produtos e serviços prestados pela empresa, a sua existência está mais claramente associada aos hábitos e rotinas dos próprios consumidores.

dois motivos principais: por um lado, eles emergem a partir das vozes de autoridade, isto é, daqueles indivíduos e classes que estão no poder e possuem interesses velados para se manterem nessa posição; e por outro, os mitos criam um ambiente no qual há caminhos claros e bem conhecidos para ação, o que, por sua vez, é preferível às incertezas que cercam tomadas de decisão, que precisam ser realizadas à medida que a sociedade evolui.

Os mitos autorizadores constituem parte da ideologia social dominante e dão suporte às divisões de uma sociedade estratificada, sendo formados por estereótipos, pontos-cegos e padrões duplos que se relacionam a alguns tipos de desigualdades como: classe; raça; gênero; nacionalidade; religião e orientação sexual. Eles trazem em si uma significativa carga emocional para aqueles que os assumem como verdadeiros, podendo essa ser tanto positiva quanto negativa (DUGGER; SHERMAN, 2000).

A matéria emocional que os constitui confere aos mitos um poderoso conjunto de mecanismos para o controle social que, por sua vez, fortalecem as relações econômicas do *status quo* e o poder de influência dos interesses da classe ociosa. De tal forma que são os mitos autorizadores que auxiliam os capitalistas, patriarcas, supremacistas raciais, fanáticos religiosos e homofóbicos a manterem suas posições privilegiadas e desiguais na sociedade, cuja natureza segregadora possibilitaria sua perpetuação (DUGGER; SHERMAN, 2000).

A carga emocional dos mitos se assenta em dois princípios centrais: a emulação e a determinação de bodes expiatórios. Em relação ao primeiro princípio, Dugger (1989a) descreve-a como uma competição por *status*. Mais do que isso, uma espécie de rivalidade pessoal baseada na inveja. Tal rivalidade, por sua vez, seria representada por um indivíduo (ou grupo/classe) buscando sobrepujar a respeitabilidade honorífica de outro indivíduo (grupo/classe) competidor. Tal competição se manifestaria através da aquisição de símbolos que carregam em si elevado valor social e a exibição deles aos seus rivais, ao mesmo tempo que impede o acesso desses símbolos a outras pessoas.

A emulação afeta as emoções e racionalidade dos indivíduos por estímulos positivos. Em “Teoria da Classe Ociosa”, Thorstein Veblen (1965) apresenta um conjunto de exemplos para o comportamento emulativo, a partir dos hábitos de consumo e estilo de vida da sociedade estadunidense do final do século XIX e início do XX. Segundo Veblen (1965), os padrões de respeitabilidade que são criados como base do *status* social cumprem o papel de manter o prestígio de aptidões que servem apenas ao propósito da emulação pecuniária. Enquanto todo esquema de vida considerado como decente da classe ociosa promove a continuidade de comportamentos e características predatórias.

Outrossim, há uma redução das tensões e conflitos sociais em razão dos estratos mais baixos

almejem a posição e status social da elite, passando a adotar seus hábitos de pensamento e comportamento. Consequentemente, a primeira passa a adotar as ideias e posições políticas da segunda por tentar, com isso, se aproximar dela e, em última instância, na esperança de ascender socialmente e vir a ser parte integrante da elite:

A instituição de uma classe ociosa afeta não apenas a estrutura social, mas também o caráter individual dos membros da sociedade. Logo que determinada propensão ou determinado ponto-de-vista foram aceitos como padrão ou norma de vida autorizados, estes reagirão no caráter dos membros da sociedade que os aceitaram, e até certo ponto, modelarão seus hábitos mentais e exercerão uma vigilância seletiva no desenvolvimento das aptidões e das inclinações do homem. (VEBLEN, 1965, p. 198)

Se a emulação se apresenta como a face positiva do mito autorizador – no sentido de influenciar o comportamento individual através da criação de imagens do que é socialmente aceito – os bodes expiatórios são sua contrapartida negativa. Esses são compostos por ideias ou práticas que representam, em algum nível, uma ameaça à continuidade do *status quo* social e por isso carregam em si uma conotação negativa. As classes dominantes elegem bodes expiatórios a fim de culpá-los pelas mazelas do sistema econômico, pelo não funcionamento das instituições ou pela desigualdade social. Eles geralmente assumem a forma de estratos sociais específicos e sua aceitação se origina de eles não serem escolhidos ao acaso.

O bode expiatório é a expressão de algum preconceito enraizado historicamente em uma sociedade e por essa razão é amplamente aceito. Um exemplo histórico de bode expiatório é o caso dos judeus na Alemanha nazista. A perseguição desse povo se justificou devido aos dirigentes nazistas responsabilizá-los pela crise econômica a qual passava a Alemanha. A base para que esse mito autorizador se consolidasse é o fato de que ao longo dos séculos se enraizou na Europa Cristã um preconceito direcionado aos judeus, fomentado desde a Idade Média.

Outro exemplo é a situação da população negra de países de passado escravocrata que, amiúde, sofre com o racismo estrutural e todas violências, iniquidades e desigualdades que esse traz à tona. Este caso é analisado por Myrdal (1944), a partir do caso dos EUA, onde havia um ciclo vicioso, de causação circular cumulativa, em que a opressão dos brancos aos negros era responsável pelo acesso restrito à educação, saúde e renda deste últimos. Essa condição de vida miserável, era vista como “merecida” e, muitas vezes, estigmatizada para a violência urbana e desordem, assim, passava a ser utilizada como reforço ao preconceito e à discriminação racial, levando essa população à marginalização das cidades e uma incontestável continuidade da desigualdade socioeconômica a ela direcionada.

Esse exemplo revela outro ponto relevante sobre como a emulação e o bode expiatório funcionam: é o poder que determina quem serve de bode expiatório e quem é emulado. Os grupos da base da pirâmide social se tornam bodes expiatórios devido a sua falta de poder socioeconômico e não

porque eles foram a causa de algum problema social. Da mesma forma, os indivíduos do topo da pirâmide são emulados em razão de serem poderosos financeiramente e não por serem a causa de um maior bem-estar para a sua comunidade (DUGGER; SHERMAN, 2000).

Destarte, o processo de mitificação autoriza e legitima a estratificação social, a partir do compartilhamento de uma narrativa atrelada à classe dominante. Por esse prisma, Wrenn (2022) assinala que os mitos são tanto determinados estruturalmente quanto socialmente transformadores. No estágio atual do capitalismo a construção de mitos autorizam a narrativa neoliberal e a hegemonia das grandes corporações, as quais têm a sua lógica de funcionamento e seus objetivos incorporados a outras instituições e ao estilo de vida das pessoas, mesmo que de forma inconsciente, reforçando sua dominância. Logo, os mitos do neoliberalismo são determinados dentro do ordenamento social por refletirem os interesses e valores das estruturas de poder dominante em uma sociedade. Ao mesmo tempo, eles são transformadores socialmente conquanto servem de alicerce para o estabelecimento das políticas prescritas dentro da lógica neoliberal.

Um exemplo desse aspecto estruturante dos mitos seria aquele descrito por Thorstein Veblen (1918) em sua obra “*Higher Learning in America*”. Conforme Veblen (1918), os meios e fins do ensino superior estão ligados, principalmente, a um objetivo nevrálgico: o aumento e disseminação de conhecimento. Sem embargo, inseridas em uma sociedade capitalista, as universidades não são ilhas do saber autônomas e independentes da influência dos interesses empresariais. Elas são, na verdade, dirigidas por e para os homens de negócios, de tal modo que os fins das universidades passam a ser os mesmos dos negócios. Assim as pesquisas realizadas na academia – e a educação dos discentes – direcionam-se majoritariamente a atender as demandas do mercado, enquanto a busca por saber motivada pela curiosidade vã (*idle curiosity*) ocorre mais nos bastidores de suas atividades (DUGGER, 1980).

Outro exemplo assinalado por Dugger (1980) é a contaminação das motivações das grandes coporações – isto é, a busca incessante pelo lucro – a outras instituições. Dugger sublinha que as instituições religiosas nos EUA haviam sido contaminadas pelas motivações corporativas (pecuniárias), onde a aquisição de riqueza e sua exibição (via consumo conspícuo) tornaram-se centrais a muitas delas⁵.

Nesse sentido, os mitos das corporações autorizam o poder corporativo (WRENN, 2022). Galbraith (1977) sublinha que entre as várias formas de as corporações exercerem seu poder na sociedade perpassa pelo estabelecimento de mitos que obscurecem a influência e o poder direto que elas têm sob as ações do estado, tais como: o mito da soberania do consumidor (isto é, que as empresas assumiriam

⁵ Wrenn (2020) analisa uma dessas instituições religiosas, o “gospel da prosperidade”, o qual a autora denomina como uma articulação espiritual do neoliberalismo.

uma posição de servidão ante os desejos dos consumidores); o mito das corporações serem motivadas por contribuírem com o bem público; e o mito de o setor privado ser uma mera vítima das atitudes irresponsáveis do Estado.

É importante ressaltar que a hegemonia que as corporações exercem na sociedade e a sua lógica contamina as demais instituições, afetando os hábitos compartilhados, e suas práticas e valores que são emuladas pelos indivíduos⁶, e reforçadas pela construção de mitos autorizadores que as legitimam, não é um processo individual ou conspiratório. Nenhuma corporação, por si só, consegue influenciar e afetar os hábitos que sustentam o arranjo institucional. Consoante Dugger (1980), o poder exercido pelos executivos das grandes coporações não é individual, mas institucional, de tal maneira que

[...] both the ends and the means of their power are institutionally determined. The ends of power are institutionally determined because the motives, goals, and ideals of the powerful have been learned in their role-by-role climb to the top. From the role of father's little man, through teacher's star pupil, to chief executive's protégé, the powerful executive learns how and why to act, how and why to think. (DUGGER, 1980; p. 904)

Por fim, destaca-se que os mitos autorizadores da austeridade fiscal que serão trazidos à baila na próxima seção representam uma extrapolação da lógica empresarial para a política econômica e fazem parte dos pilares que sustentam a hegemonia corporativa. Argumenta-se aqui que a hegemonia corporativa cria e reforça narrativas que opõe o setor privado ao setor público, onde o primeiro é retratado como um baluarte da eficiência e o segundo da ineficiência, e que fortalecem uma visão centrada no individualismo e no desenvolvimento socioeconômico como resultado do esforço hercúleo de empreendedores, tais como a noção de *selfmade man*.

Esse tipo de narrativa tende a defender a socialização das perdas e privatização dos ganhos das grandes corporações. Conquanto omite que frequentemente as inovações tecnológicas que propiciam a maior lucratividades dessas, e, em parte, as legitimam socialmente, foram financiadas com recursos públicos. Mais do que isso, no sistema capitalista, o Estado não só as financia como exerce um papel de empreendedor e assume os maiores riscos dos investimentos ligados à atividade inovadora, como destacado por Mazzucatto (2014).

Como resultado da hegemonia desse tipo de narrativa, que omite a natureza social da inovação tecnológica e dos ganhos das corporações, há uma transposição para as políticas públicas, em que se busca reduzir o papel das despesas que priorizam o bem-estar social – excluindo o povo do orçamento público – e no aprofundamento de privatizações em favor dos interesses velados das grandes corporações.

⁶ Segundo Dardot e Laval (2016), o neoliberalismo seria uma nova racionalidade que permeia todas as esferas da vida, similar à noção de hegemonia corporativa. A razão por trás das motivações dos indivíduos é uma lógica empresarial, onde os demais membros da sociedade são seus concorrentes e o sucesso ou fracasso é um resultado unicamente individual. Cada indivíduo seria como uma empresa que deve se gerir e frutificar.

3. OS MITOS DA AUSTRIDADE FISCAL

A recomendação da austeridade fiscal como política econômica está muito ligada à consolidação do neoliberalismo nos anos 1980 – a partir dos governos de Ronald Reagan nos EUA e de Margareth Thatcher no Reino Unido – e do conseqüente processo de desmantelamento dos modelos de estado de bem-estar social nos países desenvolvidos do ocidente. Contudo, esse tema ganhou um destaque especial após a crise financeira internacional de 2008, mais precisamente, em uma reunião do G20 em junho de 2010, em Toronto, no qual a redescoberta da teoria keynesiana (que assentou as respostas iniciais à crise) deu lugar à uma visão mais ortodoxa e austera. Ao fim desse encontro, o G20 emitiu um comunicado pedindo o encerramento das despesas reflacionárias a fim de atingir uma “consolidação fiscal amigável ao crescimento”, o que seria um eufemismo para austeridade (BLYTH, 2017).

Desde então, o debate em torno de tal tipo de política econômica vem galgando cada vez mais espaço, a ponto de o dicionário *Merriam-Webster`s*, um dos mais importantes da língua inglesa, ter eleito o termo austeridade como a palavra do ano de 2010. Sem embargo, apesar da sua recente popularização devido ao debate econômico, austeridade é uma palavra que se origina na filosofia moral e é emprestada pela ciência econômica no intuito de expressar a sua carga moral, relacionando comportamentos disciplinados e parcimoniosos a valores morais superiores e comportamentos dispendiosos e perdulários a valores inferiores (ROSSI et Al, 2019). Coelho (2014) assevera que, ademais, o discurso/narrativa da austeridade tem suas raízes na religião, particularmente no cristianismo, à medida que prega a redenção ou a recompensa (individual e/ou social) como resultado dos sacrifícios prestados, aspecto esse que, de acordo com Rossi et al (2019), permanece em vigor.

Desta maneira, a narrativa da austeridade fiscal defende que ante uma desaceleração da economia, crise e recessão, e de um aumento da dívida pública, o governo deveria adotar uma política fiscal de caráter restritivo (um sacrifício social), centrada no corte de gastos públicos, ao invés da elevação de tributos. Esperar-se-ia com isso efeitos positivos no crescimento econômico ao conferir credibilidade ao governo e melhorar a confiança dos agentes na economia, de modo que o investimento privado seja retomado (a redenção).

A partir disso, a fim de sustentar essa lógica, emerge um conjunto de outras narrativas, mitos autorizadores, que a legitimam socialmente, a despeito das perdas sociais e desigualdades que a austeridade frequentemente traz consigo⁷. Assim nesta seção serão apresentados três mitos autorizadores

⁷ Conforme estudo de Bova et al (2018), a austeridade fiscal tende a aumentar a desigualdade de renda. Segundo os autores, um ajuste médio de 1% do PIB estaria associado a um aumento no coeficiente de Gini do rendimento disponível de cerca de

da austeridade fiscal: i) o gasto público é sempre ruim e ineficiente; ii) a austeridade fiscal expansionista; iii) e a falácia da composição.

3.1. Mito 1: O gasto público é sempre ruim e ineficiente

A respeito deste primeiro mito autorizador, Waller (2014) assinala, a partir de uma análise sobre os déficits do Governo Federal dos EUA, que o problema real dessa perspectiva é a percepção pública do significado moral do endividamento público e das suas consequências. Defende-se que o gasto público é sempre ruim por uma percepção de que o Estado é moralmente inferior e corrupto, assim como as pessoas que se beneficiam de suas políticas. De tal modo, que a despesa governamental acaba por ser ineficiente em razão de se assentar em interesses velados dos burocratas que compõem o aparato estatal. Essa narrativa é formada por um núcleo composto de duas ideias principais: i) o que Waller (2014) chama de “a grande mentira”, isto é, de que o setor privado é sempre mais eficiente do que o público; ii) e a noção de que as pessoas preferem viver às custas do governo e suas políticas de bem-estar a trabalhar (WRENN, 2014).

Consoante Waller (2014) a versão simples da “grande mentira” é de que os resultados do mercado são sempre bons enquanto os do governo são sempre ruins, sendo que tal narrativa assume várias formas como por exemplo: o setor privado é sempre eficiente e o setor público ineficiente; os trabalhadores do setor privado são mais qualificados e competentes que os do setor público (com exceção quando os primeiros forem sindicalizados); o governo, e aqueles que não o veem como intrinsecamente ruim, desejam restringir os direitos e limitar as oportunidades individuais; todos tipos de tributos são ruins, assim todo corte na carga tributária é necessariamente positivo. Essa última forma seria acompanhada de uma lógica do tipo “nós não devemos taxar os ricos porque eu serei rico um dia (ou os meus filhos e netos serão)”; e por fim, o que é bom para os ricos também seria para mim, e o que é bom para o pobre é ruim para a sociedade.

Como resultado da “grande mentira”, decorre uma defesa de políticas econômicas que favorecem os estratos sociais superiores e as grandes corporações, dado que o sucesso deles seria reflexo de sua competência e eficiência. Por conseguinte, políticas fiscais expansionistas (principalmente despesas primárias direcionadas à assistência social) seriam ruins, tanto pelo efeito de *crowding out*, quanto pela

0,4 a 0,7% nos dois anos seguintes. Além disso, Cardoso et al (2019), a partir de exercícios de simulação em equilíbrio geral, destacam que as políticas austeras de contração fiscal provocam a queda de todas classes, ao mesmo tempo que ampliam a desigualdade de renda conquanto se considere o consumo de bens e serviços das famílias mais pobres. Ademais, assinalam que o ganho de atividade econômica e investimento privado não é garantido.

imperícia do governo alocar seus recursos – à medida que os burocratas são menos competentes do que os trabalhadores do setor privado e ainda frequentemente são corruptos.

A partir disso, uma política econômica específica surge dessa lógica, trata-se do chamado *trickle down economic* (ou economia do gotejamento, política inspirada nos resultados da Curva de Laffer⁸), a qual advoga que ao se reduzir os impostos do topo da pirâmide social haveria um efeito de transbordamento de riqueza que beneficiaria o resto da sociedade. Galbraith (2017) explicou essa proposta de política econômica a partir da seguinte metáfora: a economia do gotejamento seria uma versão mais elegante da ideia que se alguém alimenta um cavalo com aveia suficiente, alguns grãos irão cair pela estrada para saciar os pardais.

Nos EUA essa política se tornou regra a partir do governo de Ronald Reagan. Até 1981, quando inicia seu mandato, a alíquota máxima de Imposto de Renda (IR) no país era de 70% – aplicada à parcela dos rendimentos que superasse o limite máximo. Após a política de redução de impostos de Reagan essa alíquota chegou a 28% em 1989, ocasionando uma queda na arrecadação do governo e um aumento da desigualdade social (CARVALHO, 2019).

Porém, essa política não ficou restrita aos anos 1980, em 2016, no início do governo Trump foi aprovado um corte de US\$ 1,5 trilhões a fim de estimular os investimentos privados, a partir da redução da alíquota de IR para pessoa jurídica de 35% para 21%. A primeira avaliação dessa política foi divulgada em 2019: uma pesquisa realizada pela *National Association of Business Economics* (NABE). De acordo com o estudo a política de Trump não teve impacto significativo sobre os investimentos privados (NABE, 2019). Conforme a pesquisa, 84% das empresas entrevistadas declararam não terem alterado o nível e planejamento de seus investimentos após a implementação do corte de impostos.

Deve-se ressaltar que a noção de redução da carga tributária do topo da pirâmide social como forma de estimular a economia é algo defendido recorrentemente pela ortodoxia econômica⁹. Sem embargo, desde a teoria da demanda efetiva de Keynes há contra argumentos a essa lógica. Diante da crise de 1929 e suas consequências, Keynes (1985) defendeu a adoção de políticas contracíclicas, assentadas no aumento da despesa pública, como forma de estimular a demanda agregada, o nível de emprego e a renda nacional. A receita que fez os países capitalistas saírem da depressão não foi a redução de tributos, mas sim a elevação do dispêndio público, seja investindo em infraestrutura, gastos militares ou no limite, como sugere Keynes, contratando alguém para cavar um buraco e outro para tapá-lo.

⁸ Conforme Dugger (2017), teoria econômica é marcada pela construção de mitos que servem aos interesses dos ricos (o 1%) contra o resto da sociedade, sendo a busca pela redução das taxas de impostos sobre as rendas mais altas um de seus principais alvos. De tal forma que, na visão de Dugger (2017), a Curva de Laffer seria um dos exemplos de falsificações de lógica/matemática/estatística, criadas para esse fim, mais efetivas.

⁹ Segue-se aqui a definição de ortodoxia econômica apresentada em Dequech (2007).

O resultado do gasto público seria intensificado pelos efeitos multiplicadores da renda. Quanto maior a propensão marginal a consumir da população maior o efeito da despesa pública, seja com políticas assistencialistas, seja barateando o crédito, via redução da taxa de juros, ou investimentos produtivos e de infraestrutura (que geram postos de trabalho). Por esse motivo, em momentos de crise – onde há uma deterioração da renda da população, devido ao desemprego mais elevado – políticas fiscais expansionistas teriam uma resposta positiva para a retomada do crescimento. Isto é, a saída não é cortar impostos dos ricos – que possuem uma propensão marginal a consumir baixa e diante da incerteza também não investem em capital produtivo – mas estimular a demanda dos estratos sociais mais baixos.

Corroborando com essa afirmação, um estudo econométrico de Orair et al. (2016, p.50) indica que os multiplicadores de renda têm uma resposta significativa durante as recessões suficientemente fortes para as despesas com ativos fixos (investimento), benefícios sociais (como o bolsa-família) e pessoal – assumindo valores elevados (superiores à unidade, respectivamente, 1,68, 1,51 e 1,33) e são mais persistentes. Enquanto os subsídios (como a redução de impostos para empresas) apresentam respostas não significativas ou apenas choques iniciais com baixa persistência. Já em momentos expansivos, tanto o primeiro tipo de despesa quanto o segundo tem respostas não significativas ou pouco persistentes.

Nesse mesmo horizonte, Aschauer (1989) avalia o comportamento do setor privado nos EUA a partir da acumulação de capital do setor público e também de seus gastos no setor de bens e serviços. O autor mostra que os déficits do governo resultam em diferentes resultados na economia privada, que vão desde o *crowding out* dos investimentos privados em nova capacidade instalada em decorrência da elevação da taxa de juros, como também o da acumulação de capital e aumento do consumo, em virtude da expansão dos gastos do governo.

Por meio da estimativa da função de produção para o país entre os anos de 1949-85, Aschauer (1989) demonstra que após uma média de crescimento anual de 2,0 % da produtividade total dos fatores do setor privado durante as duas décadas de 1950 a 1970, essa taxa caiu para 0,8% entre 1971-85. Muitas explicações sobre as causas do declínio da produtividade foram oferecidas. Uma razão potencial é uma queda nos gastos com pesquisa e desenvolvimento e o conseqüente declínio no crescimento tecnológico. A taxa de crescimento dos gastos domésticos em P&D foi de 6,5% de 1960 a 1969, mas caiu para 2,6% de 1969 a 1979, ao mesmo tempo em que o crescimento da produtividade na economia privada caiu de 2% para 0,9%.

Além disso, o trabalho sugere que há considerável importância na relação entre os gastos públicos de capital (não militares) e o declínio da produtividade. A taxa de crescimento do estoque líquido de

capital do governo caiu de 4,1% durante o período 1950-70 para 1,6% durante o período posterior 1971-85. Dramaticamente, a queda no crescimento da produtividade é acompanhada, ou ligeiramente precedida, por um declínio vertiginoso nos acréscimos ao estoque líquido de estruturas e equipamentos públicos não militares. Desta forma, o autor considera que um peso significativo deve ser atribuído às decisões de investimento público - especificamente, acréscimos ao estoque de estruturas não militares, como rodovias, ruas, sistemas de água e esgotos - ao avaliar o papel que o governo desempenha na o curso do crescimento econômico e da melhoria da produtividade.

A segunda narrativa desse mito apresenta um argumento moral contrário ao modelo de estado de bem-estar social, indicando que esse estimularia a preguiça e a “vadiagem”, em certa medida, assemelhando-se à posição de Thomas Malthus a respeito da Lei dos Pobres inglesa de 1848. Contudo, Wrenn (2014) destaca que afora essa percepção preconceituosa e elitista, também carrega um direcionamento das ações do estado de bem-estar social aos objetivos do setor privado e do neoliberalismo.

Wrenn (2014) argumenta que o neoliberalismo é dependente da existência do estado de bem-estar, à medida que esse auxilia na criação e sustentação de mercados de trabalho flexíveis e dirimem o custo do capital para prover salários que permitam os trabalhadores viverem. Conquanto o estado financie os estudos (treinamento) do trabalhador e sua saúde, as corporações privadas estão livres de arcar com esse tipo de custo. Ao mesmo tempo, Hartman (2005) assevera que o neoliberalismo também seria dependente de um discurso anti-bem-estar social pois esse socializaria publicamente os méritos de responsabilidade individual e os males de se servir aos pobres. Dessa maneira, defender-se-ia a substituição de um estado de *welfare* por um de *workfare*, no qual o treinamento para os trabalhadores atingirem os requisitos necessários para exercerem seus trabalhos seria financiado pelo estado ou por eles próprios e se excluiria as demais despesas que não atendam aos interesses corporativos – como cultura, esporte, lazer etc.

Ademais, Hartman (2005) assinala que o *workfare* perpetuaria o mito de que as pessoas que recebem benefícios do estado deveriam ser forçadas a trabalhar ou se sujeitarem a condições que vão contra a sua individualidade e privacidade. Um exemplo disso seria uma lei estadunidense de 1996 chamada “*Temporary Assistance for Needy Families*” (TANF), cujo efeito foi restringir o acesso a benefícios sociais (a partir, inclusive, de regras conservadoras e misóginas), requisitando, por exemplo, que mães adolescentes vivessem com parentes adultos e tentassem estabelecer a paternidade. Assim, a lógica desse mito é enfraquecer as políticas de bem-estar social, à medida que reduz os custos das empresas privadas – mesmo que o ônus disso seja a soberania dos indivíduos.

O ponto problemático dessa perspectiva, e que torna a premissa de que “se as pessoas tiverem acesso a políticas de bem-estar social, preferirão não trabalhar”, é que, primeiramente, o auge do modelo de estado de bem-estar social coincide com o período de maiores taxas de crescimento econômico do capitalismo no século XX, os anos 1950 e 1960, com elevação dos salários e baixo desemprego nos países desenvolvidos (HOBSBAWN, 1995). Ao mesmo tempo que políticas públicas de benefícios sociais, mesmo quando possuem um efeito substituição, podem contribuir com a economia local.

Um caso exemplar é o Programa Bolsa Família (PBF) implementado no Brasil como medida provisória em outubro de 2003 e tornado lei em janeiro de 2004. O PBF atingiu um conjunto de conquistas durante o seu período de vigência: i) o programa teve como resultado a retirada de famílias da situação de pobreza e pobreza extrema (SOUZA et al, 2019); ii) redução de 16% da mortalidade infantil (RAMOS et al, 2021), sendo esse efeito ainda mais significativo para famílias com mães negras e para os municípios mais pobres, onde a redução atingiu 26% e 28%, respectivamente; iii) aumento da participação escolar das meninas em 8 pontos percentuais e progressão entre séries em 10 pontos percentuais (BRAUW et al, 2015); iv) redução de 8,9% da desigualdade regional de renda, devido a maior parte de seus beneficiários serem das regiões Norte e Nordeste, as mais pobres do país (NETTO; AZZONI, 2013); v) além do efeito multiplicador de renda do PBF, que chega a 1,78 (NERI; VAZ e SOUZA, 2013).

Logo, esse tipo de mito, além da sua carga de conotação moral, omite os impactos macroeconômicos positivos que políticas de bem-estar social e, principalmente, benefícios sociais de transferência de renda possuem, tomando o estado como bode expiatório para todas as mazelas sociais que afligem a sociedade e as empresas privadas como exemplos a terem suas práticas e valores emulados.

3.2 Mito 2: a austeridade fiscal expansionista

Este mito também é conhecido como “tese da contração fiscal expansionista” ou “fada da confiança” (termo cunhado por Paul Krugman), uma noção de que se o governo adotar políticas fiscais contracionistas, reduzindo suas despesas primárias, isso lhe daria credibilidade ante o setor privado, o qual expandiria seu nível de investimentos, resultando em mais produção, emprego e renda. De tal forma que a contração fiscal estimularia um crescimento econômico sustentável no longo prazo (ARESTIS et al. 2021).

Arestis et al (2021) assinalam que a tese da contração fiscal expansionista se baseia em trabalhos como os de Alesina, Aradgna e Trebbi (2006), Reinhart e Rogoff (2010) e Reinhart, Reinhart e Rogoff

(2012). O trabalho de Reinhart e Rogoff (2010, p. 22), especialmente, traça uma linha de causalidade entre endividamento público elevado e desaceleração econômica. Conforme o estudo, tanto entre países desenvolvidos e mercados emergentes, níveis elevados de Dívida/PIB (90% e acima), estão associados a baixos resultados de crescimento – conclusão corroborada por Reinhart, Reinhart e Rogoff (2012). Cabe ressaltar que tais estudos foram o alicerce teórico para legitimar a retomada de medidas austeras após a crise financeira global.

Sem embargo, Arestis et al (2021) destacam que há um conjunto de trabalhos críticos à austeridade expansionista. Panizza e Presbitero (2012), por exemplo, rejeitam a hipótese que haja uma causalidade que vá dos níveis de endividamento público para o crescimento econômico, enquanto Irons e Bivens (2010) encontraram a relação de causalidade oposta à tese de Reinhart e Rogoff (2010). Afora isso, Herdon, Ash e Pollin (2013) mostram que a base de dados de Reinhart e Rogoff (2010) estava incompleta, de tal maneira, que seus resultados estariam equivocados.

Complementando as críticas acima, Camuri et al (2015), buscando desmitificar a visão dominante em relação a crescimento econômico e políticas de austeridade fiscal, realizaram um conjunto de estimções em painel de dois grupos de países (24 economias emergentes e 20 desenvolvidas) e concluíram que não há evidências empíricas que suportem a tese da austeridade expansionista. Conforme os autores, os resultados encontrados para os dois grupos são bastante distintos entre si, “sugerindo que políticas econômicas idênticas para os países, além de inadequadas, podem conduzir a resultados opostos aos desejados” (CAMURI et al, 2015; p. 835).

Mais do que isso, os resultados econométricos encontrados pelos autores trazem evidências – a partir das experiências de Alemanha, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlândia, França, Holanda, Itália, Noruega, Portugal, Reino Unido e Turquia – de que um superávit primário causaria um efeito negativo em termos de taxa de crescimento do PIB, no período posterior. Dessa maneira, e inacreditavelmente, “políticas macroeconômicas contracionistas têm efeitos contracionistas!”. Os resultados encontrados por Camuri et al (2015) ainda convergem com os trabalhos de Callegari et al (2012), Crotty (2012), Taylor et al (2012) e McCausaland e Theodossion (2014) e Easterly e Rebelo (1993).

Por fim, destaca-se ainda que há exemplos favoráveis à tese da austeridade expansionista: casos da Argentina, Bolívia, Colômbia, Filipinas, Irlanda e Venezuela. Destarte, como há situações em que a fada da confiança e seus resultados mágicos se confirmam e outros não, tal narrativa não deve ser tomada como regra. Atenta-se ainda para a discussão de Câmara Neto e Vernengo (2014), que reforçam que, mesmo em algum desses casos supracitados, a austeridade expansionista leva a um endividamento maior

do Estado no médio longo prazo, pois os bancos centrais tendem a manter altas taxas de juros (juros de curto prazo) para evitar a fuga de capitais. Parte da dívida pública está indexada à taxa de juros de curto prazo. Como resultado, a política monetária se traduz em alto serviço da dívida levando a pagamentos de juros mais altos e a déficits nominais mais elevados. Além disso, economias do tipo *wage-led* ao promoverem a liberalização financeira que oportunizam a integração aos mercados financeiros internacionais, associada a grandes superávits fiscais primários, diligenciam a estagnação das taxas de crescimento do produto.

3.3 Mito 3: a falácia da composição

O último mito da austeridade fiscal a ser descortinado neste artigo é a falácia da composição, ou seja, a noção de que se algo é verdadeiro para a parte (ou um indivíduo) também o será para o todo. Na questão das contas públicas essa noção se apresenta como uma equiparação do orçamento público ao orçamento familiar ou empresarial, o qual deve ser regido pelo princípio ético das famílias/empresas não viverem além dos seus meios e, dessa maneira, não incorrerem em déficits ou assumirem dívidas (WALLER, 2014). Logo, se o comportamento moralmente ético para uma família/empresa (a parte) administrar seus recursos financeiros é não gastar mais do que seus rendimentos permitem, o estado (o todo) também deve seguir esse comportamento virtuoso e não incorrer em déficits fiscais.

Rossi et al (2019) contra argumentam esse mito assinalando três fatores fundamentais que ele desconsidera: i) o governo, diferentemente das empresas e famílias, é capaz de definir o seu orçamento a partir da política tributária que pratica; ii) os gastos do governo são distintos do das empresas e famílias, pois quando ele gasta, parte do dispêndio retorna sob a forma de impostos – afora os efeitos multiplicadores de renda e consumo que o gasto público gera; iii) e, por fim, as empresas e famílias não emitem moeda, não têm capacidade de emitir títulos em sua própria moeda e muitos menos definir o nível da taxa de juros das suas próprias dívidas, enquanto o governo faz tudo isso. Por essa razão, essa equiparação do orçamento público ao de uma família ou empresa seria falaciosa.

Ademais, consoante Rossi et al. (2019), a administração do orçamento público não só deve ser diferente do orçamento familiar/empresarial, como, amiúde, deve ir em direção oposta a ele: em momentos de desaceleração da economia, onde os gastos das famílias e empresas se reduzem, o governo deve ampliar suas despesas, adotando uma postura contracíclica à medida que se contrapõe aos efeitos contracionistas do setor privado, tal qual a proposta de Keynes (1936).

Corroborando essa posição, Waller (2014) destaca que para a manutenção da saúde da economia como um todo, o governo deve incorrer em déficits e assumir dívidas, o que, por sua vez, violaria contínua e regularmente o princípio da ética da administração financeira do setor privado. Destarte, o mito da falácia da composição busca impor ao governo uma lógica de administração financeira que faz sentido às empresas e famílias, mas não ao orçamento público, o que, por sua vez, ao ser adotada dificultaria o cumprimento do papel do estado na oferta de bens e serviços públicos e na realização de investimento. Consequentemente, com a imobilidade do estado para realizar política fiscal, tanto serviços básicos (como saúde e educação pública) como investimentos, o setor privado defenderia a privatização como a saída a ser seguida.

Dessa maneira, por trás dos argumentos técnicos em prol da austeridade fiscal estariam os interesses velados das grandes corporações privadas, visando a aquisição de empresas e serviços estatais – muitos dos quais foram criados a partir do investimento da poupança doméstica e dos recursos públicos, seguindo a linha de socializar custos e privatizar ganhos.

Cabe destacar que essa narrativa é reforçada pela razão neoliberal que entende a sociedade como uma grande empresa resultante da soma de outras empresas (DARDOT; LAVAL, 2016). De tal modo que a mesma lógica e valores que guiam as ações individuais de uma firma devem ser válidas para o estado e também para o indivíduo, o qual o seu sucesso e subsistência são resultados apenas de seu próprio esforço. De tal maneira que, consoante Dardot e Laval (2016), cada indivíduo seria uma espécie de empresa que deve se autogerir e frutificar. O sujeito neoliberal, é efeito dos discursos na história e na sociedade, ele deve competir com todos e si mesmo, de modo a sempre conseguir os melhores resultados, fenecendo o sentimento de alienação. Ao mesmo tempo que a racionalidade neoliberal produz o sujeito que ela precisa, cria meios de governá-lo. Nesse último aspecto, o Estado torna-se imprescindível, por meio da concretização do arrefecimento das leis trabalhistas e do fortalecimento da dependência laboral e da socialização dos riscos. Do mesmo modo, Dugger (2017, p. 2) apregoa que atualmente as pessoas competem entre si para se autovalorizarem e que esse comportamento é praticamente um requisito para se viver na ordem social competitiva que estamos inseridos.

A sociedade neoliberal, marcada pela lógica e interesses da hegemonia corporativa, é caracterizada pelo forte individualismo, pela competitividade e a busca da produtividade e da otimização – o melhor resultado com o menor uso de recursos. Destarte, as políticas públicas e o orçamento do governo devem se alinhar a esses mesmos valores, isto é, o estado deve emular as práticas das grandes corporações.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo tinha como objetivo descortinar a mitologia da austeridade fiscal. A partir de uma abordagem institucionalista radical, centrada nos conceitos de mitos autorizadores e de hegemonia corporativa, identificou-se três narrativas que compõem essa mitologia: i) os gastos públicos são sempre ruins e ineficientes; ii) a austeridade fiscal expansionista; ii) e a falácia da composição.

Argumenta-se aqui que os mitos autorizadores da austeridade fiscal se apresentam a partir do estabelecimento de um sujeito a ser tomado como bode expiatório – o estado e suas políticas públicas – e um sujeito a ser emulado, a grande corporação. O estado é tratado como pródigo e ineficiente, enquanto o setor privado – e a lógica gerencial da grande corporação – algo a ter suas práticas e valores emulados pelo restante da sociedade. Ressalva-se que o estado surge como bode expiatório no neoliberalismo conquanto esse implemente políticas pró-povo, indo contra a estratificação social e o poder da classe ociosa e da hegemonia corporativa.

Destarte, a hegemonia corporativa cria e reforça narrativas que opõe o setor privado ao setor público, onde o primeiro é retratado como um baluarte da eficiência e o segundo da ineficiência. Com isso se fortalece uma visão centrada no individualismo e no desenvolvimento socioeconômico como resultado do esforço hercúleo de visionários inovadores que assumem riscos sozinhos e propiciam trabalho e renda à população, ocultando o papel empreendedor que os estados frequentemente assumem.

À vista disso, identifica-se a mitologia da austeridade fiscal uma extrapolação da razão neoliberal e dos interesses velados da hegemonia corporativa à política macroeconômica. Revelou-se aqui que a austeridade fiscal seria uma resposta dos governos às demandas das elites econômicas e do mercado, em detrimento aos direitos sociais da população e dos acordos democráticos. Ademais, a austeridade beneficiaria os capitalistas e as grandes corporações por três vias: i) gerando recessão e desemprego, o que reduz as pressões salariais; ii) a redução de despesas com obrigações sociais abre espaço para futuros cortes de impostos que beneficiam as empresas e as elites econômicas; iii) com a redução de quantidade e qualidade dos serviços públicos aumentaria a demanda da população por serviços privados, especialmente saúde e educação, possibilitando o aumento do lucro privado (ROSSI et Al., 2019).

Nesse sentido, o primeiro mito autorizador apresentado estabelece o estado como bode expiatório para as mazelas sociais devido à sua ineficiência. A narrativa denominada de “a grande mentira”, fortalece a percepção de proeza das empresas privadas, de modo a serem emuladas socialmente, e por conseguinte naturaliza políticas como o *trickledown economics* que beneficiam tributariamente as grandes corporações e ampliam a desigualdade social. Já a narrativa de que se os indivíduos puderem escolher, preferirão viver dos benefícios do estado a trabalhar, confere ao modelo de *welfare state* um

viés negativo, favorecendo práticas de *workfare*, onde o estado se responsabiliza pelo treinamento dos trabalhadores, reduzindo os gastos das corporações, e não, necessariamente, promove o bem-estar ao restante da sociedade.

O segundo mito, por seu turno, reforça a noção de que se o Estado fosse menor, adotando políticas contracionistas, o resultado para o crescimento econômico seria virtuoso. Contudo, o que os estudos na área indicam é que tal relação não pode ser comprovada empiricamente para todos os casos de países que adotam tal tipo de medida. Enquanto o terceiro mito reforça uma visão individualista sobre a sociedade e aplica a lógica financeira empresarial ao orçamento público, o que se assinalou como inadequado.

À guisa de conclusão, ressalta-se que os mitos autorizadores da austeridade fiscal se coadunam aos interesses velados da hegemonia corporativa, pois resultam na defesa da redução do estado e da privatização, ao mesmo tempo que proporcionam uma posição honorífica às grandes corporações dentro da sociedade.

REFERÊNCIAS

- ALESINA, A., S. ARDAGNA; F. TREBBI. Who Adjusts and When? the Political Economy of Reform. *IMF Staff Papers*, vol. 5, Special Issue. Washington, DC: International Monetary Fund, 2006.
- ALMEIDA, S. L. *Racismo estrutural*. São Paulo: Sueli Carneiro; Pólen, 2019.
- ARESTIS, P.; FERRAR-FILHO, F.; RESENDE, M.F.C.; TERRA, F.H.B. A critical analysis of the Brazilian expansionary fiscal austerity: why did it fail to ensure economic growth and structural development. *International Review of Applied Economics*, 2021, pp.01-13.
- ASCHAUER, David Alan. Is public expenditure productive?. *Journal of monetary economics*, v. 23, n. 2, p. 177-200, 1989.
- BLYTH, M. *Austeridade: A História de uma Ideia Perigosa*. São Paulo: Autonomia Literária, 2017.
- BRASIL. *Proposta de Emenda Constitucional 241/2016*. Câmara dos Deputados, 2016. Disponível em: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=node0oty0m6a3hgv089elh_s8oep8v875521.node0?codteor=1468431&filename=PEC+241/2016 (Acesso em 11/08/2022)
- BRAUW, A.; GILLIGAN, D.O.; HODDINOTT, J.; ROY, S. The Impact of Bolsa Família on Schooling. *World Development*, vol. 70, June 2015, pp.303-3016.
- BOCK, R.; ALMEIDA, F. Clarence Ayres, Ayresianos e a evolução do institucionalismo Vebleniano. *Economia e Sociedade*, v.27, n.2 (63), p.381-407, ago. 2018.
- BOVA, E.; KINDA, T.; WOO, J. Austerity and inequality: the size and composition of fiscal adjustment matter. *Vox*, 2018.
- CALLEGARI, G.; MELINA, G.; e BAITINI, N. Successful austerity in the United States, Europe and Japan. *IMF Working Papers 12/190*, International Monetary Fund, July, 2012.
- CÂMARA NETO, Alcino F.; VERNENGO, Matias. Fiscal policy and the Washington consensus: a Post Keynesian perspective. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 27, n. 2, p. 333-343, 2014.
- CARDOSO, G. S.; CARDOSO, D. F.; DOMINGUES, E. P. Austeridade Fiscal no Brasil: Impactos na renda das famílias e na atividade econômica. *Núcleo de Estudos em Modelagem Econômica e Ambiental Aplicada do CEDEPLAR – UFMG*, Nota Técnica, Belo Horizonte, setembro de 2019.
- CROTTY, J. The great austerity war: what caused the US deficit crisis and who should pay to it? *Cambridge Journal of Economics*, n. 36, p.79-104, 2012.

- CARVAHO, L. B. Trumponomics. *Folha de São Paulo*, 31 de jan. 2019. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/lauracarvalho/2019/01/trumponomics.shtml>
- COELHO, A. *Capitalismo como religião: uma crítica a seus fundamentos mítico-teológicos*. Tese (Doutorado) – Universidade Metodista de São Paulo, São Paulo, 2014.
- DARDOT, Pierre; LAVAL, Christian. *A nova razão do mundo*. Boitempo editorial, 2016.
- DEQUECH, D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.30, n.2, December 2007.
- DUGGER, W. M. Emulation: an institutional theory of value formation. *Review of Social Economy*, vol. 47, n. 2, 1989a, pp. 134-154.
- DUGGER, W. M. Instituted Process and Enabling Myths: the two faces of the market. *Journal of Economic Issues*, vol.23, n.2, 1989b, pp.607-615.
- DUGGER, W. M. Power: An Institutional Framework of Analysis. *Journal of Economic Issue*, vol.14, n.4, 1980, pp. 897-907.
- DUGGER, W. M.; SHERMAN, H. J. *Reclaiming Evolution – a dialogue between Marxism and Institutionalism on social change*. London: Routledge, 2000.
- DUGGER, W. Radical institutionalism: basic concepts. *Review of Radical Political Economics*, v. 20, n. 1, p. 1-20, 1988.
- DUGGER, W. The Doleful Dynamics of Competition: Inequality and Fakery in Modernity. *Forum for Social Economics*, 2017.
- DUGGER, W.; WALLER, W. Radical institutionalism: from technological to democratic instrumentalism. *Review of Social Economy*, v. 54, n. 2, p. 169-189, 1996.
- DWECK, E.; ROSSI, P.; OLIVEIRA, A.L.M. *Economia pós-pandemia: desmontando os mitos da austeridade*. São Paulo: Autonomia Literária, 2020.
- EASTERLY, William; REBELO, Sergio. Fiscal policy and economic growth. *Journal of monetary economics*, v. 32, n. 3, p. 417-458, 1993.
- GALBRAITH, J. K. *The Age of Uncertainty*. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1977.
- GALBRAITH, J. K. *The Culture of Contentment*. New Jersey: Princeton University Press, 2017.
- HAKE, E. R. Capital and the modern corporation. In: KNOEDLER, J. T.; PRASCH, R. E.; CHAMPLIN, D. P. (orgs) *Thorstein Veblen and the Revival of Free Market Capitalism*. Cheltenham: Edward Elgar, 2007. pp.69-86.
- HARTMAN, Y. In Bed with the Enemy: Some Ideas on the Connections Between Neoliberalism and the Welfare State. *Current Sociology*, vol.53, n. 1, 2005, pp. 57-73.
- HERNDON, T., M. ASH; POLLIN, R. Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff. *Cambridge Journal of Economics*, n. 1, vol. 23, December 2013.
- HOBBSBAWN, E. *A Era dos Extremos – o breve século XX: 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- IRONS, J.; BIVENS, J. Government Debt and Economic Growth: Overreaching Claims of Debt “Threshold” Suffer from Theoretical and Empirical Flaws. *Economic Policy Institute (EPI) Briefing Paper*, n. 271, July 2010.
- KEYNES, J.M. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- McCAUSLAND, W. D; THEODOSSIOU, I. *The consequences of fiscal stimulus on public debt: A historical perspective*. Department of Economics and Centre for European Labour Market Research. Prime, October, 2014.
- MAZZUCATTO, M. *O Estado Empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs o setor privado*. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.
- MYRDAL, G. *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*. New York: Harper & Brothers Publishers, 1944.

NATIONAL ASSOCIATION FOR BUSINESS ECONOMICS – NABE. **Business Conditions Survey**. Janeiro 2019. Disponível em:

https://nabe.com/NABE/Surveys/Business_Conditions_Surveys/January_2019_Business_Conditions_Survey_Summary.aspx

NERI, M. C.; VAZ, F.M.; SOUZA, P.H.G.F. Efeitos Macroeconômicos do Programa Bolsa Família: uma análise comparativa das transferências sociais. In.: CAMPELO, T.; NERI, M.C. *Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania*. Brasília: IPEA, 2013; pp.193-206.

NETO, R.M.S.; AZZONI, C.R. Os Programas Sociais e a Recente Queda da Desigualdade Regional de Renda no Brasil. In.: CAMPELO, T.; NERI, M.C. *Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania*. Brasília: IPEA, 2013, pp. 217-232.

ORAIR, RODRIGO; GOBETTI, S. W.; SIQUEIRA, F. F.. *Política Fiscal e Ciclo Econômico: uma análise baseada em multiplicadores do gasto público*. In: Secretaria do Tesouro Nacional. (Org.). *Finanças Públicas: XXI Prêmio Tesouro Nacional, 2016: coletânea de monografias*. 1ed.Brasília: Secretaria do Tesouro Nacional, 2016, v. 1, p. 1-76.

PANIZZA, U.; PRESBITERO, A.F. Public Debt and Economic Growth: Is There a Causal Effect? *MoFiR Working Paper* n. 65. Ancona, Italy: Money and Finance Research Group. April 2012.

RAMOS, D.; SILVA, N.B.; ICHIHARA, M.Y.; FIACCONE, R.L.; ALMEIDA, D.; SENA, S.; REBOUÇAS, P.; PINTO JÚNIOR, E.P.; PAIXÃO, E.S.; ALI, S.; RODRIGUES, L.C.; BARRETO, M.L. Conditional cash transfer program and child mortality: a cross-sectional analysis nested within the 100 million brazilian cohort. *Plos Medicine*, n. 28, september 2021, pp. 1-20.

REINHART, C. M.; ROGOFF, K.S. Growth in a Time of Debt. *National Bureau of Economic Research*, WP 15639. Cambridge, MA, January 2010.

REINHART, C. M.; REINHART, V.R.; ROGOFF, K.S. Public Debt Overhangs: Advanced-Economy Episodes Since 1800. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, n.3, 2012. pp. 69–86.

ROSSI, P.; OLIVEIRA, A.L.M.; ARANTES, F.; DWECK. Austeridade Fiscal e o Financiamento da Educação no Brasil. *Educação & Sociedade*, vol.40, 2019; pp.1-20.

SOUZA, P.H.G.F.; OSORIO, R.G.; PAIVA, L.H.; SOARES, S. *Os Efeitos do Programa Bolsa Família sobre a Pobreza e a Desigualdade: um balanço dos primeiros quinze anos*. Rio de Janeiro: Texto para Discussão/IPEA, agosto 2019.

TAYLOR, L.; PROAÑO, C. R.; CARVALHO, L.; BARBOSA, N. Fiscal deficits, economic growth and government debt in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, v.36, 2012. pp. 189-204.

VEBLLEN, T. B. *A Teoria da Classe Ociosa*. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1965.

VEBLLEN, T. B. Fisher's Capital and Income. *Political Science Quarterly*, volume 23, 1908.

VEBLLEN, T.B. *The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*. New York: B. W. Huebsch, 1918.

VEBLLEN, T. B. *The Vested Interests and the Common Man*. Kindle for iPad Edition, 2008.

WALLER, W. T. Radical Institutionalism: Methodological Aspects of the Radical Tradition. *Journal of Economic Issues*, vol.22, n.3, 1988, pp.667-674.

WALLER, W. T. The Mythology of Debt and Deficits. *Journal of Economic Issues*, vol. 48, n.2, pp. 461-468.

WRENN, M. V. Myth busting: Institutional economics and mythopoetics. In: WHALEN, C. J. *Institutional Economics: perspectives and Methods in Pursuit of a Better World*. New York: Routledge, 2022. pp. 225-246.

WRENN, M. V. Selling salvation, selling success: neoliberalism and the US Prosperity Gospel. *Cambridge Journal of Economics*, v.44, n.1, 2020.

WRENN, M. V. Unveiling and deconstructing the enabling myths of Neoliberalism through immanent critique. *Journal of Economic Issue*, vol.48, n. 2, 2014, pp. 477-484.