



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

**AS CONTROVÉRSIAS ACERCA DA DISTRIBUIÇÃO DE
RENDA NO BRASIL: UMA REFLEXÃO**

Luciane dos Santos Moraes Dellova de Campos

Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: Economia Social e do Trabalho, sob a orientação do Prof. Dr. Cláudio Salvadori Dedecca .

*Este exemplar corresponde ao original da dissertação defendida por **Luciane dos Santos Moraes Dellova de Campos** em 15/02/2007 e orientada pelo Prof. Dr. Cláudio Salvadori Dedecca .*

CPG, 15 / 02 / 2007

Campinas, 2007

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

C157c Campos, Luciane dos Santos Moraes Dellova de.
As controversias acerca da distribuição de renda no Brasil : uma reflexão /
Luciane dos Santos Moraes Dellova de Campos. – Campinas, SP: [s.n.], 2007.

Orientador : Claudio Salvadori Dedecca.
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de
Economia.

1. Renda – Distribuição – Brasil. 2. Capitalismo. 3. Brasil – Condições so-
ciais. I. Dedecca, Claudio Salvadori. II. Universidade Estadual de Campinas.
Instituto de Economia. III. Título.

07-019-BIE

Título em Inglês: *The controversies about income distribution in Brazil : a reflexion*

Keywords: *Brazil – Income distribution – Brazil ; Capitalism ; Brazil – Social conditions*

Area de Concentração : Economia Social e do Trabalho

Titulação: Mestre em Desenvolvimento Economico

Banca examinadora: Prof. Dr. Claudio Salvadori Dedecca

Prof. Dra. Maria Cristina Cacciamali

Prof. Dr. Mauricio Chalfin Coutinho

Data da defesa: 15-02-2007

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Economico

Dissertação de Mestrado

Aluna: LUCIANE DOS SANTOS MORAES DELLOVA DE CAMPOS

“As Controvérsias acerca da Distribuição de Renda no Brasil: Uma Reflexão”

Defendida em 15 / 02 / 2007

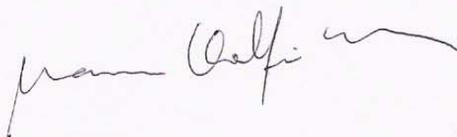
COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. CLÁUDIO SALVADORI DEDECCA
Orientador – IE / UNICAMP



Profa. Dra. MARIA CRISTINA CACCIAMALI
USP



Prof. Dr. MAURICIO CHALFIN COUTINHO
IE/UNICAMP

*Àquele que despertou e alimentou em mim a busca pelo
conhecimento, a força, o estímulo, a perseverança.
Pelo privilégio de encontrar tudo em uma única
pessoa: você.
A você, Maurício, com todo meu amor e admiração.*

AGRADECIMENTOS

O tema *distribuição de renda*, por sua complexidade, engendra um vasto campo de estudos que não poderia ter sido desenvolvido sem o entusiasmo e prazer à sua elaboração, assim como pela visão crítica da realidade sócio-econômica que desde a época da minha graduação foi desenvolvida e estimulada por este opulento Instituto de Economia da UNICAMP. A este, meus sinceros agradecimentos.

Especialmente ao Professor Cláudio Salvadori Dedecca, meu orientador, que ao longo de todos esses anos sempre me estimulou com sua lúcida orientação, me dando força nos momentos de fraqueza, me guiando quando dos inúmeros caminhos vislumbrados e estendendo seu extenso conhecimento para que eu pudesse me sentir segura e confiante.

Aos Professores Paulo Baltar, Maria Cristina Cacciamali e Maurício Chalfin Coutinho que apontaram valiosos comentários e rumos, além de me incentivarem nesse intrincado caminho.

Sou particularmente grata aos funcionários deste Instituto, em especial, a Cida e Alberto (na secretaria de pós-graduação), a Regina (na secretaria de graduação), ao Licério (no CESIT), ao Ademir (Biblioteca), Alex e Samuel que sempre forneceram indispensável suporte.

A minha amiga Marília, que com sua doçura, paciência e desempenho me ajudou não apenas na revisão paciente desta dissertação, mas também por suas sugestões, idéias e solidariedade.

À minha querida amiga Mariana, que mesmo estando distante, deixa presente o seu caráter, a sua amizade, a sua garra e o seu exemplo.

À amizade, amor, colaboração e carinho da minha querida Celita que com suas meigas palavras e gestos permaneceu presente durante todos estes anos.

Ao meu querido titio, amigo, conselheiro e sábio: José Pietro Buono Nardelli Dellova.

À Marilene e Ismael, Marcinha, André e Sarah (minha esperada e já amada sobrinha), Marcelo, Vivian, Gabriel (meu queridinho), Wilson e sua amada sementinha (minha querida Drica), Ismaelzinho (meu eterno guerreiro) e Thiago pela compreensão e amor que sempre me deram.

À minha família: àqueles acalentaram todos os meus sonhos, projetos e escolhas; que apontaram todos os princípios, valores e educação; que me ensinaram a compreender e a respeitar o próximo, assim como a semear e cultivar aquilo e aqueles que amamos: aos meus amados pais e irmãos, por compreenderem minha falta de paciência, muitas vezes inocultável.

Finalmente, ao Professor Maurício Dellova de Campos, minha alma metade, essência para a minha vida. A ele, dedico este trabalho.

RESUMO

Embora constitua um elemento fundamental de análise e haja um consenso a respeito da elevada desigualdade da distribuição da renda, a interpretação do fenômeno foi e continua sendo foco de apreciação, dada sua controversa natureza.

Se, num primeiro momento, pensava-se que as transformações estruturais no processo de acumulação produziriam o acesso à avançados padrões produtivos e, conseqüentemente, de consumo, bem como de oportunidades, de melhores salários para todos e serviços, sejam estes: públicos ou privados. Tal cenário teve o seu lado perverso, pois apesar da realização dos dois primeiros, os demais não foram acessíveis. Pelo contrário, constatava-se o aumento das desigualdades e, neste sentido, não apenas de renda.

Assim, um novo modelo de desenvolvimento econômico seria então adotado, bem como novas transformações ocorreriam nos níveis e nas estruturas de ocupação e rendimentos. No entanto, mais uma vez condições estruturais foram destruídas em favor do capital e em detrimento do trabalhador.

PALAVRAS-CHAVE: Distribuição de renda, Capitalismo, Condições sociais.

ABSTRACT

Even though it is a fundamental element of analysis and there is a common sense related to the high inequality of income distribution, the interpretation phenomenon was and has been up to now a focus of appreciation due to its controversial nature.

If, in a first moment, it was thought that structural transformations in the accumulation process would produce the access to advanced productive standards. This, consequently, would produce higher level of consumption, better public and private services and opportunities and wages for everybody. This scenery had its perverse side: in spite of the accomplishment of the two first items, the others were not accessible. On the contrary, it was seen the increase of inequalities, not just related to income.

So, a new model of economical development would be adopted, as well new transformations would occur in the levels and in the structures of occupation and income. However, once more structural conditions were destroyed in favor of capital and bringing loss to the worker.

KEYWORDS: Income distribution, Capitalism, Social conditions.

SUMÁRIO

Introdução.....	1
Capítulo I – Os alicerces da distribuição de renda: arcabouço teórico	5
1.1 – A evolução da distribuição de renda no capitalismo.....	7
1.1.1 – Adam Smith.....	8
1.1.2 – David Ricardo	12
1.1.3 – Michal Kalecki	17
1.2 – Breve delineamento das abordagens teóricas da distribuição de renda	27
Capítulo II – A trajetória de expansão do mercado, do consumo e da renda: as controversas justificativas acerca do aumento da desigualdade.....	29
2.1 – As transformações no padrão de acumulação e no mercado de trabalho: explicitando as características da distribuição de renda.....	31
2.2 – As divergentes leituras que explicam a controvérsia de 70.	42
2.2.1 – Langoni: O crescimento acelerado e a ineficiência do sistema educacional.....	43
2.2.2 – Fishlow: A crítica aos efeitos da política de estabilização (PAEG) e a corrosão dos salários reais.	46
2.2.3 – Hoffmann & Duarte: A compressão salarial	47
2.2.4 – Bacha: A abertura do leque salarial e a estrutura hierárquica.	49
2.2.5 – Malan & Wells: Breve questionamento das limitações da análise de Langoni	50
Capítulo III – O impasse à melhora da distribuição de renda	53
3.1 – As alterações de trajetória da economia brasileira nos últimos anos	55
3.2 – As mudanças na distribuição de renda: uma breve análise.....	70
Algumas considerações finais	82
Bibliografia.....	85
Anexos.....	95
Lista de Figuras	95
Figura I: Distribuição do Rendimento da PEA, 1960-1970.....	95
Figura II: Coeficiente de Gini, 1980-2004.....	96
Lista de Tabelas.....	97
Tabela I: Matriz Departamental	97
Tabela II: Taxas de crescimento do emprego por setores, 1950-1980.....	97
Tabela III: Taxas de crescimento do produto e do emprego industrial, 1940 -1980.....	97

Tabela IV: Distribuição da Renda, 1970.....	98
Tabela V: Balanço de pagamentos, 1980-1989.....	98
Tabela VI: Variáveis macroeconômicas, 1980-1989	99
Tabela VII: Geração de oportunidades ocupacionais não-agrícolas, 1960-1980.....	99
Tabela VIII: Sumário do Consenso de Washington.....	100
Tabela IX: Coeficiente de penetração das importações, 1999-2000.....	100
Tabela X: Taxa de desemprego nas regiões metropolitanas, 1985 – 2000	101
Tabela XI: Diferenciais de rendimento-hora do trabalho principal, segundo posição na ocupação e escolaridade, 1992 e 1999	102
Tabela XII: Distribuição de renda por grupos sócio-ocupacionais, 1992/1998.....	103
Tabela XIII: Componentes do Produto Interno Bruto sob a ótica da renda, 1991-1999.....	104

As controvérsias acerca da distribuição de renda no Brasil: Uma reflexão.

Introdução

A constituição do padrão de desenvolvimento brasileiro¹ pós-1930 desencadeou profundas e complexas transformações estruturais, bem como sucessivos “equilíbrios de poder” entre as forças políticas heterogêneas do período que perfaziam o quadro de extrema desigualdade na repartição da renda.

Apesar da desvinculação da dependência do setor industrial da economia cafeeira², o Brasil emerge tardiamente na consolidação do capitalismo industrial, reproduzindo profundas desigualdades não apenas de renda e riqueza, mas também de oportunidades, de educação, de consumo e de acesso aos bens fornecidos pelo Estado³.

À medida que se dá a constituição e o desenvolvimento do capitalismo brasileiro, suas limitações estruturais deixam de ser resolvidas e o que poderia ser solucionado através do equacionamento do atraso industrial em um “capitalismo tardio” não garantiu o desfecho desejado, qual seja: “o equacionamento dos problemas do subdesenvolvimento e da pobreza⁴”.

Estavam sedimentadas as condições que levariam o país a um longo período de permanente concentração da renda e da propriedade vis-à-vis à dependência e vulnerabilidade externa⁵.

Nas décadas de 1960 e 1970, diante da incorporação dos padrões produtivos e de consumo, da ampliação e consolidação do mercado interno e da integração comercial e produtiva possibilitados pelo setor industrial, a questão da distribuição de renda⁶ é despertada.

Parecia que a expansão econômica acelerada⁷ seria o antídoto ideal, necessário e suficiente à redistribuição de renda. No entanto, essa expectativa não se confirmou, muito pelo contrário, pois à

¹ Cf. FURTADO, C. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1995.

² Cf. MELLO, J.M.C.. *O capitalismo tardio. Contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. Campinas, SP: Editora UNICAMP, 10ª ed. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 4), p. 117, 1982.

³ Para uma análise mais aprofundada, ver: HENRIQUE, W. *O Capitalismo Selvagem: Um estudo sobre a desigualdade no Brasil*. Tese de doutorado, UNICAMP-IE, Campinas, 1999.

⁴ *Ibid*, 1998a, p.90.

⁵ TAVARES, M.C. *Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira*. Campinas, SP: Editora da UNICAMP. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 8), 1998a, p.90.

⁶ Veja também os vários artigos existentes em: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (Org.). *A Controvérsia sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

medida que as transformações sócio-econômicas e políticas avançavam, a expansão econômica proporcionava novas inserções ocupacionais, bem como o consumo. Porém estes benefícios vieram acompanhados de uma profunda e verdadeira reposição das desigualdades sociais, permanecendo apenas a “retórica distributiva” e tornando cada vez mais distante e inalcançável a tão necessária melhora na distribuição de renda.

Constatava-se o aprofundamento da heterogeneidade, da exclusão e da extrema desigualdade. De acordo com Hoffmann⁸, já em meados dos anos 60 era possível observar que os salários estavam crescendo menos que a produtividade evidenciando que o desenvolvimento acabava por favorecer, contrariamente ao “esperado”, apenas a minoria da população.

Diante da quebra do ciclo expansivo e inviabilidade de ganhos de bem-estar – dado que estes só são possíveis quando da convergência entre os ganhos de produtividade e aqueles de produto – encurtava-se o horizonte rumo a uma melhora no perfil distributivo.

Contudo, a implantação de um novo modelo econômico, sugerindo a ineficiência de funcionamento anterior, procurou através das reformas institucionais melhorar a eficiência econômica, produtiva, bem como a distribuição de renda em favor do fator abundante, isto é, trabalho sem qualificação. Os objetivos ambicionados pelas reformas institucionais não se realizam e, mais uma vez, a tendência de deterioração da renda é consolidada.

Se ao longo dos anos 60 e 70 as condições estruturais estavam disponíveis para uma possível repartição dos frutos do dinamismo econômico, nas duas décadas seguintes tais condições estiveram longe de serem alcançadas, pois modificações na trajetória da economia, bem como nos níveis e nas estruturas de ocupação e de rendimento, inviabilizaram mudanças estruturais na distribuição de renda.

É justamente para este esforço que o trabalho pretende contribuir, qual seja o de investigar a trajetória, os movimentos e os motivos pelos quais o Brasil ainda possui elevada desigualdade da distribuição de renda, bem como apresentar as diversas e divergentes interpretações acerca das causas desta.

Apesar de reconhecermos a dificuldade de um estudo deste tipo, julgamos ser este extremamente relevante, dado a constatação da perda de foco e importância deste tipo de análise

⁷ Como veremos, apesar do dinamismo da estrutura industrial proporcionar o aumento da taxa de crescimento do produto, o Estado “coibia que estes benefícios do crescimento econômico se traduzissem em melhores salários e numa redução das disparidades de renda” (Dedecca & Baltar, 1992:29).

⁸ Ver: HOFFMANN, R. *Tendências da distribuição de renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico*. In: *A Controvérsia sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978, p.111.

quando da simplificação do debate atual – este último fundado na discussão meramente de indicadores e, basicamente, no mercado de trabalho.

Para tanto, procuraremos demonstrar que apesar da predominância das análises focadas no mercado de trabalho, as transformações relevantes na trajetória da economia associadas às alterações na estrutura e nos níveis dos rendimentos proporcionam ainda, uma compreensão mais abrangente e aprofundada sobre as causas das mudanças na distribuição da renda.

Para assegurar que tais questões fossem então trabalhadas, segue-se à disposição dos capítulos desenvolvidos.

A partir de uma seletiva análise sobre a evolução conceitual da distribuição de renda verificaremos que desde os primórdios da economia, quando essa dava os seus primeiros passos rumo ao descobrimento e, posterior desenvolvimento de suas leis, princípios e inter-relações econômicas, a preocupação em entender o crescimento, o desenvolvimento, mas principalmente a distribuição de renda gerada através da atividade econômica foi um aspecto determinante dentro do trabalho científico, que se faz presente ainda hoje, tamanha a dificuldade encontrada nessa esfera de análise.

Nesse sentido, dentre as obras das escolas: clássica, marxista, neoclássica e kaleckiana, abordaremos Adam Smith, David Ricardo e Michal Kalecki⁹. Enquanto os primeiros – Smith e Ricardo – farão uso da estática comparativa, na concorrência perfeita e no equilíbrio geral, Kalecki se pautará no caráter cíclico da demanda efetiva e adotará uma abordagem dinâmica do funcionamento do capitalismo para explicar a determinação da distribuição de renda.

Além de apresentarmos nessa primeira parte do trabalho – capítulo I – este arcabouço teórico que nos ajudará a interpretar a problemática atual e suas mudanças, estaremos ainda realizando um breve delineamento das duas abordagens que realizam uma leitura das condições e causas da distribuição de renda.

Tendo em vista tais considerações acima descritas, o objetivo do segundo capítulo será desenvolver uma pesquisa de cunho histórico a respeito das transformações no padrão de acumulação, bem como dos paradigmas que explicam o debate sobre a distribuição de renda na década de 1970. Neste capítulo, constataremos as transformações ocorridas no padrão de acumulação e suas conseqüências refletidas na estrutura social.

Posteriormente, também ponderaremos sobre as diferentes leituras realizadas quando da comprovação de aumento da desigualdade na distribuição de renda. Vale a pena aqui ressaltarmos

⁹ Posteriormente, justificaremos o motivo que nos levou à seleção desses autores.

que, nosso objetivo principal não será abordar detidamente quem se beneficiou de tal aumento, mas sim explicar a trajetória e os determinantes responsáveis por este.

No último capítulo, estaremos analisando as principais transformações na trajetória da economia, bem como os motivos que impedem uma mudança estrutural na distribuição de renda.

Nas considerações finais tentaremos demonstrar que o capitalismo brasileiro é capaz de permitir uma ampla distribuição do excedente via crescimento econômico sustentado com aumento da produtividade e com a criação de emprego concomitantemente ao aumento dos níveis de remuneração e de formalidade.

Capítulo I – Os alicerces da distribuição de renda: arcabouço teórico

Introdução

Ao iniciarmos o estudo sobre a desigualdade da distribuição de renda no Brasil nos deparamos com vários conceitos, tais como: crescimento econômico, bem-estar, mobilidade social/discriminação, mercado de trabalho/educação, medidas de concentração de renda, características demográficas, padrão de consumo e tantos outros.

Diante da diversidade desse complexo emaranhado, surge a necessidade de conhecermos e analisarmos a evolução conceitual da distribuição de renda no que diz respeito à história do pensamento econômico, isto é, no âmbito da teoria econômica, pois julgamos que somente a partir dessa teremos um arcabouço teórico melhor delineado, o que promoverá interpretações consolidadas sobre esta problemática atual e suas mudanças.

Se num primeiro momento, quando a economia ainda não era conhecida como uma ciência, tal preocupação se desenvolvia em um ambiente econômico relativamente simples de entender, onde a agricultura apresentava-se como única atividade produtiva que gerava excedente – visão defendida pelos fisiocratas franceses – sendo este distribuído entre os proprietários de terra e de capital. Posteriormente, com o desenvolvimento das atividades econômicas, com a divisão do trabalho, com o progresso técnico e, mais recentemente, com a “era virtual” aquela preocupação incipiente tornou-se um problema bastante intrincado, de difícil entendimento e com as alternativas para uma possível solução ou, pelo menos, redução das diversificadas disparidades pouco visíveis.

Nesse sentido, a teoria econômica nos proporciona um acervo bibliográfico considerável, que aqui será utilizado de forma bastante seletiva, uma vez que abordaremos apenas as obras daqueles autores cujas explicações se fazem extremamente esclarecedoras e importantes para a nossa análise¹⁰, qual seja: a distribuição de renda e seu universo, mais especificamente, a questão do crescimento e regulação da distribuição do produto ou renda.

No que diz respeito a esta e, portanto, à luz dos principais teóricos das escolas: clássica, marxista, neoclássica e kaleckiana, optamos apenas por analisar, dentre estas a abordagem de Adam

¹⁰ Neste sentido, os modelos teóricos aqui apresentados foram selecionados objetivando uma análise de tendência teórica a qual identifica os distintos padrões de desenvolvimento capitalista a partir do movimento contraditório da acumulação de capital.

Smith, de David Ricardo e de Michal Kalecki, procurando esclarecer o entendimento do fenômeno acumulação – como ponto-chave – o qual desvendará não apenas o funcionamento das economias capitalistas, mas também os problemas teóricos da distribuição de renda.

Ainda será foco desse capítulo um breve delineamento das abordagens teóricas da distribuição de renda, destacando as principais características dessas, para que possamos analisar com uma maior tranquilidade as questões referentes ao próximo capítulo. Julgamos ser este um cuidado necessário, pois grande foi a divergência quanto ao entendimento das causas da desigualdade ao longo dos anos 60 e 70, tendo em vista a divulgação de um estudo encomendado pelo Ministério da Fazenda a Langoni, que gerou o debate que ficou conhecido como a Controvérsia de 70.

1.1 – A evolução da distribuição de renda no capitalismo

Nossos estudos iniciam-se com a Europa no final do século XVII e início do século XVIII, onde o setor produtor urbano passava por uma verdadeira “explosão inventiva”, particularmente na indústria têxtil e na metalurgia, se transformando, posteriormente, em uma sociedade urbana tipicamente manufatureira marcada por uma rigorosa e desumana disciplina da produção fabril.

No entanto, somente no decorrer do processo de industrialização – no final do século XVIII e início do século XIX – é que a visão do mundo individualista torna-se ideologia dominante do capitalismo, fazendo emergir daí as idéias de clássicos como: Adam Smith e David Ricardo¹¹ – os quais tomaremos como marco inicial de nossa análise – consolidando, assim, o pensamento político, econômico e social.

Basicamente, quatro eram os pressupostos comuns sustentados por ambos a respeito da natureza humana¹². Para Smith e Ricardo, todos os homens eram: a) egoístas: o que tornava cada homem um ser competitivo; b) frios e calculistas: fazendo com que apesar de cada homem ter motivações a partir do prazer e da dor, suas decisões são friamente calculadas, isto é, racional por origem; c) inertes: se o homem não encontrasse atividades que lhe proporcionasse o temor, a dor ou a busca pelo prazer, esse ficaria entregue à indolência (inerte); d) atomistas: pressupunha que as restrições impostas ao homem – pertencente a um grupo ou sociedade – são, por definição, um mal, o qual somente poderá ser tolerado caso um mal maior pudesse resultar de sua ausência.

Nesse contexto, a chamada escola clássica, se constitui como uma corrente científica-econômica que estabelece relações entre o liberalismo, por um lado, e a teoria do individualismo, por outro lado¹³.

¹¹ Ao longo da corrente científica-econômica temos Adam Smith, seguido por Malthus, David Ricardo e Stuart Mill. Apesar de Malthus realizar uma análise da renda – *Investigação sobre a Natureza e o Progresso da Renda* – sua concepção pode ser considerada ainda primária, sendo suas idéias, posteriormente, utilizadas por Ricardo (quando da análise do diferencial da terra). Já com relação aos estudos de Stuart Mill, um dos motivos pelo qual não estaremos também tratando-o é devido ao fato deste nos parecer – e também, de acordo com os críticos – uma obra que, na verdade, seria um “grande manual de Economia Política”, sob a argumentação de que, em parte, essa “reproduzia” os pensamentos de Smith e Ricardo.

¹² Tais concepções advêm de filósofos como: Hobbes, Mandeville, Locke, etc..

¹³ Essa escola firmou-se nos princípios da ampla liberdade individual, do direito inalienável à propriedade (a propriedade aos bens e meios de produção, como direito assegurado, fornece ao indivíduo a capacidade de produzir e vender livremente – sem a intervenção do Estado – os produtos no mercado recebendo, como recompensa, o lucro), a livre iniciativa e concorrência (perfeita) capaz de harmonizar os interesses individuais e coletivos e gerar o progresso social desconsiderando, portanto, as crises e ciclos econômicos.

Como precursor dessa escola, Smith buscava estabelecer as leis naturais que explicassem os fenômenos econômicos e as suas relações. Juntamente com as contribuições de Ricardo, estabelecem-se os pilares que sustentam, ainda hoje, os corolários do liberalismo.

No que diz respeito a um dos princípios clássicos admitidos por Smith e Ricardo, a hipótese de existência da concorrência perfeita, tanto o nível de preços dos produtos como a remuneração dos fatores de produção são fixados exogenamente às decisões das empresas, onde a contratação de mão-de-obra é que determina a taxa de salário, de tal modo que para cada nível de salário existe uma quantidade de trabalho demandada pelas empresas. Nesse sentido e, considerando que a economia possui mecanismos de ajuste automático, um aumento no salário reduziria a quantidade de lucro, sendo assim, o grande vilão ao crescimento.

Contrapondo-se a essa interpretação teórica, Michal Kalecki articula a teoria da distribuição de renda com o processo de formação de preços, de forma a demonstrar a maneira pela qual a participação dos salários na renda nacional está estritamente vinculada à noção de grau de monopólio – ponto fundamental dessa explicação da distribuição da renda – expressa na razão preço/custo. Nesse sentido e, diferentemente de Smith e Ricardo, Kalecki concluirá que a distribuição de renda é, na verdade, uma variável estrutural e dinâmica, dado o caráter cíclico da economia capitalista.

1.1.1 – Adam Smith¹⁴

“O trabalho anual de uma nação é o fundo de que provêm originariamente todos os bens necessários à vida e ao conforto que a nação anualmente consome, e que consistem sempre ou em produtos imediatos desse trabalho, ou em bens adquiridos às outras nações em troca deles.

Portanto, conforme esta produção, ou aquilo que mediante ela é adquirido, apresente-se em maior ou menor proporção relativamente ao número daqueles que vão consumi-la, a nação estará melhor ou pior

¹⁴ SMITH, Adam (1723-1790). Publica sua principal obra – *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* – e nela examina, de forma não rigorosa, a origem e forma de distribuição de renda, assim como – e mesmo que a-historicamente – as classes sociais.

provida de todos aqueles bens necessários à vida e ao conforto que estaria em condições de consumir”¹⁵

Considerado o pai da Economia, Smith refutou as idéias dos Fisiocratas – quando da busca destes em estabelecer leis naturais para os fenômenos econômicos e suas relações – assim como contrariou o pensamento econômico predominante na Europa naquele momento, reagindo ao sistema intervencionista do Mercantilismo¹⁶.

Em *A Riqueza das Nações*, sua maior e mais reconhecida obra, a liberdade total do comércio não apenas é defendida por ele, como também é mantida e incentivada, dada as vantagens que esta apresenta para se alcançar à prosperidade nacional. Com relação ao Estado, caberiam apenas as funções de:

“primeiro, a função de proteger a sociedade da violência e da invasão de outras sociedades independentes; segundo, a função de proteger, na medida do possível, todo membro da sociedade da injustiça e da opressão de qualquer de seus membros ou a função de oferecer uma perfeita administração da Justiça; e, por fim, a função de fazer e conservar certas obras públicas e de criar e manter certas instituições públicas, cuja criação e manutenção nunca despertariam o interesse de qualquer indivíduo ou de um grupo de indivíduos, porque o lucro numa cobriria as despesas que teriam estes indivíduos, embora, quase sempre, tais despesas pudessem beneficiar e reembolsar a sociedade como um todo”. (SMITH, *apud* Hunt, 1981, p.82)

Smith parte da concepção de fortuna fundada no trabalho¹⁷, isto é, “o trabalho como força produtiva da riqueza”¹⁸, onde todas as atividades que produzem mercadorias seriam então capazes

¹⁵ In, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford, Clarendon Press, 1976, p.5. Apud COUTINHO, M. *Lições de Economia Política Clássica*, Economia e Planejamento (E&P) Obras Didáticas, Ed.Hucitec, Ed.da Unicamp, 1993, p.110.

¹⁶ Essa seria a primeira alternativa ao mercantilismo dado que, em sua visão e influenciado pelos Fisiocratas, a riqueza não mais seria constituída pela moeda existente no país, na nação, mas a riqueza seria agora constituída pelos bens materiais, conseqüentemente, pelo trabalho.

¹⁷ Segundo ele, os pobres seriam movidos pelo ódio ao trabalho e preferência pelo desfrute imediato da renda – gerando, aí, conflitos e a necessidade do Estado para garantir direitos individuais. Já os ricos, seriam movidos pela avareza e ambição.

¹⁸ Para Smith (1976, p.5), há “duas circunstâncias pelas quais o homem produzirá riqueza: ‘primeiro, pela habilidade, destreza e descortino com o qual seu trabalho é geralmente exercido; e, em segundo lugar, pela proporção entre o

de proporcionar o excedente, – e não apenas a agricultura seria a única atividade produtiva como argumentava os fisiocratas – o qual seria repartido entre as demais classes da sociedade. Estas se constituiriam em:

- a) capitalistas, as quais antecipam os meios de produção e de consumo ao trabalhador, necessários ao processo produtivo e ao seu sustento – que recebem a renda;
- b) classe dos proprietários dos recursos naturais ou proprietários fundiários – que recebem o lucro advindo do seu capital;
- c) classe dos trabalhadores – que recebem salário mediante a venda da sua força de trabalho – constituindo, assim, o conceito de economia capitalista¹⁹.

No entanto, deve-se notar a assimetria do confronto existente entre os desiguais, isto é, entre os capitalistas e trabalhadores, pois enquanto os capitalistas possuíam uma superioridade econômica e política no que diz respeito à barganha salarial, bem como destinavam uma fração do capital disponível – “fundo salarial”²⁰ – à demanda por trabalhadores, estes últimos tinham seus salários determinados e dependentes inteiramente da acumulação do capital.

Segundo Smith,

“A demanda por aqueles que vivem de salários, portanto, necessariamente aumenta com o aumento da renda e do capital de todos os países, e não pode possivelmente aumentar sem isso. O aumento da renda e do capital é o aumento da riqueza nacional. A demanda por aqueles que vivem de salários, assim, aumenta naturalmente com o aumento da renda nacional, e não pode possivelmente aumentar sem isso” (1976, p.86-87 *apud* COUTINHO, 1993, p.128).

Isso significa que apesar da participação dos salários na renda nacional não ser um problema fundamental em sua obra, Smith explicita a problemática dinâmica do sistema capitalista, pois a velocidade do fluxo do fundo salarial era dependente do crescimento da riqueza nacional – como já

número daqueles empregados em trabalho útil, e daqueles que não estão empregados assim” (COUTINHO, 1993, p.110, *op.cit.*)

¹⁹ De acordo com a visão de Smith, os retornos aos capitalistas e aos trabalhadores se moviam em direções opostas, isto é, para que o capitalista obtivesse um maior lucro, esse teria que reduzir o salário dos trabalhadores.

²⁰ O fundo salarial seria, portanto, condicionado ao crescimento da riqueza nacional.

mencionado acima – e, portanto, somente o crescimento contínuo deste último, proporcionaria aumento nos salários do trabalhador. Nesse sentido, ele se preocupou em analisar a “dinâmica de um sistema regido por capitais em busca de melhores oportunidades” (Ibid., p.130)

Considerando, portanto, a existência da harmonia na estrutura econômica,

“o sistema em operação conduz ao melhor resultado para todos porque a demanda por trabalho e a elevação do salário no mercado serão o resultado natural da expansão econômica e do aumento do produto excedente e da riqueza nacional [princípio-motor das sociedades mercantis]” (Ibid., p.128).

No entanto, o crescimento da riqueza depende da produtividade do trabalho que, por sua vez, é função do grau de especialização ou, mais especificamente, da divisão do trabalho – princípio condutor de sua investigação – determinada pela expansão do mercado e do comércio.

Isso significa que a sociedade moderna, ao possibilitar que indivíduos ou agrupamentos sociais desempenhassem funções especializadas e complementares, distribuindo tarefas de acordo com a posição que cada um deles ocupava na estrutura social e nas relações de propriedade, bem como desenvolvendo novos processos de trabalho os quais aumentariam ainda mais a divisão de tarefas e funções, conduziria a uma maior produtividade do trabalho, isto é, menos tempo na execução das tarefas, menor custo com mão-de-obra e maior lucratividade. De acordo com Smith:

“Os mestres, tendo maiores capitais nos diversos ramos de produção, podem dividir o trabalho entre o maior número de mãos; por estes meios, conseguem tê-lo melhor exercido e podem obtê-lo barato” (*Lectures on Jurisprudence*, 1978, p.344 *apud* COUTINHO, 1993, p.108)

Portanto, diferentemente das sociedades primitivas, nas sociedades civilizadas o aumento na produtividade do trabalho possibilitava uma produção acima do necessário ao consumo imediato, isto é, proporcionava um excedente que seria, posteriormente, distribuído a todos. Segundo Barber, Smith “parece ter pensado que os efeitos desse ganho em produtividade seriam uniformemente distribuídos por todos os ramos produtivos” (1967, p.38).

A partir da seqüência descrita acima, Smith demonstrava, pela primeira vez no pensamento econômico, que a “economia deixava de ser uma genérica ciência da riqueza material, para

converter-se em um sistema articulado pela noção de divisão do trabalho” (COUTINHO, 1993, p.106).

Nesses termos, Smith incorporava a noção de um sistema econômico composto pela compatibilização entre os fluxos de produção e os de rendimentos onde o bem-estar econômico dependeria, portanto, da quantidade do “produto do trabalho” anual, assim como do “número dos que deveriam consumi-lo”. Isto é, em qualquer “sociedade onde houver terra apropriada e capital aplicado na produção”, a renda, o produto gerado pela disponibilidade excedente de trabalho seria então distribuído entre capitalistas, proprietários e trabalhadores. (Ibid., p.123).

Uma crítica pode ser feita aqui quando dessa conclusão. Segundo Coutinho, Smith ao extrapolar o universo agrícola, esbarrava na “diversidade das mercadorias que compõem a riqueza, e na necessidade de confrontar umas às outras, na troca”. Uma outra crítica levantada por esse mesmo autor, diz respeito ao custo de produção, pois qualquer aumento deste (referente a um ou mais fatores de produção – salários, lucros ou renda) implicaria em um aumento do valor da mercadoria (1993, p.122)²¹.

Apesar das críticas, devemos reconhecer o avanço que sua obra representou no pensamento econômico quando da percepção e constatação de que todo aumento na produtividade do trabalho seria então recompensada pelo aumento no valor adicionado e na produção, os quais proporcionariam vantagem coletiva.

1.1.2 – David Ricardo

“Em todos os países, em todos os tempos, os lucros dependem da quantidade de trabalho suficiente para dar aos trabalhadores um volume de artigos necessários para a sua sobrevivência, numa terra ou com um capital que não produzam renda²²”.

Apesar de realizar uma análise da dinâmica econômica baseada no capitalismo britânico da sua época – pós Revolução Industrial, guerras napoleônicas, colheitas fracas e emendas das Leis do

²¹ Ainda outros são os pontos e críticas à Smith, as quais não estaremos aqui abordando por não ser foco de nossa análise.

²² RICARDO, David (1772-1823) *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Princípios de Economia Política e Tributação), SRAFFA, Piero (Org.). Cambridge University Press (1951: 126).

Trigo²³ – David Ricardo influenciou de forma significativa, tanto o desenvolvimento dos estudos de Marx, como as tradições neoclássicas conservadoras posteriores.

Ricardo transita da problemática da riqueza para a análise da determinação das leis que regulam a distribuição do produto entre as três classes da sociedade. Nessa perspectiva, os conflitos entre as classes – capitalistas, proprietários e trabalhadores – demonstravam que os interesses dos proprietários de terra se opunham ao bem-estar geral da sociedade, ao passo que os interesses dos capitalistas estariam sempre de acordo com o bem-estar geral desta.

Tal conclusão se deve ao fato de Ricardo admitir que a taxa de lucro funcionava como um regulador primário da taxa de crescimento econômico, daí a importância de se entender os determinantes dessa parcela de renda, assim como da divisão da renda: valor total do que era produzido entre as classes da sociedade.

Com essa argumentação, Ricardo pretendia influenciar o Parlamento para que as leis dos cereais fossem então abolidas, passando o país a importar alimentos, o que, segundo ele, representava uma vantagem competitiva.

Em sua principal obra; *The Principles of Political Economy and Taxation*, não foi respondido, de forma satisfatória, o motivo que teria levado-o a analisar as condições da agricultura e não um outro setor da economia, como o setor responsável pela determinação da taxa de lucro geral. Nesse contexto, ele explica que:

“O produto da terra – tudo que é obtido de sua superfície pela aplicação conjunta do trabalho, máquinas e capital – é dividido entre as três classes da comunidade; a saber: o proprietário da terra, o dono do capital necessário para seu cultivo e os trabalhadores que entram com o trabalho para o cultivo da terra.

Mas nos diferentes estágios da sociedade, as proporções do produto total da terra que caberá a cada uma dessas classes, sob os nomes de renda, lucro e salários, serão essencialmente diferentes; e dependem principalmente da fertilidade do solo, da acumulação de capital e de

²³ Corn Laws, assim conhecidas como Leis dos Cereais, ou ainda, Leis do Trigo. Essas leis, existentes desde a Idade Média, visavam restringir a importação de cereais gerando conflitos entre os capitalistas e os donos de terra. O problema era que a Inglaterra havia sido isolada durante as guerras napoleônicas assim, proporcionando, uma queda na oferta do produto e, portanto, elevando o preço dos cereais, particularmente o trigo. Se por um lado, tal elevação beneficiava os donos de terra que reivindicavam a permanência de tais restrições, por outro lado, pressionava os salários, pois a maior parte dos gastos destes eram com a compra de cereais. David Ricardo, diante desse cenário, defendia que o preço dos cereais deveria sofrer uma queda, a qual proporcionaria uma melhor repartição da renda, assim como crescimento populacional, dos salários e desenvolvimento do comércio internacional.

população, e da técnica, engenhosidade e instrumentos empregados na agricultura.

Determinar as leis que determinam esta distribuição, é o principal problema da Economia Política.²⁴”.

A determinação da renda da terra então dependia da fertilidade do solo, isto é, da sua qualidade, assim como da concorrência entre os fazendeiros capitalistas que arrendavam as terras dos seus proprietários, o que acabava por aumentar o diferencial de rendimento da terra²⁵.

No entanto, com o crescimento da população tornava-se necessário o aumento da produção de alimentos, o que só seria possível via utilização de terras menos férteis e, portanto, da elevação dos custos, tanto no que diz respeito às taxas salariais – que deveriam ser mantidas a seu nível convencional²⁶ – assim como a renda²⁷ da terra mais fértil²⁸ devido, tanto à diferença de sua capacidade produtiva, quanto pela concorrência entre os fazendeiros. Ricardo concluiu ser esta última a responsável pela tendência a deterioração da taxa de lucro de todos os capitalistas, isto é:

“Os lucros do capital caem porque não se pode obter terra igualmente fértil, e, no desenvolvimento da sociedade, os lucros acham-se regulados pela facilidade ou dificuldade de se produzir alimentos”
(RICARDO, 1962, p.13)

Nesse sentido, quanto maior a necessidade de produção de alimentos e, portanto, de tempo de trabalho, maior seria a renda diferencial da terra e, em contrapartida, menores os lucros.

Com relação ao progresso técnico, Ricardo observou que as melhorias no equipamento – ligadas à produção de artigos de primeira necessidade – e as descobertas na agricultura, que reduziriam o preço dos artigos essenciais ao trabalhador (preços flexíveis), proporcionariam uma redução no volume de mão-de-obra empregada (o que implicava em salários rígidos), ou seja, pelo

²⁴ Cf. RICARDO, David. *On the Principles of Political Economy and Taxation*, The Works and Correspondence of David Ricardo (vol.I), Cambridge, Cambridge University Press, 1998 (First Paperback Edition). Doravante referida como PPE, p. 5 in COUTINHO, Ibid., p.179-180.

²⁵ E esse era o mecanismo que estabelecia a estrutura redistributiva do produto líquido.

²⁶ A determinação salarial tenderia a se ajustar ao padrão de subsistência devido ao fato de ser esta comandada pela oferta de oportunidades de emprego, bem como pela oferta populacional. (COUTINHO, 1993, p.191).

²⁷ “Renda é aquela porção do produto da terra, que é paga ao proprietário pelo uso dos poderes originais e indestrutíveis do solo”. Ricardo (*Notes on Malthus's Principles of Political Economy*, The Works and Correspondence of David Ricardo, vol.II, Cambridge, Cambridge University Press, 1966:67 apud COUTINHO, 1993, p.188).

²⁸ Por ser a mais eficiente proporcionará maior parcela de valor ou produto físico ao proprietário do recurso escasso.

lado do trabalhador o progresso técnico pouparia mão-de-obra reduzindo, assim, o nível de emprego.

Apesar disso, Ricardo acreditava que a mão-de-obra seria rapidamente realocada no aumento do volume de produção mas, de qualquer forma, a classe trabalhadora teria o seu interesse prejudicado devido, tanto ao deslocamento da produção de mercadorias para a produção de bens de capital, como pelo fato desse novo ambiente não requisitar a totalidade daquela mão-de-obra despedida anteriormente, o que significaria desemprego involuntário.

Nessa perspectiva e, pelo lado do capitalista, o progresso técnico era visto como redutor dos custos do capital variável²⁹.

Verificamos, portanto, que a distribuição de renda estava sendo deslocada em favor das rendas (trabalhador: salário e proprietário da terra: renda da terra). A esse respeito, Coutinho conclui:

“(...) renda e lucro são partes complementares do produto líquido. Numa situação em que todos os capitais obtêm idêntico rendimento, não há renda, e todo o produto líquido se resume em lucros. A criação de renda subtrai aos lucros, e nada acrescenta ao produto. Daí, por um lado, a aguda proposição política de que os interesses dos proprietários fundiários e dos capitalistas (e da nação, por extensão) irremediavelmente se opõem; (...).

O segundo resultado, também carregado de conotações políticas e teóricas importantes, foi de que apenas três causas poderiam contrabalançar a tendência ao declínio da taxa de lucro: queda do salário real; melhorias na agricultura, de modo a se obter mais produto líquido das mesmas aplicações de capital; importação de grãos produzidos em condições mais favoráveis, de modo a impedir a utilização de terras menos aptas ao cultivo.”(Ibid., p.186).

Portanto, para Ricardo, o processo de expansão econômica poderia “destruir” suas próprias bases, dado que a acumulação de capital se dava via aferição de lucro, o qual estava tendencialmente

²⁹ Posteriormente, Marx observou que o progresso técnico não apenas reduz os custos com o capital variável, mas também os do capital constante (tempo de trabalho acumulado no setor produtor de máquinas), reconhecendo assim as virtudes deste no que diz respeito ao aumento da produtividade do trabalho.

fadado a decrescer. Por esse motivo ele é visto por muitos como um pessimista pois, em tais circunstâncias a economia estaria estacionada. Tal qualidade não foi muito bem colocada, dado que sua intenção não era prever o futuro da economia, mas analisar a situação que levaria o país ao crescimento.

Do explanado acima, podemos verificar que a análise de Ricardo, de certa forma, regride em dois pontos, ao menos, quando comparada a de Smith:

- a) diferentemente deste, Ricardo fundamenta seu modelo teórico numa economia predominantemente agrícola onde as condições, ali presentes, é que determinam a taxa de lucro geral que seria distribuída de forma diferente às classes da sociedade. Com relação a esta última e, como vimos anteriormente, Smith parece reconhecer que o produto geral seria distribuído uniformemente entre os agentes econômicos;
- b) além disso, ao invés de Ricardo atribuir ao progresso técnico sua principal função – elevar os índices de produção e aumentar a produtividade do trabalho – ele apenas argumenta que este era um poupador de mão-de-obra, minimizando assim o papel da produtividade do trabalho no aumento do valor agregado.

Segundo Coutinho,

“(…) o propósito de Ricardo foi o de estabelecer o vínculo entre taxa de lucro e acumulação de capital. Uma taxa de lucro muito baixa entorpeceria a acumulação de capital, e vice-versa. A acumulação, por sua vez, afetaria a participação dos salários no produto (e a taxa de lucro) porque se defrontaria com as peculiares condições de oferta em um setor – a agricultura – no qual as possibilidades de produção e repartição do excedente são condicionadas pela irreproduzibilidade de um fator – a terra – cuja posse representa virtual monopólio”. (Ibid., p.195)

Nesse sentido, a redução das taxas de lucro ao repercutir na participação dos salários no produto, bem como na acumulação de capital prejudicaria, de forma simultânea, todas as classes da sociedade, isto é, afetaria o desenvolvimento econômico proporcionando assim o aumento da desigualdade na distribuição de renda.

Portanto, apesar de apresentar hipóteses que possuem elevado grau de generalidade, Ricardo consegue, mesmo que de forma reducionista, elucidar os problemas econômicos correntes a partir de um modelo abstrato – como vimos – que aborda as relações econômicas fundamentais do capitalismo.

1.1.3 – Michal Kalecki

“(…) os fatores que determinam a distribuição da renda (…) na teoria dos lucros. Dado que os lucros são determinados pelo consumo e investimento dos capitalistas, é a renda dos trabalhadores (igual aqui ao consumo dos trabalhadores) que é determinada pelos ‘fatores de distribuição’. Dessa forma, o consumo e o investimento dos capitalistas, em conjunto com os ‘fatores de distribuição’, determinam o consumo dos trabalhadores e, conseqüentemente, a produção e o emprego em escala nacional (...).”³⁰

Kalecki, ao tratar do problema da dinâmica das economias capitalistas sob a influência marxista, não apenas “modificou” o pensamento de escolas posteriores (até os dias de hoje), como também trouxe à tona uma análise mais bem construída no que diz respeito à sua análise da dinâmica departamental, garantindo maior realismo a suas conclusões.

Ao analisar a dimensão estrutural das economias capitalistas, ele o fez observando sua fase monopólica, isto é, sob a égide de mercados concentrados onde as empresas detêm o poder de fixação de preços, comandando assim o mercado.

Além disso, observou que o sistema capitalista se desenvolve dentro de um padrão cíclico de conjuntura significando que, inevitável e periodicamente, haverá flutuações.

Kalecki buscou explicar não apenas as oscilações da renda ao longo do período, mas também a sua determinação, seu crescimento e sua distribuição. Com relação a esta última e, de acordo com Jobim:

“sua teoria da distribuição de renda a curto prazo está relacionada com o grau de monopólio, e diretamente ligada à determinação da demanda

³⁰ KALECKI, Michal (1899-1970). *Teoria da Dinâmica Econômica – Ensaio Sobre as Mudanças Cíclicas e a Longo Prazo da Economia Capitalista* (1954:37). Obra apresentada por Jorge Miglioli e traduzida por Paulo de Almeida, 2ª edição, SP: Nova Cultural, 1985.

efetiva. Pôde assim criticar a fundo a proposição neoclássica de redução dos salários como forma de eliminar o desemprego, mostrando como as influências monopolísticas impedem em parte a redução subsequente dos preços, provocando uma queda no poder de compra dos salários, na produção e no emprego”³¹ (1981, p.111).

Contraopondo-se, frontalmente, ao pensamento clássico, Kalecki demonstra a não-existência do automatismo entre oferta e demanda, isto é, a idéia de que a oferta cria a sua própria demanda (Lei de Say).

Nessa perspectiva, ele foi esplendido ao revelar a capacidade ociosa, ou seja, ao demonstrar que a dimensão estrutural capitalista se caracterizava pela existência do investimento estar à frente da demanda, conferindo às empresas uma condição estratégica, já que ao aumentar a demanda, não haveria como resposta: pressão, aumento dos preços.

Assim como Marx, Kalecki parte da análise do conflito entre as duas classes: a) capitalista, que segundo suas palavras: “ganham o que gastam” e os b) trabalhadores: que “gastam o que ganham” e chega a conclusão de que: o crescimento e distribuição da renda entre os departamentos³², só são possíveis quando o capitalista toma a decisão de gastar, de investir o lucro mesmo antes da sua existência, como veremos a seguir. Tavares então sintetiza:

“Do ponto de vista macroeconômico, a distribuição funcional da renda que efetivamente ocorrerá depende do grau de utilização da capacidade instalada que se move com o crescimento da produção. Este, por sua vez, depende do investimento prévio. Num movimento de ‘crescimento equilibrado’ a distribuição da produção entre os três setores determina, a partir do ‘parâmetro estrutural’, a distribuição efetiva do gasto e da renda. O movimento da organização dos trabalhadores pode, porém, pressionar a taxa de salário, dado que o emprego estará crescendo necessariamente com a produção corrente durante a etapa expansiva. Em última análise ‘os capitalistas ganham o

³¹ JOBIM, A.J.G. “Michal Kalecki e a economia contemporânea” in Revista de Economia Política, Vol.1, n.2, abr-jun/1981, p.111.

³² Kalecki utiliza-se do modelo departamental – o qual será aprofundado mais adiante – para “estudar o crescimento global e setorial de uma economia capitalista” identificando, dessa forma, os problemas na produção e distribuição quando do desenvolvimento do capital. Um estudo mais detalhado por ser encontrado em Tavares (1998a).

que gastam’ e depende da estrutura setorial do gasto movida pela concorrência intercapitalista o que os capitalistas ganham em seu conjunto. Os trabalhadores ‘gastam o que ganham’, mas a determinação da massa de salários depende em parte do seu poder de enfrentamento”. (Ibid., 1998a, p.25)

Ao contrário da proposição neoclássica³³, que argumentava existir um *trade off* direto entre salários e lucros, Kalecki postula o princípio da demanda efetiva, isto é, um aumento de salário não trará um efeito negativo simultâneo e direto sob o crescimento e a distribuição de renda, como defendido por àquela.

Pelo contrário, Kalecki em seu artigo *Class Struggle and the Distribution of National Income* supôs uma elevação da taxa de salários em todos os departamentos³⁴ e concluiu que, no curto prazo, os capitalistas não têm suas decisões de gasto afetadas, isto é, a elevação dos salários não reduz os gastos dos capitalistas e, portanto, a determinação da renda.

Ainda de acordo com o princípio da demanda efetiva, o capitalista quando toma a decisão de gastar, investir, não a faz deliberando, antecipadamente, o quanto receberá ao colocar suas mercadorias à venda, isto é, a demanda é quem determinará a receita e, ambas, serão da mesma magnitude sendo, portanto, tal decisão a responsável pela determinação e distribuição da renda³⁵.

Nesse sentido e com o objetivo de tornar mais fácil a compreensão dos problemas então existentes, Kalecki faz uso de um “esquema de reprodução marxista” onde a economia é subdivida em três departamentos³⁶ verticalmente integrados.

De acordo com esse esquema, a distribuição de renda se dá de forma independente do nível de produto, de renda, assim como as determinações dos lucros totais são independentes dos preços³⁷ e da distribuição, onde:

DI = departamento responsável pela produção de bens de investimento

DII = departamento que produz bens de consumo para os capitalistas

³³ Para David Ricardo, o principal problema ou barreira à acumulação era o aumento dos salários, os quais resultariam em uma queda de igual magnitude da parcela dos lucros.

³⁴ Kalecki definiu como: a) departamento I: bens de investimento b) departamento II: bens de consumo capitalista e c) departamento III: bens de consumo dos trabalhadores.

³⁵ Segundo Possas, “nas transações mercantis a única decisão autônoma é a de gastar” (1999, p.19)

³⁶ Ver Tabela I: Matriz Departamental, em Anexos.

³⁷ Para tanto, Kalecki estabelece que os preços são uma variável constante, evitando assim maiores dificuldades na sua análise. Uma outra hipótese de abstração adotada por ele diz respeito à poupança dos trabalhadores, ou melhor, a sua ausência, assim como ao governo e ao comércio exterior.

DIII = departamento responsável pela produção de bens de consumo para os trabalhadores.

Sendo assim, a produção de cada departamento, somada aos lucros e salários setoriais, representa o produto e a renda gerados no país.

Define-se também que: P1, P2 e P3 como os lucros brutos de cada departamento e W1, W2 e W3 como os respectivos salários. Temos, portanto, que P e W são os respectivos lucros totais e salários totais.

Já com relação ao consumo dos capitalistas, este é representado por C_k , o consumo dos trabalhadores por C_w , o investimento bruto por I e a renda nacional bruta por Y, abstraindo, no entanto, a idéia de uma economia aberta – isto é, existência do governo, comércio externo e poupança dos trabalhadores.

Através desse esquema matricial, podemos observar que o lucro do departamento produtor de bens de consumo para os trabalhadores (DIII) consiste das “receitas provenientes da venda de bens de consumo que não são consumidos pelos trabalhadores desse departamento para os trabalhadores do DI e DII³⁸”, isto é, $P_3 = W_1 + W_2$.

No entanto, o mesmo não acontece nos outros dois departamentos, pois sabemos que: $DI = I$, $DII = C_k$ e $DIII = C_w$.

Essa matriz, então, nos esclarece sobre o papel dos “fatores de distribuição”. Segundo Kalecki, apenas a renda dos trabalhadores é determinada pelos “fatores de distribuição” por que os lucros são “determinados pelo consumo e investimentos dos capitalistas”, como vimos acima.

Portanto, o consumo dos trabalhadores, bem como a “produção e o emprego em escala nacional” são assim determinados tanto pelos “fatores de distribuição” como também, pelo consumo e investimento dos capitalistas. (Ibid., 1954, p.37).

Nesse contexto e com o objetivo de contrariar a falsa falácia neoclássica que argumenta que, um aumento salarial tem como consequência uma queda no lucro, Kalecki supõe uma elevação dos salários.

Assim sendo e, sabendo que: $P_3 = W_1 + W_2$, uma elevação nos salários do departamento de bens de investimento e bens de consumo capitalista, ao mesmo tempo em que reduz os lucros desses dois departamentos (DI e DII), também gera um aumento da produção do DIII, assim como dos preços dos produtos.

³⁸ Cf. KALECKI, M. *Luta de classe e distribuição da renda nacional* in MIGLIOLI, J. (Org.), 1971, p.93.

O resultado final é que não há qualquer transferência absoluta de lucros para salários, isto é, o aumento dos salários não determina uma tendência de maior desemprego³⁹, dado que a perda dos departamentos I e II é contrabalançada por um igual ganho do departamento III, que tem seus lucros aumentados.

Ou seja, o gasto capitalista nos departamentos I e II determina o crescimento da economia, e nesse sentido, a distribuição de renda nos departamentos. Em outras palavras: “o princípio de demanda efetiva, decorrido o prazo suficiente, a variação sobre o lucro será positiva, estimulando ainda o consumo dos capitalistas, levando a economia a um período de crescimento”⁴⁰.

A devida atenção merece ser dada diante de tal constatação, pois essa só é válida se supormos que a distribuição da renda entre salários e lucros não se altera. Isto é, o montante de salários e a renda nacional dependem não só do investimento e do consumo dos capitalistas, mas também da repartição da renda entre salários e lucros na economia como um todo.

Isso significa que, se houver um aumento no investimento e no consumo dos capitalistas – e, portanto, na produção dos setores I e II –, certamente os lucros terão um igual acréscimo. Nessa perspectiva, Tavares argumenta:

“Assim, a distribuição global da renda e da produção não está determinada a priori, pelo *mark up*, isto é, pela margem de lucro arbitrada pelas empresas sobre seus custos primários ou pela ‘taxa de exploração’ desejada pelos capitalistas. Está determinada pela estrutura da produção e do gasto num sistema em crescimento e pelo movimento em conjunto da concorrência entre capitalistas e trabalhadores” (Ibid., 1998a, p.25).

No entanto, no que diz respeito ao aumento no montante de salários, esse vai depender da distribuição da renda nos três setores, isto é, se ao aumentar o investimento e o consumo dos capitalistas, a repartição da renda não se alterar, então o montante de salários crescerá na mesma proporção dos lucros.

Contudo, se a repartição da renda se modificar em benefício dos lucros, então o volume de salários crescerá menos.

³⁹ Isso não seria verdade se os capitalistas não tivessem suas decisões baseadas na experiência corrente e decidissem cortar seus investimentos e consumo logo após a elevação de salários (Ibid, 1954, p.93).

⁴⁰ In ALBURQUERQUE, A. *Distribuição de renda e crescimento econômico (nível de produto) na Teoria de Kalecki*. Texto para Discussão n.002, IE, Universidade Federal do Rio de Janeiro (2004, p.6)

E daí, podemos concluir que o montante de salários depende não apenas do investimento e do consumo dos capitalistas, mas também da repartição da renda – o mesmo podemos dizer com relação a renda nacional – princípio fundamental de sua análise.

Assim, Kalecki, ao decidir estudar a distribuição da renda entre lucros e salários, consolidou um importante parâmetro estrutural na determinação da trajetória dinâmica de uma economia capitalista⁴¹ articulando a teoria da distribuição com o processo de formação de preços, no qual cabe destaque ao grau de monopólio, expressa na razão preço/custo.

Para tratar de tais fatores, primeiramente Kalecki tentará compreender o processo de formação de preços. Nesse contexto, contraria e supera, de forma muito pertinente, a visão da teoria neoclássica⁴², conseguindo unir e relacionar em um só contexto problemas como: a determinação do produto nacional com a distribuição de renda, assim como com o processo de formação de preços, que abordaremos a seguir (KALECKI, 1954).

Para Kalecki, a formação de preços seria determinada pelo custo médio de produção, isto é, pelo custo dos insumos e salários⁴³, somando-se a este uma margem de lucro.

O problema é que os preços, tanto dos produtos acabados, quanto das matérias-prima podem ser alterados a curto prazo:

- a) o preço da matéria-prima⁴⁴ pode ser alterado diante do aumento da demanda por este. No entanto, quando analisamos o setor agrícola, ou mesmo a mineração, verificamos que como resposta ao aumento da demanda, estes necessitam de um período um pouco maior para que sua oferta se ajuste (e, portanto, sua curva de oferta é inelástica), diminuindo assim seus estoques e, conseqüentemente, aumentando o preço destes.

⁴¹ Sua principal e mais importante obra foi a *Teoria da Dinâmica Econômica* de 1954, a qual trata do problema da dinâmica econômica das economias capitalistas.

⁴² A teoria neoclássica se apoiava no princípio da concorrência perfeita, remetendo a análise à não considerar a existência do poder de fixação de preços das empresas, assim como de reserva de capacidade produtiva. Ou seja, tanto o nível de preços dos produtos, como a remuneração dos fatores de produção (salários e lucros) são fixados, exogenamente às decisões da empresa, cabendo a ela escolher apenas as quantidades de capital e trabalho a serem disponibilizados. Maiores informações, Cf. KALECKI, M. *Teoria da Dinâmica Econômica – Ensaio Sobre as Mudanças Cíclicas e a Longo Prazo da Economia Capitalista* (1954). Obra apresentada por MIGLIOLI, Jorge e traduzida por ALMEIDA, Paulo, 2ª edição, SP: Nova Cultural, 1985.

⁴³ Os custos com salários e insumos ou matérias-prima são ditos: custos diretos. O preço destas são formados pela demanda, a qual possui variações que tendem, na maior parte das vezes, a ser muito maiores do que as variações salariais. Isso significa que os preços dos produtos finais serão mais estáveis que os preços das matérias-primas, já que a estabilidade dos salários se contrapõe à volatilidade daqueles.

⁴⁴ Segundo Kalecki: “as modificações a curto prazo nos preços dos produtos primários refletem principalmente as alterações da demanda. Dessa forma, esses preços caem bastante com a contração da atividade econômica e sobem bastante com sua expansão” (Ibid, 1954, p.17)

- b) os produtos acabados são determinados pelo seu custo de produção, significando que qualquer oscilação na demanda por matérias-primas alterará o preço do produto final. Isto é, como mencionamos logo no início, devido à existência de uma reserva de capacidade produtiva (o que significa, portanto, que essa apresenta uma curva de oferta elástica), um aumento na demanda por produtos acabados não necessariamente elevará o seu preço, pelo contrário, este permanecerá estável⁴⁵ desde que o preço da matéria-prima não aumente.

Um outro fator a ser considerado diz respeito ao grau de monopólio das empresas – ponto fundamental dessa explicação da distribuição de renda – dado que a formação de preços estaria sob o poder das empresas, isto é, estas podem fixar os preços de seus produtos. Nessa perspectiva, além de tomarem por base o custo médio de produção (insumos e salários) acrescido por uma margem de lucro⁴⁶, a empresa deve também considerar o preço médio adotado pelas outras empresas, pois quanto maior o domínio de uma empresa no mercado, isto é, quanto maior o seu grau de monopólio⁴⁷, maior será o seu poder de fixação de preço em relação ao seu custo médio.

Nesse sentido, as empresas precisam evitar que os seus preços se elevem⁴⁸, descomedidamente, quando comparado com o preço das outras empresas que fabricam produtos similares. Caso isso viesse a ocorrer, a empresa que tivesse o seu preço elevado teria, em contrapartida, uma redução drástica de suas vendas. Tais evidências podem ser expressas sob a fórmula:

$$p = um + np,$$

onde p = preço, u = custo direto unitário, m e n = coeficientes que caracterizam a política de fixação de preços das empresas, isto é, são coeficientes que refletem o grau de monopólio da empresa, p = média ponderada dos preços de todas as outras empresas.

⁴⁵ Sendo assim, na sua maior parte, a curva de custo marginal permanecerá constante e não crescente como argumentavam os neoclássicos.

⁴⁶ Segundo Possas, este “é, por assim dizer, uma ‘variável-síntese’ das implicações da estrutura competitiva sobre o processo de apropriação de renda em cada indústria” (1987, p.98).

⁴⁷ Isso significa que a média ponderada dos preços de todas as firmas se elevará com relação à média do custo direto unitário.

⁴⁸ O mesmo ocorreria caso a empresa baixasse muito o preço do seu produto, quando comparado à média dos custos diretos. O resultado seria uma queda na sua margem de lucro.

De acordo com Kalecki, os custos indiretos⁴⁹ podem afetar a formação de preços via alterações no grau de monopólio. Tais alterações podem ocorrer quando:

- a) da fixação de um acordo tácito entre as grandes empresas, podendo este se transformar em um cartel, um monopólio completo. Nesse sentido, tal concentração industrial – exercendo um forte peso sobre a composição do preço médio – pode decidir afetar, diretamente, o nível do grau de monopólio da empresa. Isso significa que poderá haver aumento no preço médio e, conseqüentemente, também no grau de monopólio. Portanto, quanto maior for a concentração industrial, maior tenderá a ser o *mark up* médio;
- b) as empresas poderiam substituir a concorrência de preços pela concorrência via publicidade, o que resultaria em um aumento no grau de monopolização;
- c) modificações no nível de custo indireto quando comparado aos custos diretos, os quais além de modificar o grau de monopólio, também poderiam reduzir os lucros. Tais alterações poderiam ser evitadas caso houvesse um acordo tácito entre as empresas para que seus lucros fossem protegidos, o que elevaria os preços em relação aos custos diretos unitário e, conseqüentemente, o grau de monopólio;
- d) poder dos sindicatos é um outro fator importante no que diz respeito às alterações no grau de monopólio, visto que quanto maior for o *mark up*, mais poder terão os trabalhadores para negociar aumentos de salários. Como os salários participam no custo direto, fica claro que um aumento no custo leva a uma redução no *mark up*, *ceteris paribus*. Não podemos aqui deixar de mencionar que tal poder depende dos arranjos institucionais aos quais estão submetidas às relações entre as empresas e os sindicatos.

Portanto, quanto maior for o grau de monopólio, maior será o preço (e, dentro dele, o lucro) que uma indústria pode cobrar por sua mercadoria em relação ao custo de sua produção (onde se incluem o custo dos insumos e os salários).

Daí, podemos concluir que quanto maiores forem os lucros em relação aos salários, maior será a participação dos lucros na renda gerada. (KALECKI, 1954).

⁴⁹ Para ele, os custos indiretos são considerados estáveis, mesmo quando há variações na produção. Ademais, devido à presença de forte incerteza, o autor assume que os empresários não conseguem maximizar seus lucros, procurando então manter um nível de *mark up* desejado sobre seus custos (Ibid, 1954).

Para Kalecki, tais modificações do grau de monopólio “são de importância decisiva não só para a distribuição de renda entre trabalhadores e capitalistas como também em alguns casos para a distribuição de renda da classe capitalista”, que ao ter seu grau de monopolização aumentado, passa por um processo de redistribuição de renda, já que parte da renda está sendo transferida de pequenas para grandes empresas, como vimos acima. (Ibid., 1954, p.13).

Para explicar essa questão, Kalecki, primeiramente, aborda o lado dos trabalhadores, ou seja, descreve a forma como se dá à participação dos salários na renda para, posteriormente, abordar o lado dos capitalistas, isto é, os determinantes do lucro. (Ibid., p.21).

Com relação à parcela relativa dos salários na renda, Kalecki desenvolve todo um raciocínio que pode ser melhor entendido através de fórmulas. No entanto, nosso objetivo, neste momento, não é descrever passo a passo todo o mecanismo utilizado por ele, mas apenas atentar para o modo como se dá tal participação.

Para tanto e segundo Possas⁵⁰, a relação entre os custos diretos (salários e matérias-primas), ao lado do *mark up*, conjuntamente, determinam a participação da massa de salários na renda, isto é, a distribuição de renda ao nível de cada indústria (Ibid., 1987, p.97).

Kalecki, portanto, conclui que a parcela relativa dos salários na renda é determinada não apenas pelo grau de monopólio⁵¹, mas também pela razão entre os custos de matérias-primas e os custos de mão-de-obra (salários por unidade).

Nessa perspectiva, qualquer oscilação ocorrida em uma dessas três variáveis poderia, conseqüentemente, provocar uma oscilação inversa na parcela relativa dos salários. Por exemplo: um aumento no grau de monopolização de uma empresa⁵² resultaria em queda da parcela daquele último no valor agregado. (Ibid., 1954, p.22).

Com relação à participação dos lucros na renda, Kalecki desenvolve um modelo bem estruturado desmistificando a ordem da determinação da renda até então apregoada pelos neoclássicos.

⁵⁰ In POSSAS, M.L. *A Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense, 1987.

⁵¹ Segundo Kalecki, o grau de monopólio tende a “aumentar a longo prazo e assim a deprimir a parcela relativa dos salários na renda, apesar de essa tendência ser muito mais forte em alguns períodos que em outros”. Aqui ele está chamando atenção para os ciclos econômicos, mais especificamente, para o período de depressões quando o preço da matéria-prima diminui com relação aos salários. No entanto, de um modo geral, “a parcela relativa dos salários, quer no valor agregado de um grupo industrial, quer na renda bruta do setor privado como um todo, parece não apresentar flutuações cíclicas significativas” (Ibid, 1954, p.23).

⁵² Em se tratando de uma indústria manufatureira, a parcela relativa dos salários no total da renda também pode sofrer com as modificações quando da alteração da composição industrial do valor agregado do grupo.

Assim, ele conclui que os capitalistas são capazes de decidir o seu consumo, assim como o seu investimento, mas não conseguem decidir ganhar mais.

Isso ocorre por que somente as suas decisões, a priori de consumo e investimento é que determinarão o nível de emprego na economia e, conseqüentemente, dado as características do mercado, a distribuição de renda. E ainda, segundo ele:

“(...) os lucros brutos reais em um dado período curto de tempo são determinados por decisões dos capitalistas, com respeito a seu consumo e investimento, tomadas no passado e sujeitas a correções diante de modificações inesperadas no volume dos estoques⁵³”.

Nas entrelinhas de tal afirmação, Kalecki sustenta a dependência dos investimentos existente no que diz respeito ao desempenho da atividade econômica. Nesse sentido, apenas a elevação dos investimentos dos capitalistas pode proporcionar aumento nos níveis de atividades e de emprego e, conseqüentemente, maior demanda de bens e também dos lucros dos capitalistas, que serão maiores.

De um modo geral, podemos concluir que os estudos de Kalecki foram de extrema importância não apenas por conseguir integrar numa só teoria, três problemas (que no pensamento ortodoxo são usualmente tratados em separado) quais sejam: o relacionamento estreito entre a determinação do produto nacional com a distribuição de renda e com o processo de formação dos preços (este aponta a distribuição de renda como uma variável estrutural e dinâmica), mas também por se opor as outras interpretações existentes, pois para Kalecki a lógica imanente da acumulação permite à economia capitalista um caráter cíclico, onde são alternadas conjunturas expansivas e recessivas, as quais afetam os fatores de distribuição de renda, como verificamos acima.

⁵³ Ibid, 1954, p.36.

1.2 – Breve delineamento das abordagens teóricas da distribuição de renda

Todas as vezes que nos voltamos à discussão do desempenho da economia, esbarramos no tema: distribuição de renda, isso porque esse está “vinculado” à explicação do grau de desigualdade presente, com menor ou maior intensidade, nas sociedades capitalistas.

Para tratarmos desse tema, não apenas se faz necessário uma visão geral da evolução da distribuição de renda no capitalismo – tema abordado no tópico anterior – mas também devemos buscar entender a forma como, na literatura econômica, as duas grandes correntes de pensamento a tratam, quais sejam: a distribuição funcional e a distribuição pessoal da renda – tendo em vista a complexidade do tema, bem como as controvérsias desencadeadas nos anos 70 e a existência de um maior enfoque sobre uma delas, quando da análise empírica, como veremos mais à frente.

No que diz respeito aos teóricos da distribuição funcional, estes procuram compreender as leis econômicas que normatizam os níveis de salários, lucros e renda, isto é, vêem a repartição da renda como sendo realizada entre os grupos dos diferentes fatores de produção.

Nessa perspectiva, enfatizam o papel do salário e das políticas econômicas⁵⁴ na conformação da estrutura de salários e outras rendas, bem como se contrapõem à teoria neoclássica, dado a existência de mercados imperfeitos, de poderes de monopólio e das barreiras de acesso à informação.

Portanto, no tocante a sua mensuração é a partir da avaliação de desempenho e participação dos atores institucionais (capital, trabalho e governo) na atividade econômica, que obtemos informações relevantes sobre a evolução e a estrutura da riqueza gerada por esta, assim como a forma como esta é apropriada, isto é, a participação destes na distribuição funcional da renda produzida a cada ano pela estrutura produtiva.

No Brasil, o Sistema de Contas Nacionais – publicado anualmente pelo IBGE – disponibiliza informações concernentes aos fenômenos da vida econômica, tais como: produção, consumo e acumulação, assim como suas inter-relações.

Assim, a partir da análise da composição do produto interno bruto (PIB), podemos ter uma visão da evolução deste sob três óticas: identificação das atividades que geram renda; apropriação

⁵⁴ Serra faz uma crítica a essa abordagem argumentando que com “frequência [essa] confunde correlação com causalidade, descobrindo-se, assim, ‘explicações’ pseudocientíficas” (1978, p.273).

primária entre renda do trabalho, do capital e impostos sobre a produção e importação (renda do governo), bem como a distribuição e uso da renda.

Nesse sentido, fica claro que a abordagem funcional considera não apenas o “estilo” de desenvolvimento capitalista, mas também os aspectos essenciais das políticas salarial, monetária, cambial, fiscal, bem como da estrutura social no que diz respeito ao aumento ou não da desigualdade.

De outro lado encontramos uma segunda abordagem – pessoal da renda – que relaciona as rendas individuais às características que refletem as habilidades individuais dos agentes econômicos, que seguem escolhas racionais e se guiam por postulados maximizadores da teoria neoclássica em um quadro de informação perfeita. Segundo Serra, essa abordagem:

“busca explicar a desigualdade entre os assalariados (...) mediante a consideração das diferenças de qualificação da mão-de-obra, bem como da maior escassez ou abundância das diferentes qualidades de trabalho, que trazem ‘imperfeições’ na determinação dos salários”.
(Ibid, p.273).

Essa abordagem caracteriza-se pela ênfase no papel das variáveis educacionais para a explicação da desigualdade. Nesse sentido, os agentes econômicos decidiriam, a partir de suas preferências individuais e dos retornos de mercado dos diversos níveis educacionais, por alocarem seu tempo na educação, de tal forma que viessem a maximizar o valor presente do bem-estar ao longo dos seus ciclos de vida.

No que diz respeito a sua mensuração, seus dados são fornecidos pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) – também desenvolvida e divulgada pelo IBGE – contendo informações a respeito dos rendimentos – mais comumente são utilizados os dados referentes aos rendimentos do trabalho – individual e familiar, bem como suas formas derivadas.

Sob o arcabouço da abordagem pessoal, a desigualdade na distribuição de renda só poderia então ser fruto da expressão das escolhas individuais e das preferências dos atores econômicos, estando as demais variáveis – como o “estilo” de desenvolvimento capitalista, bem como a política econômica – isentas de qualquer responsabilidade.

Capítulo II – A trajetória de expansão do mercado, do consumo e da renda: as controversas justificativas acerca do aumento da desigualdade.

Introdução

Vimos, no primeiro capítulo, alguns aspectos da fundamentação teórica que envolve as questões sobre o entendimento do desigual processo de acumulação e distribuição de renda, bem como de seus dois diferenciados⁵⁵ enfoques.

Neste capítulo, estaremos analisando os determinantes responsáveis pelo padrão de acumulação e, conseqüentemente, de renda e consumo, sua trajetória de desenvolvimento – particularmente a necessidade de se delinear o padrão de acumulação de capital, o qual sintetiza os elementos chaves do movimento da estrutura industrial – os quais são marcados pela persistente presença da desigualdade.

Veremos ainda como tal abordagem é extremamente importante para a análise da problemática que passa a ser percebida nos anos 60 e 70 pois, na verdade, a relação a ser examinada não era entre a melhora na distribuição de renda e o crescimento econômico, mas o cerne de sua gravidade, qual seja: o aumento da desigualdade de renda em proveito de uma privilegiada minoria da população vis-à-vis as controvérsias que se instalaram no país, a partir do conhecimento dos dados do Censo dos anos 60 e 70, divulgados pelo IBGE, a respeito da origem da elevação dessa desigualdade.

Ou seja, quando analisamos a conjuntura deste período observamos que o desenvolvimento teria que ser capaz de não apenas reduzir as desigualdades de renda, como era esperado, mas também de enfrentar os seus limites.

No entanto, verificaremos que ao invés de enfrentamento, deu-se o aprofundamento tanto da desigualdade, quanto da dependência ao setor externo, assim como da situação conjuntural, dado o aumento da vulnerabilidade externa.

⁵⁵ Nesse sentido, estaremos ainda abordando tal temática em capítulos alternados e posteriores, quando da análise da controvérsia dos anos 70 e, também, o “consenso” contemporâneo a respeito da elevada, mas estável e desigual distribuição de renda.

Nesse sentido, se, num primeiro momento a discussão sobre a controvérsia de 70 traz à tona questões antes mascaradas e com ela uma série de teses, verificaremos que várias foram as características delineadas, tais como: as diferenças de inserção ocupacional, de nível de rendimento e de condições gerais de vida que balizaram a massa de trabalhadores e de inúmeros pobres resultando, portanto, no aumento da desigualdade.

Mas tais teses se modelaram e ressurgiram com novas vestimentas quando da análise mais recente – a qual estaremos tratando no próximo capítulo – onde, segundo uma das vertentes, predomina a atribuição da estável, mas elevada desigualdade de renda à falha de governo, assim como as características da força de trabalho vinculada à educação e, conseqüentemente, ao mercado de trabalho, independente da estrutura produtiva e social⁵⁶.

Para iniciarmos essa discussão devemos nos voltar ao contexto histórico-estrutural no qual encontramos a origem da dinâmica distributiva excludente existente.

⁵⁶ Como veremos no último capítulo dessa dissertação, as transformações na estrutura produtiva e, por conseqüência, na social, podem ser “denominadas” como o centro, a origem do agravamento e permanência da desigualdade da distribuição de renda.

2.1 – As transformações no padrão de acumulação e no mercado de trabalho: explicitando as características da distribuição de renda.

“Já no início dos anos 60 o Brasil se transformara num país industrializado, e no final dos anos 70 emergíamos como o oitavo PIB do mundo. Incorporamos os padrões produtivos e de consumo dos países desenvolvidos. Tinha origem na produção interna o grosso da oferta de produtos industriais, inclusive de máquinas, equipamentos e dos principais insumos (...) O mercado interno havia se ampliado enormemente e se alicerçado, com uma crescente integração comercial e produtiva entre as diversas regiões, que transformou suas estruturas produtivas. E o país era capaz, ainda, de exportar crescentemente produtos industrializados, que passaram a representar mais da metade das vendas externas.

(...) A consolidação de nosso dinâmico capitalismo industrial envolveu a reprodução de profundas desigualdades de acesso às oportunidades, à terra e à moradia, de propriedade, de riqueza e renda, de educação, de consumo de bens e serviços essenciais ou não, privados e públicos, de benesses estatais. O Brasil emergiu, assim, como um país também marcado por profundas desigualdades socioeconômicas, talvez o mais desigual do mundo capitalista se levarmos em conta seu grande desenvolvimento material”. (HENRIQUE, 1999, p.6-7).

Diante desse quadro – primeiro parágrafo acima exposto por Henrique – pressupunha-se que o desenvolvimento era uma condição necessária e também suficiente à redução da desigualdade da distribuição de renda.

Mas o que, realmente, aconteceu – de forma resumida, podemos ter noção quando da leitura do segundo parágrafo – será objetivado em nossa análise nesta primeira parte do capítulo, onde estaremos buscando, portanto, a natureza e as conseqüências das modificações estruturais no

processo de acumulação, bem como nas políticas desenvolvidas, isto é, analisaremos não apenas como se deu o processo de desenvolvimento, mas a forma como este atingiu a estrutura social, pois acreditamos que dessa maneira conseguiremos alcançar uma visão mais ampla das transformações desse período, bem como as reais causas da tendência à concentração de renda.

Desde o pós II Guerra Mundial, vários foram os planos e discussões em torno do alcance dos elevados índices de crescimento econômico vis-à-vis ao processo de industrialização. Neste sentido, em meados dos anos 50⁵⁷ - apesar de não se tratar de um programa global - novas formas de acumulação de capital, mais propriamente financeiras, assim como uma maior integração do sistema produtivo foram criadas e alicerçadas sob a associação do Estado e do capital estrangeiro.

Iniciava-se um intenso processo de desenvolvimento marcado pela transição de uma sociedade agrário-exportadora – dominada pelo capital mercantil, precária base técnica-produtiva, bem como pela grande propriedade – para a sociedade urbana-industrial e com esta, grandes transformações no que dizem respeito tanto a estrutura industrial, produtiva, quanto ocupacional e, conseqüentemente, salarial – como veremos a seguir.

O grande agravante desse período de transição, além do rápido crescimento da população em idade ativa, foi a ausência de uma tentativa de promoção do desenvolvimento social (dado o deslocamento populacional) quando da redução das oportunidades ocupacionais nas atividades agrícolas. Nesse sentido, tais modificações impuseram à estrutura da força de trabalho um problema, qual seja: a adaptação a esse novo cenário, onde postos de trabalho seriam “destruídos”, enquanto novos postos seriam criados. (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.13)

Diante desse quadro de altas taxas de crescimento⁵⁸, de criação de novos postos de trabalho e de modernização, a expectativa de melhora na estrutura social, na redução da desigualdade era esperada como uma conseqüência “natural”. No entanto, ao invés de se eliminar a heterogeneidade existente, tais transformações aprofundaram-a ainda mais, recompondo, na verdade, a exclusão.

Assim, tendo como pano de fundo de tal conjuntura o processo de desenvolvimento industrial entre 1956 e 1980 (montagem da estrutura produtiva) o Estado manteve uma política salarial tendencialmente caracterizada pela redução do poder aquisitivo dos trabalhadores em benefício de uma minoria da população. Tal situação acabava por desvincular a possibilidade do

⁵⁷ Programa de Metas de Juscelino Kubitschek (1956-61) cobriu as áreas: energia, fornecimento de alimentos, indústrias de base, transporte e educação (principalmente, o treinamento de pessoal técnico).

⁵⁸ Segundo a FGV, entre 1947 a 1962 a taxa de crescimento real anual foi superior a 6%, enquanto no período mais intenso de industrialização (1956-62), este chegou a 7,8% (*Conjuntura Econômica*). Para maiores informações, ver: Tabela II: Taxa de crescimento do emprego por setores, 1950-1980, em Anexos.

mercado interno⁵⁹ crescer proporcionalmente ao desenvolvimento econômico no que diz respeito ao perfil da estrutura de consumo e do mercado de trabalho, este último, cada vez menos capaz de absorver a crescente oferta de mão-de-obra⁶⁰ motivada pelo crescimento populacional e pelo êxodo rural, bem como vinculado aos níveis de remunerações mais tarde operacionalizados.

Fugindo a essa regra geral e de acordo com Tavares & Souza (1981, p.22), ao longo dos anos 50 as indústrias como a química e a de fumo além de passarem por um processo de rápido crescimento e concentração industrial, também tenderam a diversificar sua estrutura de ocupação, a elevarem seus salários médios, bem como a introduzirem uma ampla diferenciação na estrutura de remunerações. Deve-se ressaltar, no entanto, que essas indústrias além de terem o salário mínimo fixado em um nível relativamente elevado, possuíam também um poder sindical razoavelmente atuante – garantindo, portanto, o acompanhamento do salário médio à evolução do salário mínimo.

A década de 1960 guardava alterações profundas, tanto no que diz respeito ao cenário interno e externo, quanto as variáveis determinantes à concentração de renda.

No cenário externo, a situação não estava muito tranqüila, pois com a crise do sistema de Bretton Woods – em razão da desvalorização do dólar, moeda-chave – o sistema financeiro internacional passava por um período de incerteza, baixa credibilidade e especulação, levando os países a adotarem o sistema de taxas flutuantes.

Internamente, essa década pode ser analisada a partir de dois períodos distintos: de 1961 a 1966 e, um segundo momento de: 1967 a 1973 – não necessariamente rígido, isto é, podendo, maleavelmente, serem analisados. No início do primeiro período, verificamos uma perda do dinamismo econômico onde a taxa de crescimento saiu de um pico de 10,3% em 1961 para 1,5% e 2,4% em 1963 e 1964, respectivamente⁶¹. Há, portanto, uma crise caracterizada pela queda das taxas de investimentos na economia, em virtude das menores taxas de acumulação produtiva e da elevação da capacidade ociosa não planejada nas empresas.

⁵⁹ Entenda-se aqui como mercado interno, o mercado consumidor.

⁶⁰ Isso por que, como veremos, a ação institucional do Estado não foi capaz de promover um aumento real do salário mínimo durante quase todo o período analisado – 1959 a meados da década de 1970 – quando esses se mantiveram em queda.

⁶¹ Numa primeira análise, o principal motivo de tal estagnação parece ter cunho político, com a renúncia de Jânio Quadros à presidência quando este se empenhava em realizar reformas estruturais e esforçava-se em promover a estabilização. Segundo Baer, “os turbulentos anos que se seguiram à renúncia, no final de agosto de 1961, até a derrubada do governo seguinte, em abril de 1964, foram desprovidos de qualquer linha de política econômica consistente”. Para maiores informações, cf. BAER, Werner. *A Economia Brasileira*: Ed.Nobel, 1995.

Este período entre 1961⁶² e 1966 foi então marcado por uma política econômica que enfatizava a estabilização e as reformas estruturais nos mercados financeiros – vale lembrar que o ano de 1965 foi marcado por uma forte recessão, especialmente na produção industrial.

De acordo com Furtado⁶³, tais reformas além de indispensáveis ao crescimento econômico, reduziram a diversificação das formas de consumo de grupos privilegiados, assim como o subemprego, permitindo a redução da desigualdade da distribuição de renda. Segundo ele,

“Mais se concentra a renda, mais se diversifica o consumo dos grupos de altas renda, mais inadequada é a evolução do perfil da demanda no que respeito ao aproveitamento das economias de escala de produção. O progresso tecnológico será assimilado na aparência, mas os seus melhores frutos não serão colhidos” (1968, p.42).

No tocante aos salários⁶⁴ e, segundo dados do IPEA (*A Industrialização Brasileira: Diagnóstico e Perspectiva*), “no período 1956-66 os salários reais, especialmente se excluirmos os empregados administrativos, cresceram bem menos que a produtividade⁶⁵”.

⁶² De 1964 a 1966 o Estado foi governado por Castelo Branco.

⁶³ FURTADO (1968), apud HOFFMANN, R. *Tendências da distribuição de renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico*. (1978, p.117), in: *A controvérsias sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento* (Org.) TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C.; Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1978.

⁶⁴ Vale ressaltar que até 1959, a elevação do valor do salário mínimo parece ter viabilizado o aumento geral de salários, dado a não ampliação da dispersão salarial ao longo do período entre 1956 e 1961. No entanto, o mesmo não pode ser visualizado após esse período quando há queda do valor real do salário mínimo – presente até meados dos anos 70. (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.25).

⁶⁵ *Ibid*, 1978, p.111.

**Tabela 2.1.1 – Índices do salário real e da produtividade na indústria brasileira
1955 – 1966 ⁽¹⁾**

<i>Ano</i>	<i>Pessoal total</i>			<i>Operários</i>		
	<i>Índice do salário médio</i>	<i>Índice de produtividade</i>	<i>Relação salário/ produtividade</i>	<i>Índice do salário médio</i>	<i>Índice de produtividade</i>	<i>Relação salário/ produtividade</i>
1956	106,9	117,0	0,999	108,2	107,3	1,008
1957	113,6	117,8	0,964	113,9	119,7	0,952
1958	114,3	130,0	0,879	113,2	132,0	0,858
1962	120,6	163,8	0,736	112,3	172,8	0,650
1963	134,6	168,7	0,798	131,4	170,4	0,771
1964	132,0	172,1	0,767	128,7	174,7	0,737
1965	124,9	166,5	0,750	122,7	172,9	0,710
1966	121,0	172,4	0,702	119,4	178,1	0,670

Nota: (1) Base: 1955 = 100.

Fonte: IPEA, 1969, p.146 apud HOFFMANN & DUARTE, 1972, p.61.

Uma explicação direta e, por vezes até mesmo simplista, atribuiria ao rápido crescimento econômico a responsabilidade por favorecer o aumento na concentração de renda (Langoni, 1973).

No entanto, analisando de forma mais minuciosa a situação então presente, Tavares e Souza (1981, p.25) levantam duas questões⁶⁶: a quebra do poder sindical (após-1964), bem como a mudança na política oficial de reajustes do mínimo e das taxas de indexação que teriam contribuído para a ampliação de diferenciações ocupacionais internas na indústria – transformando a estrutura de salários, até então pouco diferenciada vis-à-vis uma diversificada estrutura ocupacional “das grandes

⁶⁶ Não se faz necessário aqui mencionarmos sobre a condução e as respectivas conseqüências desencadeadas pela política de desenvolvimento adotado, pois julgamos ser essa uma informação subentendida.

empresas internacionais”⁶⁷, em um contexto de queda do piso salarial – este podendo ser atribuído à ausência de uma política eficaz de sustentação do poder de compra dos trabalhadores de mais baixa renda.

Complementando esta análise, Henrique questiona a redução dos salários frente à ausência de uma política governamental capaz de manter o poder de compra daqueles. Segundo ela:

“Baixa estabilidade do emprego e baixos salários caracterizavam, assim, a inserção ocupacional da massa de empregados manuais e não-manuais das empresas, sobretudo nos postos de trabalho com pouca ou nenhuma exigência de qualificação e nas tarefas de execução. Ainda que essa fosse uma situação mais típica do emprego no universo de empresas de menor porte, com relações de trabalho ainda mais atrasadas e com salários muito baixos, tornou-se característica também na grande empresa. (1999, p.50)

O programa de estabilização então implantado visava à contenção de gastos públicos, o aumento da receita tributária (via arrecadação de impostos, arrocho salarial e restrição de crédito) e a eliminação das distorções de preço que haviam se acentuado durante a inflação do período anterior.

Dentre todas essas medidas tomadas podemos então concluir que a contenção salarial, juntamente com a forte coerção do poder estatal à atuação sindical, apesar de se caracterizarem como sendo elementos fundamentais ao relançamento do processo de acumulação, na verdade foram os fatores determinantes ao aumento da desigualdade de renda e de consumo daquela grande parcela constituída pelos trabalhadores assalariados⁶⁸.

Vale ressaltar que além da questão salarial, um conjunto de instrumentos para reduzir a força de trabalho ao seu respectivo custo, isto é, o salário foram deliberados pelo Estado, dentre os quais estão as seguintes medidas: a extinção de subsídios explícitos ou implícitos, a extinção do estatuto

⁶⁷ Vale lembrar que esse período, de 1962 a 1967, é sabido a existência da relação entre a economia brasileira com o capital internacional e, nesse sentido, caracteristicamente conhecido como um processo acelerado de multinacionalização.

⁶⁸ Segundo Tavares, M.C. e Souza, P.R. (1981, p.6), as características “excludentes” do modelo de desenvolvimento capitalista se manifestaram não apenas nos baixos níveis de salários – cujos trabalhadores “vivem em condições de extrema pobreza” - mas estas ainda se revelaram sob aqueles que se encontravam marginalizados, isto é, aqueles que “não conseguiam sequer obter rendas iguais às dos assalariados mais pobres, especialmente nas áreas metropolitanas mais atrasadas da região”.

da estabilidade, a implantação do regime de caserna nas fábricas, lojas e bancos e uma nova política de assistência social.

Portanto, se por um lado os anos 60 e 70 foram marcados pelo rápido crescimento e diversificação das exportações⁶⁹, tendo a indústria como o setor líder em crescimento. Por outro lado, a combinação entre arrocho salarial e a ampliação das diferenciações salariais internas na indústria, bem como nas estruturas ocupacionais somada a violência do governo contra a ação sindical⁷⁰, “garantiram que os benefícios criados por uma situação mais favorável do mercado de trabalho fossem apropriados diferenciadamente pela sociedade” – como veremos a seguir (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.26)

Contraopondo-se ao primeiro momento então analisado, encontramos o segundo período que vai de 1967⁷¹ a 1973, intitulado de “Milagre econômico⁷²”, dado suas características de recuperação econômica, queda da inflação, crescimento da produção, do nível de emprego, as quais relançavam a economia novamente, alavancando à acumulação de capital⁷³.

A recuperação econômica se deu devido às melhoras nas condições de financiamento do gasto público corrente e de investimentos tradicionais ligados à construção civil⁷⁴, além da ampliação das bases de crédito que possibilitou a reanimação da demanda da indústria automobilística e de outros bens duráveis de consumo. Tanto os subsídios, quanto a expansão do comércio internacional foram importantes no estímulo às exportações de bens industriais, isto é, tais exportações encontraram uma conjuntura no mercado mundial favorável, graças ao processo

⁶⁹ Para que houvesse a diversificação das exportações várias foram as medidas necessárias a serem adotadas pelo Estado, as quais estão: revogação das tarifas de exportação, simplificação dos procedimentos administrativos para os exportadores, e ainda, a introdução de incentivos fiscais e o crédito subsidiado.

⁷⁰ A partir de 1964, como já mencionamos acima.

⁷¹ Apenas como nota, os presidentes desse período foram: Costa e Silva (1967-69), Médici (1970-73), Geisel (1974-78), Figueiredo (1979-84). Vale lembrar também que o auge do ciclo de crescimento foi de 1970 a 1973, quando há uma reversão do ciclo.

⁷² Tal expressão foi alvo de críticas de Hoffmann. Segundo ele, tal atribuição a este período era um “exagero, tendo em vista que esse crescimento é, em grande parte, simplesmente uma recuperação após um período de crise”. E argumenta: “Cremos que ninguém pensaria em falar em ‘milagre econômico’ quando, na fase de recuperação da crise que se iniciou em 1929, a economia dos EUA apresentou taxas de crescimento acima de 10% ao ano” (1978:115).

Ver também: Tabela III: Taxas de crescimento do produto e do emprego industrial (1940-1980), em Anexos. Nesta tabela é possível observar que, apesar do produto industrial ter crescido ao longo desse período, este foi irrisório (apenas 0,01) quando comparado ao emprego industrial que saiu de 3,9, no início do período e, passou a 7,9 em 1980.

⁷³ Se por um lado, o início dos anos 70 foi marcado por um cenário internacional não muito propício a manutenção de tal conjuntura – dado o choque do petróleo que determinou preços quatro vezes maiores para este produto – por outro lado, esse foi o momento em que a produção de bens de capital se acelerou, bem como a taxa de acumulação de capital dos setores de equipamentos pesados – liderados pelas grandes empresas internacionais – o que vêm a caracterizar o auge do ciclo de crescimento econômico e, portanto, a consolidação das bases materiais do capitalismo brasileiro (HENRIQUE, 1999).

⁷⁴ Tais medidas foram tomadas a partir da Reforma Fiscal e Financeira de 1966.

iniciado no após guerra – integração econômica e expansão mundial – o qual foi ampliado quando do acordo geral de tarifas e comércio (GATT), bem como pela “multinacionalização” do capital financeiro monopolista internacional⁷⁵. Segundo Tavares:

“Todos estes programas têm grande impacto no emprego e no crescimento da renda urbana, realimentando a demanda corrente. Assim, a retomada da acumulação de capital, em particular o crescimento do investimento produtivo, deve-se a fatores ‘exógenos’ ao funcionamento corrente do sistema industrial, que retoma um crescimento rápido muito antes que a capacidade gerada pelo investimento do período anterior tivesse sido ocupada [isto é, devido ao aproveitamento mais intenso da capacidade produtiva ociosa]” (Ibid., 1998a, p.92).

Portanto, esse período além de se caracterizar pela oposição a política anterior e, nesse sentido, enfatizar metas à retomada do investimento e da expansão do mercado – liderados pelo investimento das empresas estatais e créditos proporcionados pelo BNDE – visava o estímulo à expansão do consumo via ampliação da capacidade de endividamento das classes médias.

Nesse sentido, vários foram os instrumentos criados para proporcionar o “crédito direto ao consumidor” que estimularia o crescimento da indústria de bens de consumo duráveis via ocupação da capacidade ociosa⁷⁶.

Tabela 2.1.2 – Taxa de crescimento anual por setores industriais	
1968 a 1971	
<i>Setor industrial</i>	<i>Taxa (%)</i>
Ind. Material Transporte	19,1
Ind. Material Elétrico	13,9
Indústria Têxtil	07,7
Ind. Prod. Alimentícios	07,5
Ind. Vestuários e Calçados	06,8

Fonte: SINGER, P. *A crise do “Milagre”: Interpretação Crítica da Economia Brasileira*. RJ: Paz e Terra (1989, p.112)

⁷⁵ Além disso cabe lembrar que as exportações foram alavancadas pelo extenso leque de concessões, incentivos fiscais e subsídios proporcionados pelo Governo Médici (após 1969).

⁷⁶ Também houve expansão da indústria da construção civil, através do BNH-FGTS, a qual proporcionou estímulo fundamental à expansão da economia ao gerar efeitos “para frente” e “para trás” na cadeia de relações inter-industriais.

Embora possamos notar, na indústria, a significativa taxa de crescimento com ênfase na indústria de material de transporte (como podemos observar na tabela acima), esta veio acompanhada de marcantes diferenciações setoriais, ocupacionais, bem como da ampliação das diferenciações salariais. Com relação a essa última e segundo Tavares e Souza,

“a ampliação das diferenciações salariais, juntamente com a queda dos preços relativos dos bens duráveis de consumo, permitiu o ajuste entre a distribuição desigual da renda e os novos padrões de consumo”.

Nesse sentido, tais condições foram propiciadas pela elevação das condições de crédito, bem como pelo desenvolvimento do sistema financeiro – como vimos acima – que puderam ser estendidos à classe média, ainda que sob um padrão de consumo progressivamente diferenciado das camadas de altas rendas.

No que diz respeito às oportunidades ocupacionais, devemos ressaltar o perfil da mão-de-obra absorvida pelo mercado de trabalho que pode, em parte⁷⁷, ajudar-nos a entender as razões dos baixos salários vigentes⁷⁸.

Segundo Dedecca & Baltar, a absorção de mão-de-obra “sem maior qualificação profissional” ficou localizada nas indústrias de transformação e da construção civil – que responderam por 39,4% na década de 60 e 42,4% na década de 70 – as quais favoreceram aquela mão-de-obra deslocada das atividades agrícolas. Por outro lado e requisitando maiores qualificações e escolaridade formal estavam os ramos de “atividade educação, governo, recreação, saúde, transporte e comunicações, bancos e outras atividades financeiras” (1992, p.15).

Assim, do ponto de vista das características do mercado de trabalho formado entre 1956 e 1980:

“(…) seria então constituído de 20 milhões de pessoas classificadas em 3 grupos básicos. De um lado, dois grupos de empregados de grande organização, os funcionários públicos acrescidos de profissionais das áreas de educação e saúde (5 milhões ou 25%) e os empregados dos grandes estabelecimentos (2 milhões ou 10%). De outro lado, os

⁷⁷ Pois não podemos excluir das características do mercado de trabalho as “nossas peculiaridades em termos de formação de preços” (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.18)

⁷⁸ Ver: Figura I: Distribuição do Rendimento da PEA, 1960-1970, em Anexos.

empregados das médias, pequenas e microempresas, incluídas as unidades familiares (13 milhões de pessoas ou 65%).

Além desses 20 milhões de empregados regulares com vínculo estabelecido, as ocupações não-agrícolas absorviam 2,5 milhões de empregados, sem vínculo estabelecido, de microempresas e unidades familiares, 3,5 milhões de autônomos, 2 milhões de proprietários e sócios e 800 mil trabalhadores sem remuneração. No total, eles constituíam 1 de cada 3 ocupados não-agrícolas, ou quase 10 milhões de pessoas, que equivalem a metade do verdadeiro mercado de trabalho. [grifo meu]

Por sua vez, no mercado de trabalho a participação das grandes organizações, especialmente daquela organizada em grandes estabelecimentos, é relativamente pequena e encontra-se subemergida numa massa de emprego muito maior em empresas de tamanhos médio, pequeno e micro”. (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.17-18)

Diante desse cenário, podemos findar que, se por um lado a recuperação econômica⁷⁹ repercutiu de maneira positiva sobre a criação de novos postos de trabalho, bem como às transformações estruturais – que proporcionaram o maior crescimento apresentado pelas indústrias de bens de consumo durável –, por outro lado verificamos que o Estado “coibia que estes benefícios do crescimento econômico se traduzissem em melhores salários e numa redução das disparidades de renda” estagnando, ou até mesmo contraindo, o mercado para “bens salário”: indústria têxtil, alimentícia, etc. e, dessa forma, mantendo e ampliando a exclusão de uma massa considerável da população (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.29).

Nessa perspectiva, Tavares & Souza concluem:

“Assim, a lógica de expansão do mercado para as indústrias explicitou-se por meio das características da distribuição pessoal da renda, dos esquemas de endividamento e do padrão de consumo, configurando a

⁷⁹ O período de recuperação econômica se deu entre 1967 a 1973, período o qual ficou conhecido como “milagre econômico” – como mencionado anteriormente – prevalecendo então o rápido crescimento e queda da inflação proporcionando, portanto, um expressivo incremento do nível de emprego. Para uma análise mais completa, veja tabela, em Anexos, contendo as comparações entre o crescimento do PIB e dos níveis de investimento público e privado.

este nível mais concreto o padrão geral de acumulação da economia brasileira (...)” (1981, p.26).

Ou seja, dessa forma constatava-se que a concentração da renda pessoal havia sido então “estimulada” através da política de salários⁸⁰ e da política de financiamento, que realimentavam o consumo diferenciado das classes médias-altas, assim como a proliferação de serviços pessoais.

Nesse sentido, estavam assim especificadas as “condições” responsáveis pelo reflexo perverso difundido sob a estrutura social, as quais não podem ser atribuídas como manifestação, ainda que passageira e, portanto, “natural”, do estilo de desenvolvimento então adotado – como assim fizera Langoni na sua tentativa de explicar a situação então encontrada – como veremos a seguir.

⁸⁰ Segundo Fishlow, entre 1964 e 1967, os salários mínimos declinaram em 20% devido às “políticas que restringiram severamente os salários nominais, e, simultaneamente, aplicaram a ‘inflação corretiva’ – ajustamento de preços administrados pelo Governo” (1978:183). In: *A controvérsias sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento* (Org.) TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C., Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

2.2 – As divergentes leituras que explicam a controvérsia de 70.

Como vimos no primeiro tópico desse capítulo, o aumento da desigualdade ou deterioração da distribuição de renda foi observado de forma “consensual” quando da análise da década de 60 e 70. No entanto, esse mesmo consenso não se fez presente quando da interpretação das causas que a determinou. Nesse sentido, um grande debate – também denominado controvérsia de 70 – foi travado quando da publicação do Censo Demográfico de 1970. Assim, as principais leituras da controvérsia foram então apresentadas por Langoni⁸¹ e Tolipan & Tinelli⁸².

Como verificamos no tópico anterior, o desenvolvimento econômico do período trouxe consigo uma extraordinária expansão do modo de produção capitalista, produzindo novas relações sociais, novas classes sociais, deslocando grupos populacionais na estrutura produtiva e transferindo outras.

No entanto, o tão esperado avanço da distribuição de renda não aconteceu. Ao invés disso, o resultado final sob a estrutura social foi o aprofundamento da dificuldade ao acesso aos bens e serviços, onde a mudança no padrão de consumo verificada não conseguiu atingir a sociedade como um todo. Na verdade, as transformações apenas enraizaram a reconcentração da renda e a reposição da exclusão social⁸³.

Nesse contexto, a distribuição de renda foi tema de uma ampla análise de estudos durante os anos 70 quando da constatação – a partir da divulgação do Censo de 1970 – da elevação dos índices de concentração pessoal de renda ao longo do período.

⁸¹ Cf. LANGONI, C.G. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil: uma reafirmação*. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 1973, Ensaio Econômico EPGE, nº. 7.

⁸² *Ibid.*, 1978.

⁸³ Segundo alguns críticos, a questão se agrava ainda mais quando analisamos o perfil demográfico e a taxa de crescimento natural do país, isto é, quando verificamos que dado a existência de formas pré-capitalistas, a expansão do modo de produção capitalista cria um excedente populacional dito reserva industrial podendo, ser ou não, agravado pelo crescimento natural.

Na tentativa de explicar os motivos dessa situação, Langoni – o qual teve seu trabalho encomendado pelo Ministério da Fazenda – apresenta suas conclusões, as quais passam a ser o paradigma então aceito e assumido como versão oficial.

Nesse sentido, enquanto de um lado Langoni – amparado pelos argumentos de Kuznets (1955) – conectava a curva em U invertido à Teoria do Capital Humano, numa direção algumas vezes até divergente desta, vários outros trabalhos foram produzidos tendo como principais críticos⁸⁴: Fishlow⁸⁵, Hoffmann e Duarte⁸⁶, Bacha⁸⁷, Malan e Wells⁸⁸ e Tavares e Souza⁸⁹.

A título de organização, tomaremos a versão oficial de Langoni como referência inicial. Nesse sentido, este autor utilizou em seus estudos uma amostra das rendas individuais para constatar a extensão e as causas do aumento da concentração de renda no Brasil detectada no Censo dos anos 70.

2.2.1 – Langoni: O crescimento acelerado e a ineficiência do sistema educacional

O principal objetivo de Langoni foi demonstrar que o rápido crescimento da economia seria o responsável pelo aumento da desigualdade de renda entre as décadas de 1960 e 1970, dada a impossibilidade de acompanhamento entre a corrida tecnológica e a defasagem na qualificação da mão-de-obra. Em outras palavras, devido à desproporcionalidade existente entre os perfis de oferta e demanda de mão-de-obra qualificada ao longo do período de crescimento econômico acentuado.

⁸⁴ Vale ressaltar que grande parte das principais visões da controvérsia podem ser encontradas, além do livro do próprio LANGONI (*Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil*, Rio de Janeiro: Ed. Expansão e Cultura, 1973), na coletânea de textos coordenada por TOLIPAN & TINELLI, intitulada: *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1978 – as quais foram citadas acima.

⁸⁵ Vários são os trabalhos de Fislow, dentre esses estão: 1) *Brazilian Size Distribution of Income*. In *American Economic Review*, v.62, n.2, p. 391-402, 1972.; 2) *Distribuição de renda no Brasil: um novo exame*. Dados, Rio de Janeiro, v.11, p. 10-80, 1973.; 3) *O Grande debate da distribuição de renda: uma réplica mais completa*. Estudos Econômicos, São Paulo, v.4, n.3, p.155-170, 1974 e, 4) A distribuição de renda no Brasil. In: Tolipan, R. & Tinelli, A.C. (coord.). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, p. 159-189, 1978.

⁸⁶ Cf. HOFFMANN, R. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973. HOFFMANN, R. & DUARTE, J.C. *A Distribuição de Renda no Brasil*. Revista de Administração de Empresas, v. 12, n.2, p. 46-66, 1972.

⁸⁷ BACHA, E.L. *Além da Curva de Kuznets: crescimento e desigualdade*. Economia, v.2, p. 173-200, 1978a.

Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (coord.). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, p. 124-155, 1978b.

⁸⁸ In : TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (coord.). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, p. 159-189, 1978.

⁸⁹ Cf. TAVARES, M.C. & SOUZA, P.R. *Emprego e Salários na Indústria, o caso brasileiro*. Revista de Economia Política, 1(1), São Paulo: Brasiliense, 1981.

Para realizar sua análise, este fez uso de dois mecanismos: um primeiro que diz respeito ao que ficou conhecido como o “Efeito Kuznets” e, um outro, que é a Teoria do Capital Humano.

Com relação ao primeiro mecanismo, Langoni pressupunha que havia uma relação entre crescimento econômico e distribuição de renda, a qual sob uma conjuntura específica e, sob uma estrutura sócio-econômica singular, assumiria um formato de U-invertido.

Em outras palavras, isso significava que, nas fases iniciais do desenvolvimento econômico, a concentração de renda aumentaria, por que a maior parte da população que ainda vivia em setores de baixa produtividade – daí ser essa caracterizada pelo baixo nível de renda *per capita* – passaria a migrar para aquelas regiões com maior produtividade.

Assim, a partir do momento que a economia passasse a ter setores predominantemente de alta produtividade, a desigualdade seria reduzida, tornando o nível de renda *per capita* razoavelmente mais elevado.

Com base nessa explanação, o pesquisador (Langoni) argumenta que o aumento da desigualdade na década de 1960 devia-se à própria característica do desenvolvimento econômico pois, segundo ele, este é um processo de desequilíbrios e de contínuas transformações dos setores tradicionais (de baixa produtividade) em setores modernos (de alta produtividade).

Portanto, na fase de crescimento acelerado, tais desequilíbrios se acentuariam provocando um deslocamento da demanda de novos fatores que, em contraposição, encontrariam uma oferta relativamente inelástica no curto e no médio prazo, tanto para o capital humano, como para o capital físico.

Isso significava que a concentração da renda se devia à migração da mão-de-obra dos setores primários – caracterizado pela baixa produtividade e renda pouco concentrada – para os setores modernos cujas produtividades eram altas e as rendas mais concentradas. Nessa perspectiva, Langoni argumentava que tal situação seria temporária, dado que a renda média aumentaria e a taxa de crescimento se estabilizaria, reduzindo assim a desigualdade.

Uma segunda explicação, complementar à primeira, que justificaria o aumento da concentração de renda diz respeito ao que se convencionou chamar de Teoria do Capital Humano. Nesse aspecto se atribuiria aos desequilíbrios no mercado de trabalho tal situação, o que significava dizer que a oferta de mão-de-obra estava relativamente inelástica no curto prazo, diante da demanda por mão-de-obra qualificada.

Segundo Langoni, isso se devia a dois fatores: a expansão tecnológica dos novos setores modernos que passavam a requisitar uma mão-de-obra qualificada vis-à-vis a defasagem do sistema educacional daquele momento.

Para demonstrar sua argumentação, Langoni precisou aceitar dois pressupostos⁹⁰:

- a) Determinação dos salários a partir da teoria neoclássica: essa diz respeito à relação de dependência existente entre a variação do salário real e a produtividade marginal do fator trabalho.
- b) Teoria do Capital Humano, mais especificamente a relação de dependência existente entre a variação da produtividade marginal do trabalho e o nível de educação – treinamento, idade – do trabalhador.

Considerando tais pressupostos, Langoni demonstrou que a mudança educacional entre as décadas de 1960 e 1970 foi significativa e, caso houvesse um modelo competitivo do mercado de trabalho, à medida que a oferta relativa aumentasse, os retornos do fator de produção decresceriam reduzindo, assim, as desigualdades.

Segundo ele, o resultado obtido só não foi este devido à existência de um viés tecnológico em que, ao ser detectado a ocorrência do aumento da demanda em desajuste ao aumento da oferta por mão-de-obra mais qualificada, haveria um aumento no salário dessa mão-de-obra, assim como um aumento da sua participação relativa na distribuição pessoal de renda.

E foi assim que Langoni utilizou um esquema teórico marshalliano estático onde ficou claro que à medida que se aumentava a demanda por mão-de-obra qualificada – curva de oferta relativamente inelástica –, o salário tenderia à aumentar muito, em contraposição ao nível de emprego, que tenderia a aumentar pouco.

No entanto, quando passou a utilizar um modelo dinâmico, ele supôs que a velocidade de crescimento da demanda por mão-de-obra qualificada (que depende do crescimento tecnológico) era mais acelerada que o crescimento de sua oferta, que dependia da velocidade da expansão educacional, resultando daí um aumento elevado dos salários dessa mão-de-obra qualificada (LANGONI, 1973: p.188-189).

Segundo ele, a reversão do processo poderia ocorrer somente e, na medida em que houvesse maiores investimentos em educação os quais propiciariam a elevação na produtividade da mão-de-

⁹⁰ Langoni aceitou esses dois pressupostos para que pudesse então concluir a relação de dependência existente entre a variação do salário real e o nível de educação (Ibid., 1973).

obra disponível no mercado de trabalho. Isto é, proporcionariam melhores condições de formação, de qualificação da mão-de-obra e, conseqüentemente, uma maior remuneração do trabalho e assim, uma melhora na distribuição pessoal da renda.

“Em suma, admitia o autor que o perfil de distribuição de renda seria modificado à medida que a sociedade aprofundasse seu desenvolvimento, cabendo tomar a débil situação de renda da população brasileira, no início dos anos 70, como um desajuste momentâneo inexoravelmente presente na fase de grande transformação da estrutura produtiva” (DEDECCA & BALTAR, 1992, p.20)

A partir dessas aferições, o trabalho de Langoni passava então a ser assumido pelo governo militar como versão oficial, sendo assim alvo de diversos críticos que recusavam-se a aceitar a leitura até então proposta.

Se contrapondo aos argumentos de Langoni encontramos leituras críticas que podem ser encontradas na coletânea de Tolipan & Tinelli.

2.2.2 – Fishlow: A crítica aos efeitos da política de estabilização (PAEG) e a corrosão dos salários reais.

Uma primeira leitura que aqui estaremos analisando é a de Fishlow⁹¹ (1978). De acordo com sua visão e, apesar de reconhecer a ocorrência do Efeito Kuznets quando da passagem de uma economia agrícola para uma outra então urbano-industrial e sua influência desfavorável no perfil educacional prevalecente⁹², este faz uso do cálculo do Índice de Theil para comprovar a existência da relação entre a concentração pessoal da renda e a política de estabilização⁹³ aplicada durante o período do governo de Castello Branco (1964 a 1967).

⁹¹ Fishlow foi um dos primeiros economistas a despertar para o fato de que o crescimento econômico dos anos 60 não era uma medida de desempenho econômico e social satisfatória, devendo-se, ao invés deste, considerar a maneira pela qual o aumento do PIB foi distribuído para população.

⁹² Cf. TOLIPAN, R & TINELLI, A.C., 1978, p.182.

⁹³ Segundo suas próprias palavras: “(...) é razoável presumir que a estabilização tem maior parcela de responsabilidade, do que o crescimento, na crescente desigualdade” (Ibid, 1978, p.183).

Segundo ele, a principal causa do aumento da concentração⁹⁴ foi o efeito que o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) exerceu sobre o salário mínimo real⁹⁵ e sobre o salário médio, portanto, mais especificamente, a política salarial adotada.

De acordo com essa política, os reajustes salariais eram concedidos segundo uma subestimativa da inflação prevista, isto é, o governo previa uma inflação menor do que efetivamente era, corroendo assim os salários⁹⁶, ou melhor, causando a perda do poder de compra do salário e da participação relativa dos trabalhadores na renda total.

Além disso, o repasse da produtividade ao salário não era integral, o que Fishlow defende ser essa uma medida proposital, favorecendo, portanto, a elevação da participação da parcela mais rica da população na renda total, qual seja: a classe empresarial. De acordo com ele:

“(…) Assim, o aumento da desigualdade mede o fracasso de instrumentos monetários e fiscais convencionais aplicados durante a administração Castelo Branco”. (Ibid., 1978, p.185)

Fishlow, apesar de não atribuir um peso significativo à educação, impõe a idéia de que a renda dos trabalhadores mais qualificados⁹⁷ pudesse ter aumentado mais que daqueles trabalhadores com menor qualificação devido à corrosão dos salários reais⁹⁸ destes últimos trabalhadores – como mencionamos acima – corroborando assim para a regressão da distribuição da renda.

2.2.3 – Hoffmann & Duarte: A compressão salarial

Reiterando a influência dos salários na mudança da concentração de renda encontramos também Hoffmann & Duarte (1972), Hoffmann (1978), bem como Bacha (1978), Malan e Wells (1978).

⁹⁴ Ver Tabela IV: Distribuição da renda, 1970, em Anexos.

⁹⁵ De acordo com a política governamental de Castello Branco, a aplicação da “inflação corretiva” fez com que o salário mínimo real declinasse em 20% em contraposição a renda *per capita*, que avançou em 22% no mesmo intervalo de tempo. Segundo Fishlow, é provável que esse avanço tenha se concentrado nos setores urbanos com renda acima da média, assim como nos subsetores de finanças, nos cargos administrativos, etc..

⁹⁶ Vale ressaltar que, além disso as negociações entre empregados e patrões estavam proibidas, assim como o direito dos sindicatos fazerem greves ou entrarem em dissídios – de acordo com a Lei 4.725 de 13/06/1965 – o que fazia piorar ainda mais a situação, visto que esses nem ao menos poderia reivindicar a correção de tais reajustes salariais concedidos.

⁹⁷ Essa seria, portanto, a origem da abertura do leque salarial, como veremos logo mais.

⁹⁸ Nesse sentido Fishlow se contrapõe a explicação de Langoni – já que atribui a corrosão dos salários reais o fator determinante ao aumento da desigualdade – dado que este último considera a desproporcionalidade entre os perfis da oferta e demanda de mão-de-obra como a peça chave da desigualdade de rendimentos.

De acordo com os primeiros, uma das principais causas da concentração foi a compressão salarial que podia ser notada quando da observação e constatação da existência de um aumento na diferença entre os salários médios dos empregados administrativos e dos operários – fato esse que pode ser observado quando da nossa análise no tópico anterior .

De acordo com Hoffmann & Duarte, a compressão salarial podia ser notada quando da observação das características presentes no processo de industrialização do Brasil:

“sejam o uso de técnicas de capital-intensiva nos setores dinâmicos da indústria, a desorganização do mercado de trabalho derivada da existência de excedentes estruturais de mão-de-obra, e, mais recentemente, a fragilidade das organizações sindicais, o salário médio de grande parcela dos trabalhadores da indústria permanece desvinculado dos ganhos de produtividade no setor e amarrado ao mínimo estabelecido institucionalmente” (1972, p.61)

Nessa perspectiva, os dados estimados⁹⁹ constataram que o salário médio dos operários era de 50% do salário médio dos empregados administrativo em 1966, chegando a uma percentagem igual ou inferior a 45% em novembro de 1968 e em novembro de 1969, contribuindo assim para o aumento da concentração da renda entre os assalariados da indústria.

Ou seja, devido à manutenção dos parâmetros da política salarial, os ganhos de produtividade obtidos a partir daqueles setores dinâmicos, apenas beneficiaram uma restrita parcela da população, enquanto uma maioria tinha sua renda real retraída. Nesse sentido e, diferentemente do que Langoni argumentava, Hoffmann esclarece:

“a remuneração de parte dos empregados administrativos, particularmente dos executivos das empresas, é estabelecida por forças sociais que regulam o nível de renda das classes dominantes (a ‘elite do poder’, conforme Mills), e não em função da oferta e da demanda de mão-de-obra” (1978, p.110)

Segundo Hoffmann (1978), além dos fatores acima delineados, o desenvolvimento industrial teria contribuído para mais três outros aspectos então relacionado ao processo de concentração, dentre estes:

⁹⁹ Para maiores detalhes, cf. HOFFMANN, 1978, p.110.

- a) os salários reais – especialmente quando excluídos os empregados administrativos – que cresceram menos que a produtividade;
- b) a tendência ao uso de tecnologia capital-intensiva dado que, consideradas as diferenças de produtividade e estrutura produtiva, os setores com tais características foram mais favorecidos no processo conjunto de crescimento e concentração de renda;
- c) reflexo sobre fenômenos sociais, particularmente a provável relação entre a concentração de renda e o aumento da delinquência.

2.2.4 – Bacha: A abertura do leque salarial e a estrutura hierárquica.

Ainda nesse contexto encontramos Bacha (1976 e 1978b), que desenvolveu uma teoria compatível com a compressão salarial de Hoffmann & Duarte, bem como com as idéias desenvolvidas por Fishlow em sua análise da política salarial.

A hipótese inicial aceita dois fatos como verdadeiros: o primeiro diz respeito ao processo de substituição – o qual fez aumentar a quantidade de empresas de grande porte, o segundo admite o aumento da classe média¹⁰⁰.

A análise de Bacha (1978) está baseada nos modelos duais marxista¹⁰¹ de Dahrendorf (1959, apud Bacha, 1978b, p.126). De acordo com Dahrendorf, trabalho e capital são decompostos em outras sub-classes, dando origem a:

- a) classe dos executivos e dos burocratas, a partir da separação entre propriedade e controle dentro da classe de dirigente e proprietários. Estes seriam então denominados: *White-Collars*;
- b) classe dirigida¹⁰², essa decomposta por segmento de qualificação, isto é, nível de escolaridade, também denominados *Blue-Collars*.

Segundo tal análise, Bacha (1978b, p.127) verifica que uma empresa capitalista apresenta uma relação hierárquica de autoridade e subordinação, recorrendo então à economia gerencial das firmas onde deixa transparecer a influência da análise de Williamson. Nessa perspectiva, conclui

¹⁰⁰ Ambos fatores não serão aqui descritos, dado serem os mesmos explicados ao longo do tópico anterior.

¹⁰¹ Uma das idéias principais desse modelo diz respeito à dicotomia básica de uma sociedade capitalista, onde esta é dada pela oposição entre capital e trabalho.

¹⁰² A classe dirigida era formada pelos trabalhadores e funcionários: não-qualificados, semi-qualificados e qualificados (BACHA, 1978b, p.127).

argumentando que os problemas de escolhas de objetivos são mediados e resolvidos por estruturas gerenciais¹⁰³.

Nesse sentido, ele faz uso desta análise a fim de lidar com os problemas de escala onde, tanto o setor de serviço governamental, como o setor moderno produtivo seriam internamente organizados de modo hierárquico.

Como conseqüência, tal hierarquia influenciaria na estrutura salarial média entre funcionários da gerência e executivos (*White-Collars*) e empregados executores de tarefas, isto é, subordinados (*Blue-Collars*).

Neste contexto e, considerando a segmentação existente no mercado de trabalho, Bacha (1978b, p.124) faz uso de argumentos de natureza sociológica e organizacional para demonstrar que a remuneração dos *White-Collars* depende da hierarquia existente nas firmas, estando o objetivo destes alinhado ao do dono do capital e, nesse sentido, vinculada aos movimentos do lucro das empresas¹⁰⁴, enquanto os salários dos *Blue-Collars* seriam definidos no mercado de trabalho neoclássico.

Bacha parte dessa idéia e argumenta que a taxa de exploração, vigente no sistema, determinará a remuneração relativa dos gerentes e, portanto, a distribuição de renda. No entanto, não podemos aqui deixar de mencionarmos o fato de que a taxa de exploração, neste período, estava viesada em favor dos gerentes, dado que uma restrição havia sido imposta pelo governo à sindicalização.

Portanto, não apenas a abertura do leque salarial – existente devido a dicotomia existente entre os *White-Collars* e os *Blue-Collars*, isto é, a hierarquia – seria identificada como o fator determinante do aumento da concentração de renda na década de 1960, mas também estaria aí incluído o governo, que retirou a chance de barganha por melhores condições salariais dos trabalhadores.

2.2.5 – Malan & Wells: Breve questionamento das limitações da análise de Langoni

O último a ser analisado é Malan & Wells que fazem uma análise detalhada – capítulo a capítulo – e apontam as inconsistências dos argumentos utilizados por Langoni.

¹⁰³ Uma fragilidade da análise de Bacha diz respeito à explicação do mecanismo pelo qual o salário gerencial se afinaria aos lucros. Segundo sua argumentação, os gerentes acabam por se tornarem sócios das firmas – mesmo que não sejam acionistas – de tal forma que os seus interesses convergiriam aos dos proprietários do capital. (1978b, p.132).

¹⁰⁴ Para Bacha (1973, p.941 e 1978b, p.132), a imperfeição do mercado de trabalho e da relação pessoal entre patrão e gerente parece ser a responsável pela maior evidência teórica da ligação entre o salário gerencial e lucro da empresa.

De acordo com estes, os argumentos utilizados são considerados por eles como insatisfatórios, insuficientes e até mesmo nulos. Essa conclusão se deve, principalmente, às variáveis utilizadas, pois parece que:

“não apenas tem um relativamente reduzido poder explicativo como também é provável que estejam servindo para mascarar as verdadeiras variáveis explicativas” (1978, p.252).

Dentre as críticas a Langoni encontra-se a sua limitada compreensão do funcionamento de um regime capitalista de caráter oligolístico, fator fundamental para a estruturação dos argumentos a serem desenvolvidos quando da análise do período em questão, dado as transformações no padrão de acumulação e, conseqüentemente, no consumo e distribuição de renda.

Devido a tal limitação, Malan & Wells consideram o debate realizado por Langoni a respeito do caráter do desenvolvimento, praticamente nulo.

No que diz respeito às causas do aumento da desigualdade na distribuição da renda, estes autores avaliam e verificam que tais referências são insatisfatórias, pois as hipóteses levantadas por Langoni não suportam uma análise melhor fundamentada.

O mesmo acontece quando da suposição da “teoria do capital humano”, pois segundo eles: “é impossível medir a ‘produtividade’ dos indivíduos, o que se faz é supor que seus rendimentos, tal como observados, refletem essa produtividade, o que torna impossível submeter a qualquer teste empírico as hipóteses básicas da teoria” (1978, p.258).

De forma resumida, três eram as deficiências fundamentais apresentadas por estes autores:

“(…) a análise é insatisfatória nos próprios termos em que o autor procura tratar a questão; [isto por que] Langoni é inteiramente omissa no que se refere às relações entre distribuição da renda com as diferentes formas de condição da política econômica e com o peculiar padrão de desenvolvimento capitalista no Brasil, ao longo da década de 60. [Portanto,] a panglossiana visão do futuro explícita na obra do autor, segundo a qual ‘o desequilíbrio’ entre oferta e procura de mão-de-obra que teria sido o responsável pelo aumento observado de desigualdade na década é autocorrigível a longo prazo pela simples expansão apropriada da oferta, constitui mais um ato de fé na operação

das forças do mercado que a eventual conclusão de uma análise científica” (1978, p.261-262)

Capítulo III – O impasse à melhora da distribuição de renda

Introdução

Ao longo desse trabalho vimos que o avanço do capitalismo proporcionou uma fratura econômica e social – dado, principalmente, o não aproveitamento das oportunidades propiciadas pela fase de crescimento econômico intenso – tendo como resultado último, uma profunda desigualdade no perfil distributivo - seja ao acesso aos bens e serviços, seja à cultura.

Verificamos que o padrão de acumulação fundado nos esquemas de financiamento e políticas salariais específicas proporcionaram aumento no nível de emprego, bem como mudanças no padrão de consumo que viabilizaram a entrada das classes médias-baixas no mercado. No entanto, tais benesses tiveram o seu lado amargo quando da constatação do aumento na desigualdade da distribuição de renda via aprofundamento das disparidades salariais.

Nesse contexto e, considerando que a partir da segunda metade dos anos 70¹⁰⁵, o país – bem como o mundo, que assiste ao fim de um grande ciclo expansivo no capitalismo avançado – mergulha no fim do longo ciclo de crescimento da economia, explicitando, portanto, que uma trajetória de maiores alterações no padrão de vida da população brasileira seria algo muito complicado não apenas devido à ausência de crescimento sustentado, mas principalmente devido às transformações na estrutura industrial produtiva, no mercado de trabalho, assim como nas políticas de responsabilidade do Estado, fossem essas econômicas ou sociais.

Assim, mudanças estruturais expressivas deveriam se manifestar sob a configuração de uma retomada do desenvolvimento, de tal forma que este pudesse sugerir uma recuperação, não apenas no que diz respeito à estrutura de ocupação, ao nível de emprego e renda, mas também ao padrão de financiamento e endividamento do Estado, assim como uma reorganização da estrutura produtiva.

Mas ao invés disso, uma verdadeira crise se instalava quando das conseqüências da crise mundial, desfavorecendo as condições do Estado para uma possível retomada, seja pela repercussão que esta teve sob ele próprio – crise da dívida externa, dentre outros problemas – seja pelo resultado do Produto Interno Bruto e, nesse sentido, menor dinamismo imputado à estrutura produtiva.

¹⁰⁵ A crise mundial nos anos 70 proporcionou uma explosão dos juros sobre a dívida, desencadeando aceleração inflacionária e estagnação econômica, assim, inviabilizando algumas tentativas de modificação da estrutura social no que diz respeito à Constituição de 1988 – dado à emergência de um novo governo com concepções conservadoras – sobretudo com o advento das novas orientações enunciadas a partir da hegemonia do projeto neoliberal.

Assim, sob o conhecimento de que ganhos de bem-estar só são viabilizados quando da convergência entre os ganhos de produtividade e aqueles de produto, tínhamos a verdadeira visão de que havia-se encurtado o horizonte rumo a uma melhora no perfil de distribuição de renda.

Este cenário de “paralisia” no que diz respeito à possibilidade de mudanças estruturais e sustentáveis foi mantida – mesmo diante das transformações dos anos 90 – assegurando a tendência à deterioração da distribuição da renda.

Sáimos, portanto, de uma situação de crescimento econômico vis-à-vis todas aquelas transformações observadas para uma outra, onde o desempenho é baixo, há declínio da produtividade média nacional, enfim, onde as políticas econômica e social não são capazes de propiciarem uma maior participação da renda do trabalho e, nesse sentido, mudanças significativas no perfil da distribuição de renda nacional.

O objetivo desse capítulo é demonstrar o processo acima descrito no que diz respeito às duas últimas décadas, identificando as transformações na trajetória da economia, bem como a repercussão desta sobre o mercado de trabalho e, conseqüentemente, sobre a renda.

No segundo tópico deste capítulo, observaremos a existência de duas vertentes que interpretam as duas últimas décadas. De um lado, os estudos desenvolvidos por pesquisadores do IPEA atribuem à desigualdade de educação, o persistente e elevado grau de desigualdade pessoal da renda. De um outro lado, um conjunto de pesquisas revelam a importância do funcionamento da economia sobre as mudanças na distribuição da renda. Essa vertente nos mostrará que um adequado funcionamento da economia somado à políticas sociais, são elementos cruciais a uma possível e sustentável tendência de redução da desigualdade.

3.1 – As alterações de trajetória da economia brasileira nos últimos anos

Nos anos 70, o mundo assistiu ao fim de um grande ciclo expansivo no capitalismo avançado, pois sob as conseqüências dos dois choques do petróleo (1973 e 1979)¹⁰⁶, os EUA se viram obrigados a valorizarem a sua moeda – condição necessária à retomada de sua hegemonia – elevando a sua taxa de juros¹⁰⁷ e mudando a sua política monetária (recessiva), ou seja, através de uma política Keynesiana às avessas, os EUA retomam a diplomacia do dólar forte.

Se, por um lado, tais mudanças proporcionaram várias falências de empresas e bancos americanos (35 destes bancos, quebraram) e aumentaram, em muito, o déficit fiscal estrutural (é o país com o maior déficit fiscal existente), estas conseguiram conquistar taxas de crescimento da ordem de 7 a 8% a.a., ainda na primeira metade dos anos 80. Por outro lado, tais medidas também proporcionaram o que Maria da Conceição Tavares¹⁰⁸ chamou de uma pressão verdadeiramente “imperial” sobre o resto do mundo, reduzindo o comércio mundial, estancando o crédito aos países da periferia e deslocando os grandes bancos internacionais à Nova Iorque.

Nesse sentido, também os países europeus foram obrigados a acompanhar a política monetária restritiva dos americanos, para que também as suas moedas não se desvalorizassem no final de 1984. Estes aumentaram suas taxas de juros agravando ainda mais a liquidez no mercado financeiro internacional.

No Brasil, o constrangimento provocado pela interrupção do crédito desencadeou a crise da dívida externa rompendo com a continuidade do ciclo de crescimento¹⁰⁹, assim como desencadeou a crise da dívida social.

Neste contexto e tendo em vista o enorme endividamento acumulado até aquele momento, nosso país entra em um processo de insolvência externa, aonde a dívida externa chegou a US\$ 93 bilhões de dólares em 1983, conforme podemos observar na Tabela, abaixo¹¹⁰.

¹⁰⁶ No final dos anos 70, o preço do petróleo explodiu, passando de US\$ 12,4 por barril para US\$ 34,4. Tal aumento provocou um adicional nas despesas da balança comercial brasileira de US\$ 37,7 bilhões entre 1979 e 1983.

¹⁰⁷ A taxa básica de empréstimos bancários nos EUA subiu de 5,7% em 1975 para 18,8% em 1984. O impacto desse aumento sobre o pagamento de juros da dívida externa passou de US\$ 2,7 bilhões em 1978 para US\$ 11,4 bilhões em 1982.

¹⁰⁸ Cf. TAVARES, M.C. *A retomada da hegemonia americana*. Revista de Economia Política, São Paulo, v.5, n.2, abr/jun, 1985.

¹⁰⁹ Segundo Dedecca (2004, p.1), “o longo ciclo de crescimento da economia brasileira havia se esgotado com o milagre econômico (1967-73). [No entanto], a decisão de, a ferro e a fogo, manter as taxas de crescimento do início da década postergou para o início dos anos 80 a desaceleração, abrupta da atividade econômica”.

Tabela 3.1.1 – Dívida Externa Total, 1979-1989
(US\$ bilhões)

<i>Ano</i>	<i>Longo e Médio Prazo</i>	<i>Curto Prazo</i>	<i>Total</i>
<i>1979</i>	49,9	5,9	55,8
<i>1980</i>	53,8	10,3	64,4
<i>1981</i>	61,4	12,5	73,9
<i>1982</i>	70,2	15,1	85,3
<i>1983</i>	81,3	12,2	93,5
<i>1984</i>	91,0	10,9	102
<i>1985</i>	95,8	9,3	105,1
<i>1986</i>	101,7	9,4	111,2
<i>1987</i>	107,5	13,6	121,1
<i>1988</i>	102,5	10,9	113,5
<i>1989</i>	99,2	16,2	115,5

Fonte: BACEN

O resultado pode ser observado quando analisamos o comportamento da taxa de inflação. Esta manteve-se ao redor de 25% ao ano nos primeiros anos da década de 1970 e atingiu 85% em 1980, chegando a 180% em 1984 – desequilíbrio nas contas públicas¹¹¹ – apesar dos cortes nos gastos correntes e nos investimentos. Os problemas com o serviço da dívida pública eram gritantes, uma vez que as altas taxas de juros impostas pelo governo para conter a inflação e atrair capital externo ampliava o gasto público e tornava ineficazes as medidas tradicionais de controle orçamentário. O período foi marcado pela ênfase aos juros pagos sobre a dívida pública, que tornaram-se os mais importantes componentes entre os gastos governamentais¹¹².

Assim, o Estado estava “preso” às conseqüências da ruptura de financiamento da economia que se refletia no entrave das relações, tanto das políticas macroeconômicas, quanto dos de capital, bem como dos organismos multilaterais.

¹¹⁰ Este endividamento, portanto, além de perdurar ao longo da década, esteve na origem da deterioração das contas internas do país (crise fiscal do Estado), na queda da atividade econômica e na disparada da inflação.

¹¹¹ Um breve balanço da década de 80 nos mostra, portanto, que o Brasil acumulou um saldo comercial total de US\$ 99,5 bilhões. Com relação à remessa sob a forma de lucros e dividendos, assim como os juros sobre a dívida, foram remetidos US\$ 9,1 bilhões e pagos US\$ 97,3 bilhões, respectivamente. Estruturalmente deficitário, o balanço de serviços foi de US\$ 141,9 bilhões que, ao serem descontados o saldo comercial, se transforma em US\$ 42,4 bilhões de déficit em transações correntes, desconsiderando as transferências unilaterais. Assim, o Brasil se torna, nos anos 80, exportador líquido de capitais, dado que a entrada de capitais externos estava relativamente estagnada. Foi, portanto, a partir dessa conjuntura que essa década passa a ser conhecida como a “década perdida”, momento em que o país obteve uma taxa de crescimento de 2,93% ao ano e 0,86% de crescimento do PIB por habitante. Ver: Tabela V: Balanço de Pagamentos (1980-1989), em Anexos.

¹¹² Cf. também: Tabela VI: Variáveis macroeconômicas, 1980-1989, em Anexos.

Por outro lado, era possível verificar a existência de uma desigualdade nos ritmos de acumulação entre os vários setores. Nesse sentido e, segundo Belluzzo & Tavares, tais evidências pareciam confirmar a impossibilidade de se dar continuidade a uma economia baseada no DIII (bens de consumo durável), dado sua estrutura oligopolizada – a qual seria tida como que um obstáculo a reais avanços tecnológicos – e, também, à impossibilidade de se manter um ritmo de concentração de renda tão acentuado, por tanto tempo (1983:122). Ainda com relação a este último ponto, tentou-se através da implementação do II PND (Plano de Desenvolvimento), mudar tal estrutura deslocando o eixo principal da acumulação do setor DIII para o DI, bem como anunciou-se uma “política social” – ambas aplicadas sem muito sucesso.

Somando-se a este quadro, sanciona-se uma política de ajuste exportador, transferindo renda do setor público para todos os segmentos líquidos do setor privado, assim como dos salários para o lucro. Segundo Henrique,

“a aceleração inflacionária, a estatização da dívida privada externa, as taxas de juros elevadas foram ampliando a dívida pública e deteriorando progressivamente as finanças do Estado. (...). A mobilização de instrumentos heterodoxos, assentados no controle de preços, mostraram-se inócuos no combate à inflação. A restauração das finanças públicas de forma a recompor a capacidade de financiamento público era problemática, uma vez frustradas as reformas propugnadas pelos setores progressistas desde o início da década. Por outro lado, as medidas ortodoxas tão ao gosto de credores externos e internos (fim da indexação salarial, corte de gastos, aumento da carga tributária, venda de patrimônio público) esbarravam em interesses e imperativos da transição política.” (1999, p.120).

No tocante aos lucros, estes tiveram uma acentuada redução vis-à-vis ao investimento direto estrangeiro nessa década, quando comparada à década de 1970. Tal redução se deve não apenas à redução nos fluxos de entrada, mas também ao crescimento na repatriação de capital e remessa de lucros. Segundo Gonçalves¹¹³,

“as empresas de capital estrangeiro beneficiaram-se das elevadas taxas de juros vigentes no mercado financeiro doméstico para obter lucros

¹¹³ In: GONÇALVES, R. (1999) *Globalização e Desnacionalização*, São Paulo, Ed. Paz e Terra.

financeiros, que compensaram a queda do lucro operacional” (1999, p.67).

Para contrabalançar a queda do lucro operacional, essas empresas buscaram ampliar as exportações, assim como concentrar capital – como estratégia defensiva – e racionalizar custos, normalmente, demitindo trabalhadores, entre outras medidas. De acordo com a CEPAL¹¹⁴:

“Los desequilibrios macroeconómicos de los años ochenta alcanzaron magnitudes sin precedentes. Tales desajustes se dieron, además, en forma simultánea en los planos externo, fiscal y productivo, manifestándose en forma de estrechez de divisas, altas tasas inflacionarias, baja inversión y subutilización de la capacidad instalada. Por otra parte, (...) tanto los desbordes inflacionarios como el intento de restaurar los equilibrios significaron ingerentes costos sociales, traducándose, de hecho, en mayores desigualdades. Una lección central que emerge de la experiencia de los años ochenta es que, para crecer en forma sólida y sostenida, es indispensable mantener los equilibrios macroeconómicos”. (1990, p.48)

Como podemos ver, a natureza da dinâmica econômica brasileira foi marcadamente regressiva, estando a taxa de crescimento atrelada ao comportamento das exportações, assim como do saldo comercial obtendo, inevitavelmente, como consequência a estagnação do produto¹¹⁵, dos investimentos produtivos, bem como a quebra dos mecanismos de reprodução da sociedade, assentados na expansão rápida do consumo moderno e do emprego.

No tocante a este último e, segundo a CEPAL (1989), o reflexo dessa conjuntura somado ao rápido crescimento da população economicamente ativa¹¹⁶ desestruturou o mercado de trabalho, contribuindo assim para o aumento das taxas de subemprego, bem como para a paralisia do nível de

¹¹⁴ Cf. CEPAL, *Transformación Productiva com Equidad*. Santiago, Chile, 1990.

¹¹⁵ Provocada por medidas como: como controle monetário, corte nos gastos públicos, elevação dos juros internos e redução do salário real (arrocho salarial). Somente a partir de 1984 o país conquista elevadas taxas de crescimento – as quais estiveram baseadas nos gastos de consumo, bem como na recuperação da ocupação.

¹¹⁶ Segundo BALTAR & HENRIQUE (1994), o rápido crescimento da população ativa deveu-se, principalmente, a continuidade da entrada da mulher no mercado de trabalho, que já tinha aumentado intensamente ao longo dos anos setenta.

renda gerado, restabelecendo assim a tendência de desigualdade na distribuição dos rendimentos¹¹⁷, principalmente nos setores não-agrícolas, que trataremos a seguir.

No que diz respeito ao crescimento da população economicamente ativa, esta manteve-se superior às taxas de expansão do Produto Interno Bruto, o que somado as mudanças nos mecanismos de reprodução da sociedade – como vimos – propiciaram modificações na estrutura de ocupação¹¹⁸.

Nesse sentido, observando os dados da PNAD, verificamos que as indústrias de transformação e da construção civil sofreram uma sensível diminuição das oportunidades ocupacionais entre os ocupados urbanos, apesar de apresentarem comportamentos mais favoráveis do que o setor do comércio, dos serviços sociais e da administração pública.

Tabela 3.1.2 – Distribuição da ocupação não-agrícola, segundo ramos de atividades 1979-1989

<i>Ramos de atividade</i>	<i>1979 (%)</i>	<i>1989 (%)</i>
<i>Indústria de transformação</i>	22,9	20,7
<i>Construção civil</i>	10,1	8,1
<i>Outras atividades industriais</i>	2,3	2,0
<i>Comércio de mercadorias</i>	14,3	16,0
<i>Prestação de serviços</i>	22,5	22,9
<i>Serviços auxiliares da atividade econômica</i>	3,8	4,2
<i>Transporte e Comunicação</i>	5,5	4,9
<i>Atividades sociais</i>	9,7	11,3
<i>Administração pública</i>	5,3	6,2
<i>Outras atividades</i>	3,6	3,7
<i>Total</i>	100,0	100,0

Fonte: IBGE – PNAD, 1979 e 1989. Apud BALTAR & HENRIQUE, 1994.

De acordo com a tabela acima, não somente a indústria de transformação sofreu queda, mas como reflexo da estagnação econômica, também o setor da construção civil, de outras atividades industriais e de transporte e comunicação tiveram sua participação reduzida.

¹¹⁷ De modo geral, os ocupados de remunerações inferiores foram os mais prejudicados, enquanto que os ocupados em atividades de maiores remunerações auferiram rendas ainda maiores, reforçando a desigualdade do perfil distributivo e o estreitamento de oportunidades de mobilidade ascendente entre os diferentes estratos sociais.

¹¹⁸ Uma comparação entre as décadas de 1960-70 e 1970-80 em relação a geração de oportunidades ocupacionais, pode ser vista na Tabela VII: Geração de oportunidades ocupacionais não-agrícola, em Anexos.

Já com relação às modificações nas posições na ocupação não-agrícolas, os dados apontam um aumento do trabalho por conta própria, do emprego sem carteira, do emprego total da administração pública e nas atividades sociais. Em contraposição, houve uma perda relativa da importância do assalariamento formal (administração pública e atividades sociais, bem como aqueles com carteira nos demais ramos de atividade), conforme podemos verificar na tabela abaixo.

Tabela 3.1.3 – Distribuição dos ocupados não-agrícolas, segundo posição na ocupação 1979-1989

<i>Posição na ocupação</i>	<i>1979 (%)</i>	<i>1989 (%)</i>
<i>Emprego em atividades sociais e de administração pública</i>	14,4	16,6
<i>Emprego industrial com carteira de trabalho</i>	17,8	15,0
<i>Outros empregos com carteira de trabalho</i>	26,9	24,0
<i>Emprego sem carteira de trabalho</i>	17,1	18,9
<i>Trabalho por conta própria</i>	17,9	19,1
<i>Empregadores</i>	3,8	4,3
<i>Trabalho sem remuneração</i>	2,1	2,1
<i>Total</i>	100,0	100,0

Fonte: IBGE – PNAD, 1979 e 1989. Apud BALTAR & HENRIQUE, 1994.

Como consequência das modificações nas posições na ocupação, verificamos também o aumento da participação do emprego informal, isto é, dos empregados sem carteira, dos trabalhadores por conta própria, dos empregadores e dos trabalhadores sem remuneração. Essa informalização está associada à proliferação de pequenos negócios, do trabalho autônomo, bem como do lento crescimento do emprego formal, como vimos acima.

Apesar desse cenário, a renda total gerada nas atividades não-agrícolas aumentou mais que a ocupação no conjunto destas atividades, porém sendo distribuída de forma desigual ao longo da década. Segundo Baltar & Henrique,

“Em suma, o aumento da desigualdade de renda dos ocupados não-agrícolas na década de oitenta não deve ser atribuído pura e

simplesmente à proliferação do emprego assalariado sem carteira e mal remunerado nos pequenos negócios. Também pesou a expansão do trabalho por conta própria, mas, ao contrário do esperado, cresceu aquele de alta renda”. (1994, p.614)

Esse é o quadro apresentado no final dos anos 80¹¹⁹, onde além de ter sido marcado pela estagnação, pela inflação e sua repercussão sobre a estrutura da ocupação – como vimos – está diante dos resultados das eleições majoritárias, que enfocavam duas diretrizes básicas. De um lado, no campo social, novos instrumentos políticos permitiriam a construção de ações focalizadas cuja função seria privilegiar os mais desprotegidos econômica e socialmente¹²⁰. De outro, no campo econômico, ganha peso a tese de que a grande participação do Estado na economia, bem como o fechamento do mercado interno ao comércio internacional¹²¹ seriam a “fonte” da instabilidade econômica.

Nesse sentido, seguindo a orientação das principais instituições internacionais, adota-se as propostas de um conjunto de políticas, conhecido na literatura como: “Consenso de Washington” ou “novo modelo econômico”¹²².

As propostas desse modelo seguiam, basicamente, duas “linhas”¹²³: de um lado, estavam as orientações do FMI e suas recomendações sobre a estabilização ligadas aos programas de ajuste

¹¹⁹ Mais especificamente o período entre o final de 1986 – marcado pelo fracasso do Plano Cruzado – e o final de 1992 quando da saída do presidente Collor. Vale lembrar que entre esse período, dois planos de estabilização, de conteúdos heterodoxos, foram implementados, quais sejam: Plano Bresser (jun/1987) e Plano Verão (jan/1989), ambos fracassados em seus propósitos.

¹²⁰ Nesse sentido eram transpassados os “valores”, pois “enquanto a Constituição encontrava-se fundada em políticas de caráter universal, a nova orientação política propunha a sua troca por outra de caráter focalizado. Essa perspectiva era reforçada pelas novas condições de financiamento das agências internacionais, que condicionavam o aporte financeiro à definição de políticas sociais focalizadas” (DEDECCA, C.S. *Anos 90: a estabilidade com desigualdade*. In: *Trabalho, mercado e sociedade – O Brasil nos anos 90*. Proni, M.W e Henrique, W. (Org.): Editora Unesp, 2003, p.73).

¹²¹ Nesse contexto, a retomada do crescimento estaria limitada pelo esgotamento da perspectiva estruturada no processo de substituição de importações. Além da liderança do Estado na economia e das políticas de protecionismo comercial, o processo de substituição de importações se caracterizava pela repressão financeira e forte regulamentação dos mercados, em específico, do mercado de trabalho e, por isso, as reformas tão focalizadas não apenas na abertura comercial e financeira, mas também de desregulamentação dos mercados, privatização das estatais e serviços públicos, dentre outros que se encontram resumidos na Tabela VIII: Sumário do Consenso de Washington, em Anexos.

¹²² Esse “modelo de crescimento” argumenta que o próprio modelo de industrialização adotado – qual seja: o modelo de industrialização por substituição de importações – teria originado os desequilíbrios econômicos do período. Para maiores informações, consulte: REINHARDT, N. & PERES, W. *Latin America's new economic model: micro responses and economic restructuring*. World Development Journal, vol.28, n° 9, 2000. e WILLIAMSON, J. *What Washington Means by Policy Reform* in: *Latin American adjustment: how much has happened?* Institute for International Economics, Washington, DC, 1990.

fiscal do setor público e, de outro lado, as orientações adotadas pelo Banco Mundial de recomendações de reformas, visando eliminar os obstáculos ao pleno funcionamento do mercado. Duas propostas que em simbiose argumentavam “cobrir” todas as mudanças necessárias para o retorno do crescimento com distribuição de renda.

De acordo com as orientações do FMI, a estabilização monetária se daria via controle da demanda agregada – isto é, redução drástica dos gastos estatais e restrição ao crédito – obtendo como resultado a produção de um expressivo superávit primário. Já com relação às recomendações do Banco Mundial, o país adotaria reformas dentre elas: a abertura comercial, liberalização financeira, reforma do Estado, entre outras, removendo assim as restrições ao crescimento. Na prática, a passagem para este “novo modelo econômico” resultou em impactos significativos e distintos nos diversos segmentos do mercado.

De um modo geral, a abertura externa esteve completamente subordinada ao ajuste exportador como resposta à restrição imposta pelos problemas de financiamento de nossas contas externas. No âmbito comercial, foram reduzidas ou até mesmo eliminadas algumas sobretaxas: a tarifa média sobre importações caiu de 51% para 35%. Além disso, subsídios e incentivos foram introduzidos para a produção destinada à exportação e controle das importações através de barreiras não-tarifárias.

Ainda no que diz respeito à abertura comercial¹²⁴, se por um lado a pressão competitiva sobre as empresas nacionais, estrangeiras e estatais privatizadas representava uma alocação mais eficiente dos fatores, por outro lado e, em contraposição as empresas estatais – devido à privatização –, o setor privado passa a ser o maior responsável pelo investimento da economia – o investimento direto estrangeiro (IDE) ganha peso na revitalização e dinamização das economias locais. Portanto, o motor do crescimento econômico deixa de ser o mercado interno e ganha importância o mercado externo.

Basicamente, podemos delinear algumas consequências ambicionadas pela abertura comercial, quais sejam:

- a) elevação das taxas de crescimento – via crescimento da produtividade em decorrência da maior concorrência exercida pelos produtos externos;

¹²³ De acordo com as recomendações do CW – modelo de desenvolvimento fundado na teoria neoclássica – uma vez implementadas as reformas pró-mercado e estabilização monetária, estariam satisfeitas as condições necessária e suficiente para a retomada do crescimento.

¹²⁴ No Brasil, o processo de abertura comercial teve início em 1988 quando das alterações na estrutura tarifária – como a redução das tarifas médias – a abolição de regimes especiais de importação e a unificação de tributos.

- b) melhora na alocação dos recursos e, como resultado, maior eficiência econômica e produtiva;
- c) melhora da distribuição de renda em favor do fator abundante (isto é, trabalho desqualificado), assim como nos salários reais: por conta do choque de produtividade proporcionado pela concorrência externa¹²⁵.

Numa primeira fase do processo de liberalização comercial, a velocidade da redução do grau de proteção da economia pode ser percebido – dado à redução da tarifa média de 32% em 1990 para 14% em 1993¹²⁶ – ficando as importações e exportações estáveis, devido à crise durante o governo Collor quando da retração do PIB industrial da ordem de 4%.

Após a implementação do Plano Real¹²⁷, a política comercial passa a ser utilizada como forma de garantir a continuidade da estabilidade monetária. A abertura somada a valorização cambial¹²⁸ e ao aquecimento da economia perfazem o saldo do crescimento da produção industrial¹²⁹.

Observando o coeficiente de penetração das importações ao longo da década, verificamos o efeito da abertura comercial sobre este. O coeficiente de exportação da indústria (exportações sobre consumo aparente) passou de 9,1% em 1990 para 13,7% em 2000¹³⁰. Entretanto, esse crescimento foi muito inferior ao do coeficiente de importação.

Ainda com relação ao coeficiente de importações total¹³¹, este aumentou bastante, saindo de 6,4% em 1990 para 14,6% em 2000. De acordo com LAPLANE *et al.*¹³² (2000, p.78), o impacto desse efeito da abertura comercial foi maior entre as empresas de capital estrangeiro quando comparadas às empresas de capital nacional.

¹²⁵ Esses dois primeiros itens estarão sendo avaliados a seguir. Já com relação à questão da distribuição de renda e do salário real, serão foco de nossa análise do próximo tópico.

¹²⁶ Cf. KUME, H. *A política de importação no Plano Real e a estrutura de proteção efetiva*. Rio de Janeiro: IPEA. Texto para discussão n° 423, mai/1996.

¹²⁷ Sob um cenário favorável no mercado internacional, inicialmente, o plano visava reajustes de preços alinhados, via indexação geral. Na etapa seguinte, efetuou-se a desindexação e a inflação seguiu uma trajetória decrescente, conferindo assim sucesso no que diz respeito a essa variável.

¹²⁸ Potencializado pela valorização cambial e até a sua desvalorização, o comportamento da balança comercial seguiu uma única tendência, deficitária.

¹²⁹ Segundo dados do IBGE, o crescimento da produção industrial foi superior a 8% em 1993, chegando a aproximadamente 7%, no ano seguinte.

¹³⁰ Cf. MARKWALD, R. A. *O Impacto da Abertura Comercial sobre a Indústria Brasileira: balanço de uma década*. Revista Brasileira de Comércio Exterior, n°68, julho-setembro: 04-25, 2001.

¹³¹ Ver: Tabela IX: Coeficiente de penetração das importações, em Anexos.

¹³² Cf. LAPLANE, M. *et al. Internacionalização e Vulnerabilidade Externa*, in: LACERDA, A. C. (Org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*, São Paulo: Ed. Contexto, 2000.

Seguindo o mesmo padrão, mas em proporções bem menores, o coeficiente de exportação das empresas estrangeiras saiu de 9,6% em 1989 para 10,8% em 1997. Menos intenso foi o coeficiente de exportação nas empresas nacionais, saindo de 6,6% para 8%, no mesmo período anterior.

Assim, a economia brasileira dos anos 90 atravessa uma mudança estrutural proporcionando um crescimento das importações – não acompanhado pelas exportações – fruto, tanto da abertura comercial, quanto da valorização cambial, resultando no deslocamento dos produtos domésticos para os importados, elevando a propensão ao consumo destes últimos na economia, atingindo também os setores intermediários de produção. Assistíamos assim a um processo inverso ao da substituição de importações.

Embora autores como Franco¹³³, Barros e Goldenstein¹³⁴ e Mesquita Moreira¹³⁵ argumentem sobre as vantagens da abertura comercial, no que diz respeito à condução da economia para padrões produtivos próximos aos dos países avançados quando da combinação da abertura com a estabilização monetária e o aumento dos investimentos externos (financeiro e produtivo), Coutinho¹³⁶ adverte para a questão do acelerado aumento das importações *vis-à-vis* a dificuldade de obtenção de taxas de crescimento sustentadas que levantaram dúvidas a respeito da direção da reestruturação da indústria associada à abertura comercial.

Nesse sentido e, segundo Coutinho (1997)¹³⁷, diante da forma em que foi realizada, a abertura comercial proporcionou o aprofundamento da fragilidade da indústria nacional, uma especialização regressiva, uma verdadeira desindustrialização e desnacionalização¹³⁸, bem como queda na participação do crescimento do PIB. O crescimento do setor de serviços não foi capaz de

¹³³ Cf. FRANCO, G. *A inserção externa e o desenvolvimento*. Revista de Economia Política, vol. 18, n.º 3. julho-setembro/1998.

¹³⁴ Cf. BARROS, J. R. M. e GOLDENSTEIN, L. *Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro*. Revista de Economia Política, vol.17, n.º 2, abril-junho/1997.

¹³⁵ Cf. MOREIRA, M. M. A indústria brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer? In: GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M.M. (Orgs.) *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

¹³⁶ In: COUTINHO, L. *A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização*. In: VELLOSO, J.P.R. (Org), *Brasil: desafios de um país em transformação*, José Olympio, 1997.

¹³⁷ Para ele, a abertura comercial somada a política de estabilização provocaram um viés pró-importações proporcionando graves impactos sobre a produção nacional.

¹³⁸ O autor (1997, p.92) chega a tal conclusão quando da análise dos dados de Moreira e Correa (1996). Tal processo se verificaria em três dimensões: 1) substituição de parte da oferta doméstica por importações (principalmente, máquinas e equipamentos, eletrodomésticos, têxtil, química, farmacêutica, entre outros); 2) substituição da produção local de alguns produtos por importações (especialmente nos setores de bens de capital, autopeças, eletrônicos de informática e telecomunicações, eletrônicos de consumo e; 3) nas cadeias produtivas mais complexas haveria redução do valor agregado (devido ao aumento da participação de componentes importados na produção).

contra-arrastar esta fragilização da cadeia produtiva industrial – como podemos observar na tabela abaixo. Com relação a este último e, segundo Dedecca,

“a tendência de maior contribuição dos serviços para a geração do PIB foi considerada normal e convergente com as novas características da dinâmica do capitalismo mundial a partir dos anos 80”(2004, p.75)

Tabela 3.1.4 – Taxas anuais de crescimento⁽¹⁾

<i>Período</i>	<i>Total</i>	<i>Indústria</i>	<i>Serviços</i>	<i>Agropecuária</i>
<i>1981-1990</i>	1,6	0,3	2,7	2,4
<i>1991-2000</i>	2,5	2,9	2,7	3,2

Fonte: Boletim Estatístico do Banco Central do Brasil: IBGE. Apud DEDECCA, C.S., 2003, p.76.

Nota: (1) O crescimento do PIB total refere-se ao período de 1991 a 2000, sendo uma estimativa o valor para esse último ano. Quanto ao PIB de cada setor de atividade, os dados referem-se ao período 1991 a 1997.

Se, por um lado a substituição de insumos nacionais por importados acabou resultando em uma forma rápida de redução de custos – dado as melhores condições de preços e financiamento internacionais – e, portanto, em ganhos de eficiência, por outro lado esse movimento resultou também no enfraquecimento das cadeias industriais, assim como no estabelecimento de déficits comerciais.

Não diferentemente da desestruturação na indústria nacional resultaram os novos investimentos. Segundo os trabalhos realizados por Laplane e Sarti¹³⁹, o IDE esteve ligado à necessidade de redução de custos quando da aplicação de estratégias de especialização e complementaridade produtiva e comercial. Nesse sentido, o seu aumento confirmou, na verdade, o aumento da internacionalização da economia ao longo dos anos 90¹⁴⁰, assim como e, em contraposição, houve o fechamento de linhas de produtos, substituição de fornecedores locais e terceirização, o que resultou na fragilização da estrutura produtiva nacional, sem que esse pudesse propiciar uma melhora na pauta comercial¹⁴¹.

¹³⁹ Cf. LAPLANE, M.F. & SARTI, F. *Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Campinas: Economia e Sociedade, n.º 8, 1997. Ver também: LAPLANE, M.F. & SARTI, F. *O investimento direto estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias*. In: CHUDNOYSKY, D. (Org.) *Investimentos externos no Mercosul*, Campinas: Papirus/IE-Unicamp, 1999.

¹⁴⁰ Atraídos pela abertura e crescimento do mercado interno, os fluxos de IDE atingiram 1,2% do PIB em 1994 contra 1,4% do PIB em 1996, atingindo 2,7% em 1997 – vale ressaltar que a média dos anos 80 foi de 0,5%.

¹⁴¹ No que diz respeito ao mercado de trabalho houve uma verdadeira devastação marcada pela informalidade e desemprego.

Ainda de acordo com esses autores, o ciclo de IDE atual apenas se aproveitou da expansão do mercado interno – provocado pela estabilização – sem, no entanto, gerar novas expansões. Em outras palavras, não contribuiu para manter taxas de crescimento elevadas¹⁴².

Nesse sentido e, ainda, segundo Laplane e Sarti, o resultado final desse ciclo de internacionalização produtiva – caracterizado por uma estrutura produtiva com encadeamentos produtivos mais fracos, assim como elevados coeficientes de importação – é a incapacidade desse sustentar a expansão da renda¹⁴³.

A repercussão dessas transformações sobre o mercado de trabalho não poderia ser outra: além das elevadas taxas de desemprego houve aprofundamento da desestruturação deste que se iniciou na década anterior.

Entre 1992 e 1999, a taxa de desemprego¹⁴⁴ aumentou de 7,2% para 10,4%, uma elevação próxima a 50%. Neste mesmo período, verificou-se que para um crescimento da PEA próximo a 9,2 milhões de pessoas, o desemprego respondeu por 3,9 milhões de pessoas, ou seja, por 43% do aumento da disponibilidade de força de trabalho. Portanto e, segundo Dedecca, “a maior fragilidade das condições de absorção de mão-de-obra pela economia nacional implicou diminuição da parcela de população economicamente ativa auferindo rendimento” (2003, p.83).

Uma das facetas proporcionadas por este cenário foi – como podemos observar a partir da tabela abaixo – a diminuição no grau de formalização, sendo muito mais intenso na indústria de transformação, transporte, comunicação, educação, administração pública e outras atividades (finanças e imóveis).

¹⁴² Nesse sentido, fica evidente que os aumentos de produtividade foram obtidos através da introdução de novas técnicas de gestão e da especialização em produtos menos complexos, assim como pelo aumento da utilização da capacidade instalada.

¹⁴³ Segundo Laplane e Sarti, somente o aumento dos encadeamentos produtivos dos investimentos e a implementação de um núcleo de geração e difusão de inovações seriam capazes de propiciar um crescimento sustentado, vale dizer: caracterizado por sua capacidade de realimentação endógena.

¹⁴⁴ Apesar do desemprego ter se concentrado nos três primeiros anos desta década, a queda deste não foi revertida em todos os setores de atividade entre 1993 e 1995 quando da recuperação do nível de atividade. Uma evolução completa do período entre a segunda metade dos anos 80 ao final da década de 90 pode ser encontrada na Tabela X: Taxa de desemprego nas regiões metropolitanas, em Anexos.

Tabela 3.1.5 – Grau de formalização do trabalho e composição setorial da ocupação não-agrícola

<i>Setor de atividade</i>	<i>Distribuição</i>		<i>Grau de Formalização</i>	
	<i>1989</i>	<i>1999</i>	<i>1989</i>	<i>1999</i>
<i>Indústria de transformação</i>	20,7	15,3	72,5	62,9
<i>Comércio de mercadorias</i>	16,0	17,6	40,6	33,7
<i>Serviço doméstico</i>	8,4	9,9	-	-
<i>Construção civil</i>	8,1	8,6	36,8	20,6
<i>Educação</i>	6,3	7,0	79,9	75,0
<i>Administração pública</i>	6,2	6,1	88,1	82,2
<i>Alojamento e alimentação</i>	4,3	4,7	29,1	27,4
<i>Transporte</i>	4,3	4,5	60,8	43,4
<i>Serviços auxiliares</i>	4,1	5,2	51,7	38,9
<i>Reparação e manutenção</i>	4,1	3,9	20,2	18,2
<i>Outras atividades</i>	3,8	2,5	78,8	56,8
<i>Serviços pessoais</i>	3,4	3,6	8,8	8,0
<i>Saúde</i>	3,0	3,6	73,8	72,1
<i>Serviços domiciliares</i>	2,1	2,6	50,9	67,0
<i>Outras atividades sociais</i>	2,0	1,9	62,4	62,1
<i>Outras atividades industriais</i>	2,0	1,5	74,8	74,4
<i>Serviços de diversão</i>	0,6	0,8	42,7	33,3
<i>Comunicações</i>	0,6	0,7	97,3	83,5
Total	100,0	100,0	51,9	42,7

Fonte: IBGE-PNAD, 1989 e 1999. Apud BALTAR, 2003, p.141

Contraopondo-se ao emprego formal e, sob o impacto da reestruturação produtiva que provocou aumento da importação de produtos manufaturados, bem como a desindustrialização – como vimos – houve a criação de oportunidades de emprego sem carteira de trabalho em estabelecimentos e no serviço doméstico remunerado, além de trabalhos por conta própria.

Portanto, assim como ocorreu nos anos 80, os empregos e ocupações vinculados à diferenciação do consumo e ao estilo de vida da camada de altas rendas continuam crescendo nesse período. Há também a ampliação da ocupação por conta própria, sendo uma grande parte dessa referente a serviços diferenciados e a profissionais especializados. Para os recém-chegados ao mercado de trabalho, ou ainda, para àqueles expulsos deste, a ocupação por conta própria apresenta-se como uma alternativa precária à ausência de oportunidades de emprego assalariado, como podemos conferir na tabela abaixo.

Tabela 3.1.6 – Ocupação não-agrícola, segundo posição na ocupação

<i>Posição na ocupação</i>	<i>1989</i>	<i>1999</i>	<i>Variação</i>
<i>Empregado</i>	30.0818.883	32.387.786	1.568.903
<i>Conta-própria</i>	8.489.033	12.104.061	3.615.028
<i>Empregador</i>	1.983.850	2.453.606	469.756
<i>Não-remunerado</i>	968.857	1.598.413	629.556
<i>Serviço doméstico</i>	3.875.428	5.334.533	1.459.105
<i>Total</i>	<i>46.136.051</i>	<i>53.878.399</i>	<i>7.742.348</i>

Fonte: IBGE-PNAD, 1989 e 1999. Apud BALTAR, 2003, p. 122.

Assim, a década de 90 conheceu, além das transformações no plano econômico – marcado pelo baixo crescimento, alta inflação e abertura comercial – o impacto destas mudanças sob o mercado de trabalho (desestruturado com queda do emprego formal e aumento do informal). Segundo Henrique,

“Em suma, o comportamento do nível e da estrutura da ocupação urbana nos anos 90 representa uma ruptura na trajetória observada durante o período de industrialização rápida, que envolveu um intenso dinamismo econômico com forte geração de postos de trabalho na empresa capitalista e no Estado. Na década passada, apenas se delinearam a perda de dinamismo da geração de empregos e a deterioração do espaço ocupacional urbano. Na década atual (anos 90), esses movimentos tornaram-se explícitos e dominantes, com um comportamento mais inelástico do emprego assalariado na empresa capitalista em relação às variações do nível de produção e a incapacidade de sustentar o emprego público, um avanço dramático do desemprego aberto e também de ocupações precárias, no trabalho autônomo de baixa renda e longas jornadas de trabalho, no trabalho assalariado sem registro em carteira, no trabalho doméstico, etc. Mesmo no âmbito do emprego com vínculo formalizado, os postos de trabalho gerados tem se concentrado em ocupações vinculadas à conservação e administração de edifícios, recepcionistas, garçons e cozinheiros, seguranças, vendedores, isto é, empregos de nenhum conteúdo tecnológico, baixos salários relativos e que tem sido

preenchidos por pessoas com maior grau de escolaridade¹⁴⁵”. (1999, p.181).

Apesar do final da década de 90 apresentar comportamentos mais favoráveis do produto, bem como do emprego – mesmo a taxas relativamente reduzidas – “um dos resultados dessas alterações na estrutura do mercado de trabalho nacional foi a redução de 84% para 81% da participação dos ocupados com rendimento monetário no total da PEA. A maior fragilidade das condições de absorção de mão-de-obra pela economia nacional implicou diminuição da parcela da população economicamente ativa auferindo rendimento” (DEDECCA, 2003, p.82-83).

Feitas tais considerações, passaremos a analisar o impacto das transformações econômicas, bem como do mercado de trabalho sobre a distribuição de renda.

¹⁴⁵ Ver Tabela XI: Diferenciais de rendimento-hora do trabalho principal, segundo posição na ocupação e escolaridade (1992 e 1999), em Anexos.

3.2 – As mudanças na distribuição de renda: uma breve análise.

De acordo com as vertentes que aqui serão apresentadas, faremos uma breve análise a respeito das mudanças na distribuição de renda ao longo das últimas décadas. No entanto, observaremos que assim como nos anos 60 e 70, amplo é o debate a respeito das causas e das políticas públicas que a influenciam.

Ao menos duas vertentes se apresentam prontamente. De um lado, um conjunto de estudos representados por Ricardo Paes de Barros, em conjunto com outros pesquisadores, utilizam-se, em parte, de uma releitura do debate sobre o tema nos anos 70 e tentam justificar o ainda persistente e elevado grau de desigualdade a partir da desigualdade de educação e seu papel crucial sobre a desigualdade pessoal da renda. Esses estudos também demonstram que um dos motivos da estável e “indesejada” desigualdade seria a baixa focalização das políticas públicas de renda e de educação.

De outro lado, encontramos um conjunto de estudos que ao fazerem uma breve análise do período entre a década de 1980 e 1990 – com ênfase nesta segunda – demonstram a importância das novas condições de funcionamento da economia sobre as mudanças na distribuição da renda e, nesse sentido, a dependência do desempenho da atividade econômica para uma possível e sustentada tendência a redução da desigualdade.

Como vimos na primeira parte deste capítulo, grandes foram as alterações de trajetória da economia, bem como da estrutura e dinâmica do mercado de trabalho que repercutem sobre a distribuição de renda.

Embora, os primeiros anos da década de 1980¹⁴⁶ tenham sido marcados pela instabilidade econômica, pelas altas taxas de inflação, pelas mudanças institucionais e pela queda do nível de

¹⁴⁶ Apesar do nosso objetivo não ser a análise dos anos 80 – dado ter ficado evidente que essa, na verdade, restabeleceu a tendência de deterioração da distribuição de renda – faremos um breve comentário sobre esse período. O fato de

ocupação, vimos que a parca recuperação econômica não implicou em mudanças estruturais. Apesar da renda total gerada nas atividades não-agrícolas ter aumentado mais que a ocupação no conjunto destas, a distribuição da renda entre os ocupados não deixou de ser ainda mais desigual do que era no início da década, como podemos observar através da tabela abaixo.

Tabela 3.2.1 – Distribuição de Renda dos Ocupados em Atividades não-agrícolas

<i>Estratos de renda</i>	<i>Participação na Renda Total</i>		<i>Renda Média em Salários Min. de 1981</i>		<i>Varição da Renda Média</i>
	<i>1981 (%)</i>	<i>1989⁽¹⁾ (%)</i>	<i>1981</i>	<i>1989</i>	<i>1981/1989</i>
- 20%	4,4	3,2	0,605	0,475	-21,5
30%	14,4	11,1	1,320	1,087	-17,7
30%	26,2	23,8	2,397	2,330	-2,8
15%	28,1	29,7	5,163	5,830	12,9
5%	26,9	32,2	14,758	19,006	28,8
Total	100,0	100,0	2,750	2,950	7,3

Fonte: IBGE-PNAD, 1981 e 1989. Apud BALTAR & HENRIQUE, 1994, p.609.

Uma breve análise do início da década, nos revela que esta já apresentava uma distribuição da renda do trabalho bastante desigual, pois enquanto a metade mais pobre dispunha de apenas 18,8% da renda total, os 5% mais ricos usufruíam 26,9% da renda total.

No entanto, se observarmos os dados referentes ao final deste período, veremos que essa desigualdade se tornou ainda mais manifesta. A participação dos 50% mais pobres estava em 14,3%, contrastando-se, portanto, aos 5% mais ricos que tiveram sua participação aumentada em 32,2%.

O quadro não fica muito diferente quando analisamos a renda média real do período. Nesse sentido, enquanto os 5% mais ricos dispunham de uma renda média real 28,8% superior, para os 50% mais pobres, esta era em 1989, 18,5% menor do que em 1981. Assim, apenas os 20% mais ricos tiveram a sua renda média aumentada no período e isso significa que a participação destes na

estarmos dando menos ênfase a este período é devido às mudanças na distribuição de renda estarem presentes na década seguinte, a qual analisaremos com um maior rigor.

apropriação da renda foi ampliada. O mesmo pode ser ainda observado quando da análise da distribuição das famílias de acordo com o rendimento familiar.

Segundo Hoffmann (1995), “os valores excepcionalmente altos dos rendimentos médio e mediano em setembro de 1986 podem ser associados aos efêmeros efeitos benéficos do Plano Cruzado. Além disso, setembro de 1986 foi um período pré-eleitoral, da mesma maneira que setembro de 1989, quando os rendimentos médio e mediano obtidos a partir dos dados da PNAD também se mostram relativamente elevados”.

Tabela 3.2.2 – Distribuição das famílias de acordo com o rendimento familiar

<i>Ano</i>	<i>Rendimento familiar médio</i>	<i>Rendimento familiar mediano</i>
1979	4,69	2,48
1980	4,83	2,45
1981	4,50	2,44
1982	4,59	2,38
1983	3,84	2,04
1984	3,83	2,04
1985	4,43	2,33
1986	6,06	3,24
1987	4,73	2,47
1988	4,67	2,36
1989	5,35	2,58

Fonte: PNAD-IBGE, apud HOFFMANN (1995)

Diferentemente das décadas anteriores, vimos que a primeira metade dos anos 90 apresentou uma importante queda do nível de emprego formal, o que conjugada ao baixo desempenho econômico e à alta inflação, delinearão uma nova dinâmica para a distribuição de renda.

Apesar de ter havido uma redução da desigualdade na distribuição do rendimento das pessoas economicamente ativas com rendimento¹⁴⁷ nas duas extremidades da década (1995 e 1999), bem como em todas as regiões, em menor ou maior grau, como podemos observar na tabela abaixo,

¹⁴⁷ Vale lembrar que esse índice capta as mudanças mais diretamente associadas ao mercado de trabalho.

de um modo geral, os anos 90 foram marcados por uma trajetória estável da desigualdade da distribuição da renda.

Tabela 3.2.3 – Índice de Gini da distribuição do rendimento das pessoas economicamente ativas com rendimento 1993-99.

<i>Região</i>	<i>1993</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
<i>Norte</i>	0,587	0,577	0,566	0,573	0,567	0,551
<i>Nordeste</i>	0,637	0,591	0,599	0,595	0,589	0,583
<i>MG+ES+RJ</i>	0,588	0,582	0,575	0,573	0,568	0,555
<i>SP</i>	0,559	0,540	0,534	0,532	0,530	0,522
<i>Sul</i>	0,574	0,563	0,557	0,548	0,551	0,551
<i>Centro-Oeste</i>	0,614	0,586	0,590	0,599	0,592	0,581
<i>Brasil</i>	0,605	0,589	0,584	0,584	0,581	0,572

Fonte: HOFFMANN, R. *A distribuição da renda no Brasil no período 1993-99.*

Essa interpretação acima, visualizada na apreciação do índice de Gini¹⁴⁸, é apresentada pela primeira vertente – a qual passaremos a partir de agora a analisar – representada por um conjunto de pesquisas feitas pelo IPEA¹⁴⁹.

O eixo da análise realizada por estes pesquisadores leva em consideração a hipótese/tese dos estudos realizados por Langoni¹⁵⁰ (1973) sobre o mercado de trabalho.

Como vimos no capítulo anterior, Langoni concluiu que um dos principais determinantes da desigualdade de renda era a disparidade educacional entre os membros da força de trabalho. Nesse sentido, seus estudos revelaram que a desigualdade de renda seria então gerada e revelada pelo mercado de trabalho devido à heterogeneidade da força de trabalho no que diz respeito ao nível educacional, sexo, idade, setor de atividade e região de residência.

¹⁴⁸ Para uma análise desse indicador ao longo do período, ver: Figura II – Coeficiente de Gini, 1980-2004, em Anexos.

¹⁴⁹ Os principais argumentos a respeito desta podem ser encontrada em BARROS, R.P., HENRIQUE, R. & MENDONÇA, R. *A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil.* Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão, n.º. 800, 2001.

¹⁵⁰ Como vimos, seus estudos baseavam-se no aumento da desigualdade da distribuição de renda nos anos 60 e 70 as quais, mais tarde, passaram a ser utilizados por uma “corrente” de estudos que estenderam a correlação entre desigualdade e escolaridade aos nossos dias atuais.

Num destes estudos¹⁵¹, Barros e Mendonça verificam que a desigualdade tem início ainda no período da infância e da adolescência das pessoas, quando estas estão numa fase de vida de acúmulo de “capital humano”, preparando-se então para a competição no mercado de trabalho¹⁵².

A desigualdade de condições nessa etapa¹⁵³ adviria do volume e da diferença de recursos, sejam estes: públicos, privados ou de habilidades inatas.

Nesse sentido, as pessoas entram no mercado de trabalho já “munidas” desta desigualdade de condições que seria a responsável pela produção de desigualdade de resultados, isto é, de renda. Segundo Barros e Mendonça:

“(…) a desigualdade de resultados é formada de dois componentes: aquele que advém das diferenças individuais em preparação e aquele não relacionado a diferenças em preparação. O segundo componente é considerado mais social e eticamente indesejável e injustificável e representa a fração da desigualdade que é gerada durante a competição. Por outro lado, a fração da desigualdade associada a diferenças individuais em preparação é social e eticamente justificável, representando a parte da desigualdade apenas revelada, eventualmente amplificada, mas não gerada na competição. Caso esta desigualdade seja considerada indesejável, intervenções e mudanças devem ser feitas na etapa de preparação, de forma a reduzir a heterogeneidade entre os participantes quanto a sua preparação, isto é, reduzir a desigualdade de condições” (1995, p.6)

Ainda de acordo com outros pesquisadores do IPEA, quanto menor a desigualdade de condições, maior o nível de escolaridade, menor a desigualdade de resultados e, portanto, o diferencial de salário e produtividade entre os trabalhadores com alto e baixo nível de escolaridade.

¹⁵¹ Cf. BARROS, R. & MENDONÇA, R. *Os determinantes da desigualdade no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA. Texto para Discussão, nº. 377, 1995

¹⁵² No que diz respeito a este, os estudos dos pesquisadores do IPEA ampliam o modelo langoniano – este explicava apenas as características produtivas do indivíduo, bem como a discriminação – quando passam a considerar a existência da segmentação.

¹⁵³ A este esquema que explica o processo de geração e produção da desigualdade salarial, Barros e Mendonça chama de “corridas inter-geracionais” formada por três elementos: conjunto de participantes com um volume de recursos, total de prêmios/ massa salarial e um conjunto de regras que estabelecem como a produtividade será remunerada.

Ou seja, o aumento no nível educacional seria capaz de aumentar as condições de inserção e a manutenção do indivíduo no mercado de trabalho, bem como proporcionar diferenciais salariais¹⁵⁴.

Nesse sentido, o mercado de trabalho seria visto então como “transformador de desigualdade”, dado que a “desigualdade de condições” seria transformada em “desigualdade salarial”. Segundo Barros e Mendonça, isso explicaria por que “o Brasil não é somente um dos países do mundo com o mais alto grau de desigualdade em educação, mas também um dos países com a maior sensibilidade dos salários ao nível educacional do trabalhador” (1995, p.48).

Adicionalmente a estes estudos, Barros, Corseuil & Mendonça (1999) constata a magnitude da desigualdade educacional, pois somente 4,6% dos trabalhadores possuem educação superior, enquanto 29,3% destes não têm qualquer nível de escolaridade.

Assim, apesar desse conjunto de estudos¹⁵⁵ não se resumir aos pontos até aqui abordados, podemos verificar que para esta vertente de estudos o problema principal da desigualdade salarial seria a falta de trabalhadores qualificados vis-à-vis a demanda.

Partindo desse diagnóstico, estes argumentam que a melhor alternativa para que haja uma reversão da tendência de aumento da desigualdade na distribuição de renda seria então uma maior focalização das políticas públicas de renda e educação¹⁵⁶.

Para estes estudiosos, portanto, apesar do crescimento econômico ser considerado importante, este seria uma via lenta para a redução da pobreza no país, afinal teria que possuir uma trajetória ascendente durante muitos anos “(...) para produzir uma alteração relevante na magnitude da pobreza” (BARROS, HENRIQUE e MENDONÇA, 2001, p.20).

¹⁵⁴ Cf. BARROS, R.P., CORSEUIL, C.H e MENDONÇA, R. *Uma análise da estrutura salarial brasileira baseada na PPV*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto de discussão, nº 689, 1999. Nesse trabalho os autores verificam que ao identificar a estrutura salarial, esta permite a quantificação do peso que cada componente tem sobre o diferencial salarial existente, isto é, identifica-se então a contribuição da característica para a desigualdade salarial.

¹⁵⁵ Para citar alguns: BARROS & CAMARGO (1991); BARROS & MENDONÇA (1995); BARROS, MENDONÇA e DUARTE (1997); BARROS, HENRIQUE e MENDONÇA (2001).

¹⁵⁶ Isso por que estes atribuem à estabilidade da desigualdade da distribuição de renda a baixa focalização das políticas sociais. Nesse sentido, vários são os estudos que demonstram a influência e impacto destas sobre a desigualdade. No entanto, não iremos tratar das políticas mencionadas por estas não serem foco de nossa análise. Para maiores informações, cf. BARROS, R.P., HENRIQUE, R. & MENDONÇA, R. *A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão, nº. 800, 2001, bem como CAMPOS, L.S.M.D, GOMES, D.C. e PINTO, G.C.R. *Desigualdade, pobreza e políticas sócias: discutindo uma visão sobre a focalização*. Artigo aceito no SBS – XII Congresso Brasileiro de Sociologia – GT: Pobreza e (In) Segurança Alimentar: Políticas Públicas e Estratégias Familiares, 2005.

Dado a controvérsia no que diz respeito ao debate sobre as causas da elevada e persistente desigualdade, ainda uma outra vertente se apresenta.

Embora reconheçamos a importância das políticas públicas de renda e educação, esta se faz complementar aos argumentos dessa segunda vertente, a qual passaremos a analisar. Isso se faz devido ao fato da desigualdade de renda no Brasil possuir inúmeras facetas, e não apenas as que dizem respeito à necessidade de maior focalização das políticas públicas pois, como veremos, a possível tendência de redução da desigualdade só se sustentará na presença de crescimento econômico, bem como da ampliação da produtividade e da elevação da renda per capita e, portanto, de transformações na estrutura do mercado de trabalho.

No que diz respeito a este último ponto, de acordo com os dados da PNAD, as modificações nas estruturas de ocupação induzidas pela nova trajetória da economia proporcionaram aumento dos diferenciais de rendimento. Nesse sentido, os estudos de Dedecca, que analisam o rendimento familiar per capita, podem nos oferecer uma visão melhor no que diz respeito à distribuição socioeconômica da renda¹⁵⁷.

Tabela 3.2.4 – Diferenciais de renda familiar per capita, Brasil e regiões geográficas 1992 e 1999

	<i>Média/Mediana</i>		<i>95^o pc</i>		<i>25^o pc</i>		<i>95^o pc 25^o pc da Região Nordeste</i>	
	<i>1992</i>	<i>1999</i>	<i>1992</i>	<i>1999</i>	<i>1992</i>	<i>1999</i>	<i>1992</i>	<i>1999</i>
Norte	1,7	1,8	11,6	12,0	15,3	17,6		
Nordeste	1,9	1,9	11,8	13,5	11,8	13,5		
Sudeste	1,7	1,8	10,6	11,8	22,6	26,1		
Sul	1,7	1,8	10,0	11,8	18,9	23,5		
Centro-Oeste	1,9	2,1	11,8	13,2	19,1	24,3		
<i>Brasil</i>	<i>1,8</i>	<i>1,9</i>	<i>13,1</i>	<i>13,0</i>	<i>18,9</i>	<i>22,1</i>		

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. PNAD-IBGE. Apud DEDECCA, 2003, p.97.

¹⁵⁷ Segundo Dedecca, isso se deve ao fato desta medida “extrapolar a dimensão do mercado de trabalho, pois considera as demais formas de rendimento decorrentes ou não do exercício do trabalho, bem como incorpora, ao indicador de rendimento per capita, a população inativa e desempregada” (2004, p.91)

De acordo com os dados acima, podemos verificar que apesar da existência de uma certa estabilidade da relação média/mediana, a mesma não se repete diante da análise dos diferenciais de renda, pois existe uma tendência de crescimento da relação entre o 95º percentil e o 25º percentil para todas as regiões. Segundo Dedecca,

“(..) esse movimento não é confirmado para a média do país, evidenciando que ele se encontra associado ao comportamento dos níveis mais elevados de renda familiar per capita, mais bem explicitado quando consideradas as distribuições regionais” (2003, p.94)

Analisando o rendimento do 25º percentil de todas as regiões e comparando ao 95º percentil também de todas as regiões, é possível verificar o aumento do diferencial de renda do 25º percentil da Região Nordeste.

Assim, pode-se afirmar que há um aumento da “desigualdade social em termos de renda auferida pelas famílias. As famílias de mais alta renda não foram afetadas tão fortemente pelo baixo desempenho da economia brasileira quanto aquela de rendimento mais baixo e, em especial, daquelas pertencentes à Região Nordeste”. (DEDECCA, 2004, p.94).

Outras evidências são encontradas no estudo de Quadros e Antunes (2001)¹⁵⁸, que nos mostra que os anos 90 foram marcados por uma movimentação dentro da estrutura social e que estes movimentos seriam então os responsáveis por aprofundarem a desigualdade no país.

Os resultados desse estudo apontam que apenas a elite sócio-ocupacional obteve aumento da participação da renda neste período, enquanto os setores intermediários praticamente mantiveram suas posições e os mais prejudicados podem ser localizados na massa trabalhadora urbana e na massa rural.

Não por acaso as classes mais penalizadas pela concentração de renda foram àquelas situadas nas camadas inferiores e, que, portanto, são as que mais foram prejudicadas pelo desemprego que tem sido apontado – de acordo com esse posicionamento – como o principal mecanismo de concentração de renda neste período.

¹⁵⁸ Este estudo parte do trabalho de W.Mills para analisar a concentração de renda via segmentação da sociedade em classes sociais, utilizando-se para tanto dos índices de Gini e T-Theil. Para melhor entendimento, ver: Tabela XII – Distribuição de renda por grupos sócio-ocupacionais (1992-1998), em Anexos.

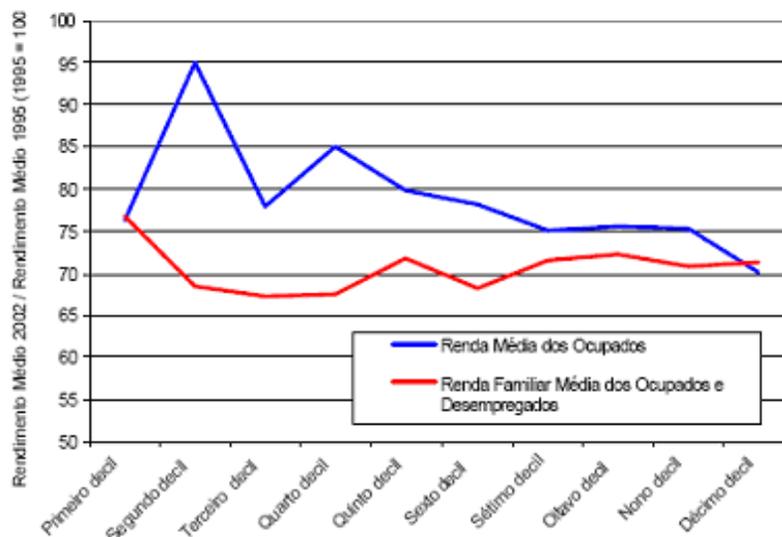
A partir das argumentações acima, embora haja um consenso a respeito da importância da educação na redução da desigualdade, não podemos deixar de reconhecer a importância das mudanças na composição do emprego e os diferenciais de salários – os quais já abordamos anteriormente – bem como a necessidade do crescimento econômico sustentado com o aumento da produtividade.

Portanto e, reafirmando as idéias acima, enquanto o dinamismo da economia não tiver condições de absorver todo o potencial de força de trabalho, cabe às políticas sociais apenas um papel complementar na redução da desigualdade.

De acordo com os estudos de Dedecca, os resultados podem ser confirmados quando da análise feita a partir da trajetória dos rendimentos médios individual e familiar, os quais nos mostra que houve uma queda destes – como podemos observar no gráfico abaixo. Nesse sentido,

“Todos os decis da distribuição individual de renda tiveram perdas, sendo que os de renda mais baixa sofreram reduções mais significativas. Ademais, nota-se que estas perdas foram mais intensas quando se considera o rendimento familiar médio per capita da população economicamente ativa, isto é dos ocupados e desempregados”. (2004, p.13).

*Gráfico 3.2.1 – Indicadores de Renda Média Individual e Familiar
Brasil (1993-2002)*



Fonte: PNAD, IBGE, Microdados.

As evidências demonstram que houve um movimento ascendente da desigualdade – de forma mais significativa, no final da segunda metade da década¹⁵⁹ – propiciado pelo baixo desempenho econômico ao longo do período, entre outros fatores já mencionados no decorrer deste trabalho.

Este movimento de baixo incremento do produto associado ao bom desempenho das exportações tem propiciado mudanças na composição da demanda final.

A modificação na composição da demanda final teve impacto sobre o Consumo das Famílias, que reduziu de forma significativa entre 1997 e 2003. Segundo Dedecca, a participação do consumo das famílias “decreceu de 57% para 50% do PIB [respectivamente], variação correspondente ao incremento observado nas exportações” (2004, p.8).

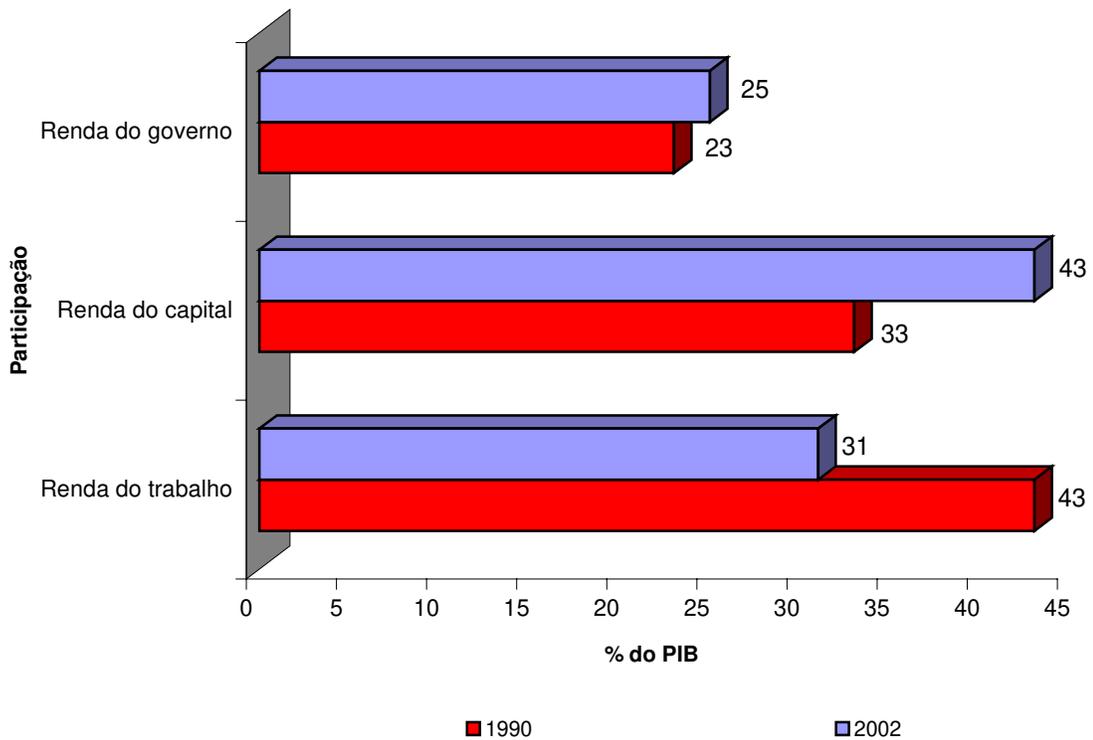
Essa queda da participação do consumo das famílias pode ser explicada pela desestruturação do mercado de trabalho e, nesse sentido, pela piora relativa da distribuição da renda do trabalho¹⁶⁰, a qual decaiu de 43% do PIB em 1990 para 31% do PIB em 2002.

Como podemos observar pelo gráfico abaixo, contrapondo-se a este e, devido, em grande medida às novas condições de funcionamento da economia (voltada ao mercado externo, como vimos acima), vêm aumentando a participação da renda de capital, bem como da renda do governo.

¹⁵⁹ Essa pode ser atribuída aos efeitos da estabilidade de preços.

¹⁶⁰ Sua piora deveu-se não apenas pelas condições de funcionamento da economia, mas também devido ao processo inflacionário do período, o qual causou sua corrosão – com maior intensidade até 1994, quando este passa a se reproduzir com uma variação relativamente mais baixa dos preços. Uma análise sobre o impacto das maior tributação e apropriação de renda das empresas sobre a renda do trabalho pode ser encontrada quando da observação dos dados da Tabela XIII: Componentes do Produto Interno Bruto sob a ótica da renda, 1991-1999, em Anexos.

Gráfico 3.2.2 - Evolução da Distribuição Funcional da Renda



Fonte: Contas Nacionais, IBGE. Apud DEDECCA et al., 2004

O aumento da participação da renda do governo pode ser explicada pela necessidade de ampliação da carga tributária bruta – a partir de 1992 – quando do baixo desempenho econômico. Já com relação ao aumento da participação da renda de capital, “este se deu em contexto de não recuperação da Formação Bruta do Capital Fixo, isto é, dos investimentos” (DEDECCA et al., 2004, p.9).

Nesse contexto cabe uma consideração no que diz respeito à dinâmica da renda do capital. Apesar das informações sobre esta serem limitadas, a metodologia do IBGE permite conhecer a redistribuição de renda de propriedade. A partir desses dados é possível verificar que as empresas financeiras possuem, ao longo do período, uma participação não inferior a 40% da renda total de propriedade – esta alcançou 58% do total em 2002 – enquanto que a participação da renda de propriedade das famílias, além de possuírem um peso relativamente baixo no total, tem demonstrado estar em queda¹⁶¹.

¹⁶¹ Cf. DEDECCA et al. 2004.

Somando-se a este cenário, não podemos deixar de ressaltar que na última década, o crescimento do Produto Interno Bruto foi inferior ao crescimento da População Economicamente Ativa¹⁶² – como podemos observar na tabela abaixo – contrapondo-se, portanto, ao período entre 1950-80, caracterizado pelas altas taxas de crescimento que superavam largamente o incremento acelerado da População Economicamente Ativa, como vimos anteriormente.

**Tabela 3.2.4 – Taxas anuais de crescimento do Produto Interno Bruto
e da População Economicamente Ativa
Brasil
1951-2000**

<i>Período</i>	<i>Produto Interno Bruto⁽¹⁾</i>	<i>População Economicamente Ativa⁽²⁾</i>
1951-1960	7,7	1,1
1961-1970	6,2	4,5
1971-1980	8,6	3,9
1981-1990	1,6	0,5
1991-2000	2,5	3,2

Fonte: Boletim Estatístico do Banco Central do Brasil: IBGE. Apud *DEDECCA, C.S. Anos 90: a estabilidade com desigualdade*, 2003, p.76.

Nota: (1) Para o ano de 2000, adotou-se a estimativa do Banco Central do Brasil

(2) Para o ano de 200, foram utilizados os dados preliminares do Censo 2000 para a população total e as taxas de participação da PNAD de 1999 para o cálculo da PEA.

Entre os anos 80 e 90, enquanto o PIB aumentou em aproximadamente 50%, o período entre 1971 a 1980 cresceu mais de 100%, ou seja, em vinte anos o país cresceu menos da metade do que havia crescido em apenas uma década. Esses dados nos revelam assim que este período – anos 80 e 90 – tem apresentado uma tendência de queda do produto médio por pessoa economicamente ativa e, nesse sentido, declínio da produtividade média nacional. Segundo Dedecca,

“Nesta situação, não existem motivos que justifique acreditar que pudesse ocorrer aumento dos níveis de renda do trabalho [fato que pudemos acima observar]” (2004, p.5)

¹⁶² A tendência de aumento intenso da população esteve ainda associado aos expressivos movimentos migratórios que produziu rápido processo de urbanização – como observamos anteriormente. Segundo Pochmann, “a população total brasileira entre 1950 e 2000 foi multiplicada por 3,3 vezes, significando a existência de quase 118 milhões de novos patrícios em todo o país. A cada ano, em média, houve a agregação de 2,4 milhões de pessoas no contingente populacional da nação”. Maiores informações, cf. *Agenda não liberal da inclusão social no Brasil*. Atlas da exclusão social, Vol.5: Editora Cortez, 2005, p.46.

Portanto, apesar da estável desigualdade apresentada quando da apreciação do Índice de Gini ao longo deste período, podemos verificar que as condições impostas pela trajetória da economia e do mercado de trabalho, principalmente, devido ao desemprego, proporcionaram uma deterioração não apenas dos níveis de rendimentos, mas também a diminuição da participação da renda do trabalho no Produto Interno Bruto, em contraposição ao aumento da participação da renda do capital e, mais do que isso, o declínio da produtividade média nacional e, mais do que isso, o declínio da produtividade média nacional.

Assim, não apenas a manutenção do caráter universal de certas políticas públicas se faz necessária, mas como vimos no decorrer do nosso estudo, tanto o crescimento econômico sustentável acompanhado do aumento de produtividade, como um mercado de trabalho melhor estruturado, capaz de elevar os níveis de ocupação, formalização e, principalmente, os rendimentos são condições vitais para o país alcançar uma mudança estrutural na distribuição de renda.

Algumas considerações finais

Ao longo deste trabalho vimos o quão complexo é o universo que delinea a desigualdade na distribuição de renda no Brasil. Nesse sentido, grandes foram os debates acerca do aspecto polêmico que passou a ser a interpretação desse fenômeno, não apenas nas décadas de 1960 e 1970, mas ainda hoje.

Naquele período, o padrão de acumulação fundado nos esquemas de financiamento e políticas salariais específicas foram capazes de produzir transformações importantes no nível de emprego e, conseqüentemente, no consumo, viabilizando a entrada das classes médias-baixas no mercado. Tudo indicava que as benesses produzidas pelo crescimento econômico seriam então repartidas entre todos.

No entanto, não há um processo natural do desenvolvimento econômico que viabilize tal processo, pois apesar do dinamismo da estrutura industrial proporcionar um maior nível de emprego, não foram sancionadas medidas fundamentais como: melhores salários, bem como uma redução das disparidades de renda. Esse foi o problema!

Assim a fase de crescimento se foi e com ela os horizontes de maiores alterações no padrão de vida da população, pois não apenas findava-se esse grande ciclo, mas desfavoráveis condições de

retomada se instalam, assim como transformações na estrutura industrial produtiva e no mercado de trabalho.

Apesar dos anos 80 restabelecerem a tendência de deterioração da distribuição de renda conhecida desde os anos 60, estes conseguiram – na segunda metade da década – mesmo que sob altas taxas de inflação, uma recuperação ponderável do nível de ocupação, fato que não se repetiu na década seguinte.

Neste período, o baixo crescimento econômico somado à abertura comercial e à desestruturação no mercado de trabalho, inviabilizou uma melhora no perfil distributivo. Esta só foi percebida no final da década quando, após a desvalorização cambial, melhoras no produto e no emprego foram verificadas, mesmo que a taxas relativamente reduzidas.

Assim, apesar da tendência de melhora na redução da desigualdade da distribuição de renda ter-se apresentado quando da análise dos indicadores de Gini, o nível de bem-estar da população não foi alcançado haja vista a verificação de uma deterioração dos níveis de rendimentos, em grande medida devido ao desemprego.

Esse contexto poderia ser diferente se não houvesse uma trajetória de deterioração das condições econômicas de geração de renda no país, as quais repercutiram duplamente sobre o trabalho, mais especificamente, sobre as famílias de mais baixa renda.

Considerando a longa trajetória da política econômica, social, bem como as transformações ocorridas no mercado de trabalho – nesse sentido não apenas no que diz respeito ao nível de emprego, mas também as modificações nos níveis e nas estruturas de ocupação e renda – podemos observar que uma efetiva mudança estrutural na distribuição de renda só pode ser viável quando os gargalos estruturais forem combatidos, quais sejam: crescimento econômico sustentável com aumento da produtividade, aumento do nível de emprego formal e renda, bem como desenvolvimento articulado às políticas de caráter universal focada em algumas destas.

Bibliografia

ALBUQUERQUE, A. *Distribuição de renda e crescimento econômico (nível de produto) na Teoria de Kalecki*. Texto para Discussão n.002, IE, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2004.

ALMEIDA, E.P. e Pereira, R.S. *Críticas à teoria do capital humano: uma contribuição à análise de políticas públicas em educação*. S.l. e s.d.

ARROW, K. *Higher education as a filter*. Journal of Political Economy, v.2, n.3, 1973.

BABER, W. *Uma História do Pensamento Econômico*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

BACHA, E.L. *Os mitos de uma década: ensaios de economia brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

_____. *Além da Curva de Kuznets: crescimento e desigualdade*. Economia, v.2, p. 173-200, 1978a.

_____. *Hierarquia e remuneração gerencial*. In: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (Org.). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, p. 124-155, 1978b.

BACHA, E.L. & TAYLOR, L. *Brazilian Income Distribution in the 1960s: Acts, Model Results, and the Controversy*. Taylor, Lance et. Al. (eds) *Models of growth and distribution for Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA. Seminários sobre Estudos Sociais e do Trabalho, 1/1995.

BAER, W. *A Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: Ed.Nobel, 1995.

BALTAR, P.E. *Estrutura econômica e emprego urbano na década de 90*. In *Trabalho, mercado e sociedade: O Brasil nos anos 90*. PRONI, M.W. & HENRIQUE, W. (Org.). Unicamp. IE: Ed.Unesp, 2003.

_____. *Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil*. Campinas: Economia e Sociedade, n.6, p.75-111, 1994.

BALTAR, P.E. & DEDECCA, C.S. *Notas sobre o mercado de trabalho no Brasil durante a industrialização restringida*. Campinas, Mimeo, 1992.

BALTAR, P.E., DEDECCA, C.S e HENRIQUE, W. *Mercado de trabalho e exclusão social no Brasil*. In: OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J.E.L. (Org.). *Crise e Trabalho no Brasil: Modernidade ou volta ao passado?* Campinas: Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho, 1996.

BALTAR, P.E. & HENRIQUE, W. *Emprego e renda na crise contemporânea no Brasil*. In: OLIVEIRA, C.A.B et al. (Org.) *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.

BARROS, J.R.M. & GOLDENSTEIN, L. *Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro*. Revista de Economia Política, vol.17, n.º 2, abril-junho/1997.

BARROS, R.P & MENDONÇA, R. *Os determinantes da desigualdade no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão, n.º. 377, 1995.

BARROS, R.P., HENRIQUE, R. & MENDONÇA, R. *A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão, n.º. 800, 2001.

BARROS, R.P., CORSEUIL, C.H & MENDONÇA, R. *Uma análise da estrutura salarial brasileira baseada na PPV*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão, n.º. 689, 1999.

BARROS, R. P., MENDONÇA, R. S. P e DUARTE, R. P. N. *Bem-Estar, Pobreza e Desigualdade de Renda: Uma avaliação da Evolução Histórica e das Disparidades Regionais*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão n.º 454, 1997

BARROS, R. P., CONSEUIL, C. H.; FOGUEL, M. N. *Os incentivos adversos e a focalização dos programas de proteção ao trabalhador no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para Discussão n.º 784, 2001.

BARROS, R. P. e CAMARGO, J. M. *As causas da pobreza no Brasil*. In: IPEA. *Perspectivas da Economia Brasileira*, Rio de Janeiro, IPEA, 1991.

BLAUG, M. *La metodologia de la economia*. Trad. Ana Martinez Pujana. Madrid: Alianza Editorial, 1985 [1980: 264-266]. Apud SAUL, R.P. *As raízes renegadas da Teoria do Capital Humano*. Sociologias, Porto Alegre, ano 6, n.º 12, jul/dez, 2004.

BECKER, G. *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. The Universtiy of Chicago Press, Chicago and London, Third Edition, 1993.

_____. *Investment in Human Capital: a theoretical analysis*. Journal of Political Economy (1962). Apud SAUL, R.P. *As raízes renegadas da Teoria do Capital Humano*. Sociologias, Porto Alegre, ano 6, n.º 12, jul/dez, 2004.

_____. *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press (1981). Apud SAUL, R.P. *As raízes renegadas da Teoria do Capital Humano*. Sociologias, Porto Alegre, ano 6, n.º 12, jul/dez, 2004.

BELLUZZO, L.G.M. *Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* Prefácio in OLIVEIRA, C.A.B e MATOSSO, J.E.L. (Org) - São Paulo: Scritta, 1996.

BELLUZZO, L.G. & TAVARES, M.C. *O capital financeiro e empresa multinacional*. Temas de Ciências Humanas, São Paulo, 1980.

_____. *Notas sobre o Processo de Industrialização Recente no Brasil*. In: BELLUZZO, L.G. e COUTINHO, R. (Org.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil – Ensaio sobre a Crise*. Vol.I. Brasiliense, São Paulo, 1983.

BORÓN, A. *Os novos Leviatãs e a polis democrática: neoliberalismo, decomposição estatal e decadência da democracia na América Latina*. In SADER, E. & GENTILI, P. *Pós-neoliberalismo II – Que Estado para que democracia?*. Petrópolis: Editora Vozes/CLACSO, p.7-67, 1999.

BLINDER, A. *Toward an Economic Theory of Income Distribution*, 1973.

CACCIAMALI, M.C. *Distribuição de renda no Brasil: persistência do elevado grau de desigualdade*. In: PINHO, D.B. e VASCONCELLOS, M.A. (Org.) *Manual de Economia*. São Paulo: Ed. Saraiva, 5ª edição, 2004.

_____. *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: USP/IPE, s.ed, 1983.

CACCIAMALI, M.C.; PIRES, J.; LACERDA, G.; PIRES, E.L.; PORTELA, A. *Crescimento Econômico e Geração de Empregos: Considerações sobre Políticas Públicas*. São Paulo: Planejamento e Políticas Públicas, nº 12, jun/dez, 1995.

CAMPOS, L.S.M.D, GOMES, D.C. e PINTO, G.C.R. *Desigualdade, pobreza e políticas sócias: discutindo uma visão sobre a focalização*. Artigo aceito no SBS – XII Congresso Brasileiro de Sociologia – GT: Pobreza e (In) Segurança Alimentar: Políticas Públicas e Estratégias Familiares, 2005.

CARDOSO DE MELLO, J.M. *Reflexões sobre a crise atual*. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, L.G. (Org) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. Ensaio sobre a crise. São Paulo: Brasiliense, v.1, 1992.

CARDOSO DE MELLO, J.M. *O capitalismo tardio. Contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*, 10ª ed. – Campinas, SP: UNICAMP. IE. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 4), 1982.

CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: A economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora UNESP, IE – UNICAMP, 2002.

CEPAL. *Transformación Productiva com Equidad*. Santiago, Chile, 1990

CEPAL. *Las transformaciones de la estructura socio ocupacional de Brasil, 1960-1980, y la crisis social los años ochenta*. In: *Transformación Ocupacional y Crisis Social en América Latina*, Santiago de Chile, 1989.

COHN, A. *As políticas sociais no governo FHC*. Tempo Social – São Paulo: Revista de Sociologia da USP, vol.11, n.2, 1999.

COUTINHO, M.C. *Padrões de consumo e distribuição de renda no Brasil*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP, 1979.

_____. *Distribuição de renda e mobilidade social no Brasil*. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP, 1984.

_____. *Lições de Economia Política Clássica, Economia e Planejamento (E&P) Obras Didáticas*, Ed.Hucitec, Ed.da Unicamp, 1993.

COUTINHO, L. *A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós estabilização*. In: VELLOSO, J.P.R. (org) *Brasil: desafios de um país em transformação*, José Olympio, 1997.

_____. *O desempenho da indústria sob o Real*. In: MERCADANTE, A. (Org). *O Brasil pós-Real*. Campinas: Unicamp, IE, p.225-247, 1997

DAHRENDORF, R. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford, Califórnia: Stanford Universty Press, 1959 (capítulo II). Apud Bacha, 1978, p.126.

DAVIDOFF, P.C. *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos 70*. São Paulo: Brasiliense, 1984.

DRAIBE, S. *O Sistema Brasileiro de Proteção Social: O legado desenvolvimentista e a agenda recente de reformas*. Campinas, NEPP, Caderno de Pesquisa n.32, 1998.

DEDECCA, C.S. *Brasil, o Novo Governo e o Desenvolvimento Social*. S.e., 2004.

_____. *Racionalização econômica, emprego e relações de trabalho no capitalismo avançado*. Tese de livre-docência, IE-Unicamp, 1997.

_____. *Anos 90: a estabilidade com desigualdade*. In: PRONI, M.W & HENRIQUE, W. (Org.) *Trabalho, mercado e sociedade (O Brasil nos anos 90.)* Unicamp, IE: Ed. Unesp, 2003.

_____. *Brasil, o novo governo e o desenvolvimento social*. V.1, 17 de junho de 2004.

_____. *A redução da desigualdade no Brasil, uma estratégia complexa*. S.l. e s.d.

DEDECCA, C.S. *et al. Mudanças na distribuição de renda individual e familiar no Brasil*. Trabalho apresentado no I Congresso da Associação Latino Americana de População (ALAP), realizado em Caxambu – MG, 2004.

DEDECCA, C.S. & BALTAR, P.E. *Emprego e Salários nos anos 60 e 70*. Mimeo, mai/1992.

Economic Policy Institute. In: Revista Carta Capital - Ano XI, n.352 de 27 de julho de 2005.

FAGNANI, E. *Política social e pactos conservadores no Brasil: 1964-92*. Revista Economia e Sociedade. Campinas: IE/Unicamp, no. 8, 1997.

FRANCO, G. *A inserção externa e o desenvolvimento*. Revista de Economia Política, vol. 18, n.º 3. julho-setembro/ 1998.

FERREIRA, F.H.G. *Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: luta de classe ou heterogeneidade educacional?* Rio de Janeiro: PUC – Departamento de Economia, Texto para Discussão, n.º 415, 2000.

FISLOW, A. *Brazilian Size Distribution of Income*. In: *American Economic Review*, v.62, n.2, p. 391-402, 1972.

_____. *Distribuição de renda no Brasil: um novo exame*. Dados, Rio de Janeiro, v.11, p. 10-80, 1973.

_____. *O Grande debate da distribuição de renda: uma réplica mais completa*. Estudos Econômicos, São Paulo, v.4, n.3, p.155-170, 1974.

_____. *A distribuição de renda no Brasil*. In: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (Org.). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, p. 159-189, 1978.

FURTADO, C. *Um projeto para o Brasil*. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1968.

GONÇALVES, R. *Globalização e Desnacionalização*, São Paulo, Ed. Paz e Terra, 1999.

HENRIQUE, W. *O capitalismo selvagem: Um estudo sobre desigualdade no Brasil*. Tese de Doutorado, Campinas, S.P., 1999.

HOFFMANN, R. *Desigualdade e pobreza no Brasil no período 1979-90*. Revista Brasileira de Economia, v.49, no.2, p. 277-294, abr/jun, 1995.

_____. *Desigualdade e pobreza no Brasil no período 1979/97 e a influência da Inflação e do Salário Mínimo*. Economia e Sociedade, 11, Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 1998.

_____. *A distribuição da renda no Brasil no período 1993-99*. S.l. e s.e.

_____. *A distribuição de renda no Brasil em 1985, 1986 e 1987*. Revista de Economia Política, v.9, n.2, abr/jun, 1989.

_____. *Considerações sobre a evolução recente da distribuição de renda no Brasil*. Revista de Administração de Empresas, v.13, n.4, São Paulo: FGV, 1973. *Mensuração da desigualdade e da pobreza no Brasil*. In HENRIQUES, R. (Org.). *Desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

_____. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.

_____. *Tendências da distribuição de renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico*. (1978:117). In: *A controvérsias sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento*. TOLIPAN & TINELLI, A.C. (Org.), Rio de Janeiro, 1978.

HOFFMANN, R & DUARTE, J.C. *A Distribuição de Renda no Brasil*. Revista de Administração de Empresas, v. 12, n.2, p. 46-66, 1972.

HOFFMANN, R. & KAGEYAMA, A. *A distribuição de renda no Brasil, entre famílias e entre pessoas, em 1970 e 1980*. Trabalho para discussão interna. São Paulo: IPE-USP, n.4/85, 1985.

HUNT, E.K. *História do Pensamento Econômico*. Ed. Campus, 1981.

JOBIM, A.J.G. *Michal Kalecki e a economia contemporânea*. In: Revista de Economia Política, Vol.1, n.º.2, abr-jun, 1981.

KALECKI, M. *Teoria da Dinâmica Econômica – Ensaio Sobre as Mudanças Cíclicas e a Longo Prazo da Economia Capitalista*, 1954. In: *Os Economistas*, MIGLIOLI, J.; tradução de ALMEIDA, P., 2ª edição, SP: Nova Cultural, 1985.

_____. *Luta de classe e distribuição da renda nacional*. In: MIGLIOLI, J. (Org.), 1971.

KOWARICK. *Apud DEMO, P. Desenvolvimento e política social no Brasil*. Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro, 1978

KUME, H. *A política de importação no Plano Real e a estrutura de proteção efetiva*. Rio de Janeiro: IPEA. Texto para discussão n.º 423, mai/ 1996.

LAPLANE, M., SARTI F., HRATUKA, C. e SABBATINI, R. *Internacionalização e Vulnerabilidade Externa*, em: LACERDA, A.C. (Org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*, São Paulo, Ed. Contexto, 2000.

LAPLANE, M.F. & SARTI, F. *Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Economia e Sociedade, Campinas, n.º 8, 1997.

_____. *O investimento direto estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias*, In: CHUDNOVSKY, D. (Org.) *Investimentos externos no Mercosul*, Campinas: Papyrus/IE-Unicamp, 1999

LACERDA, A. C. *O Impacto da Globalização na Economia Brasileira*. São Paulo: Ed. Contexto, 4ª edição, 1999.

LANGONI, C.G. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil: uma reafirmação*. Rio de Janeiro: FGV/EPGE (Ensaio Econômicos EPGE, n.º. 7), 1973.

LESSA, C. *A estratégia de desenvolvimento 1974-76: Sonho e Fracasso*. Rio de Janeiro. Tese de Titular, UFRJ, 1978.

_____. *Quinze anos de política econômica*. São Paulo: Brasiliense, 3^a ed., 1982.

LYNDALL, H. *The Structure of Earnings*, 1968

MARX, K. *O Capital: crítica da economia política*. Civilização Brasileira, RJ, 1974.

_____. *O Capital*, vol. 1, prefácio à edição de 1867. Charles H. Kerr and Co., Chicago, 1912, p. 534. Apud Barber, W. *Uma História do Pensamento Econômico*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1976.

MALAN, P. & WELLS, J. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil*. In *A controvérsias sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento*. TOLIPAN & TINELLI, A.C. (Org.), Rio de Janeiro, 1978.

MARKWALD, R. A. *O Impacto da Abertura Comercial sobre a Indústria Brasileira: balanço de uma década*. Revista Brasileira de Comércio Exterior, nº68, julho-setembro: 04-25, 2001.

MEDEIROS, J.A.S. *Alcance e Limitações da Teoria do Capital Humano – Diferenças de ganhos no Brasil em 1973*. Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE) pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, 1982.

MINCER, J. *Progress*. In Human Capital Analyses of the Distribution of Earnings, in Athkinson, A.B. *The Personal Distribution of Income*, George Allen e Unwill Ltd., London, 1976.

_____. *Schooling, experience, and earning*. New York, Columbia University Press, p. 89-96, 1974.

MOREIRA, M. M. *A indústria brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer?* In. GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M.M. (Org.) *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

OLIVEIRA, C.A.B. *Formação do mercado de trabalho no Brasil*. In: OLIVEIRA, C.A.B. et al. (Org.). *Economia e Trabalho: textos básicos*. Campinas: Unicamp, IE, 1998.

OLIVEIRA, F.A. *Evolução, determinantes e dinâmica do gasto social no Brasil:1980/1996*. Brasília: IPEA, Texto para discussão no. 649, 1998.

Pew Global Attitudes Project . In: Revista Carta Capital - Ano XI, n.352 de 27 de julho de 2005.

POCHMANN, M. *Aumentou a distância entre os mais pobres e os mais ricos*. Entrevista ao Jornal dos Economistas, p. 8-10, mar/1995.

_____. *Agenda não liberal da inclusão social no Brasil*. Atlas da exclusão social, Vol.5: Editora Cortez.

_____. *Transformações do mercado de trabalho: experiências internacional e brasileira no período recente*. Campinas, s/d, Mimeo.

POSSAS, M.L. *A Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense, 1987.

_____. *Demanda efetiva, investimento e dinâmica: A atualidade de Kalecki para a teoria macroeconômica*. Revista de Economia Contemporânea, Rio de Janeiro, 3(2): 17-46, jul/dez, 1999.

PSACHAROPOULOS e LAYARD. *Human Capital and earnings: british evidence and a critique*. The Review of Economic Studies. 46 (3), July, 1979.

QUADROS, W. J; ANTUNES, D. J. N. *Classes sociais e distribuição de renda no Brasil dos anos noventa*. Cadernos do CESIT, Campinas: IE/Unicamp, n.º 30, 2001.

QUADROS, W. J. *Aspectos da crise social no Brasil dos anos 80 e 90*. Tese de Livre-Docência, IE/Unicamp, Campinas, 2003.

REINHARDT, N. & PERES, W. *Latin America's new economic model: micro responses and economic restructuring*. World Development Journal. Vol.28, nº 9, 2000.

REZENDE, A.L. *Estabilização e reforma: 1964-67*. In: ABREU, M.P. *A ordem do progresso*. Cap.9, Campus, 1992.

RICARDO, D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*, The Works and Correspondence of David Ricardo (vol.I), Cambridge, Cambridge University Press, 1998 (First Paperback Edition). Doravante referida como PPE, p. 5 in: COUTINHO, M.C. *Lições de Economia Política Clássica*, Economia e Planejamento (E&P). Obras Didáticas: Ed. Hucitec, p. 179-215, 1993.

_____. *Notes on Malthus's Principles of Political Economy*, The Works and Correspondence of David Ricardo, vol.II, Cambridge, Cambridge University Press, 1966:67. Apud COUTINHO, 1993, p.188.

_____. *An Essay on The Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock*. Apud COUTINHO, 1993, p.191

SAUL, C.L. *Escola e trabalho*. Editora Brasiliense, p.49-54, 1980.

SCHULTZ, T. *Investment in human capital*. In *The American Economic Review*, v.LI, n.1, p.1-17, march. 1961. Apud SAUL, R.P. *As raízes renegadas da Teoria do Capital Humano*. Sociologias, Porto Alegre, ano 6, nº 12, jul/dez, 2004.

SCHULTZ, T.W. *O capital humano: investimentos em educação e pesquisa*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973 (a). Apud CATTANI, A.D. (Org.) *Trabalho e tecnologia – dicionário crítico*, Verbete do livro, Ed.Vozes, s.l e s.d..

_____. *O valor econômico da educação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1973 (b). Apud CATTANI, A.D. (Org.) *Trabalho e tecnologia – dicionário crítico*, Verbete do livro, Ed.Vozes, s.l e s.d..

_____. *The concept of human capital: reply*. In: BLAUG, M. *Economics of Education*. Middlesex, Penguin Books, 1968.

SENNA, J.J. *Escolaridade, experiência no trabalho e salários no Brasil*. Revista Brasileira de Economia. 30 (2), Abr., p. 163-176, 1976.

SERRA, J. *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira no pós guerra*. In: BELLUZZO, L.G. & COUTINHO, L. (Org). *Desenvolvimento do capitalismo no Brasil*. Vol.1, São Paulo: Ed. Brasiliense, 1982.

_____. *A reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas*. In: *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda*. TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (Org.). Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

SINGER, P. *Desenvolvimento e repartição da renda do Brasil*. In: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (Org.). *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

_____. *A crise do “Milagre”: Interpretação Crítica da Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

SOARES, S. *Distribuição de renda no Brasil de 1976 a 2004 com ênfase no período entre 2001 e 2004*. IPEA, Texto para discussão n.1.166, 2006.

SMITH, A. *The Wealth of Nations*, Edwin Cannan (Org.). Methuen, Londres, vol.1 (1961:62). Apud BARBER, W.J. *Uma História do Pensamento Econômico*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1976.

_____. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford, Clarendon Press, 1976, p.5. In: COUTINHO, M. *Lições de Economia Política Clássica, Economia e Planejamento (E&P) Obras Didáticas*: Ed.Hucitec, p. 97-137, 1993.

SIMONSEN, M.H. *Inflation and the money and capital markets in Brazil*. In ELLIS, H.S. (Ed.). *The economy of Brazil*. Berkeley: University of California, 1969.

TAVARES, M.C. *Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira*. Campinas, SP: Editora da UNICAMP (30 Anos de Economia – UNICAMP, 8), 1998a.

_____. *Acumulação de capital e Industrialização no Brasil*, 3^a ed. – Campinas, SP: UNICAMP. IE. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 6), 1998b.

_____. *Natureza e Contradições do Desenvolvimento Financeiro Recente*, 1979. S.e.

_____. *A retomada da hegemonia americana*. Revista de Economia Política, São Paulo, v.5, n.2, abr/jun, 1985.

_____. *O grande salto para o caos*. Rio de Janeiro: Ed. Jorge Zahar, 1985.

TAVARES, M.C. & FIORI, J. L. *Desajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra, 1993.

TAVARES, M.C. & Souza, P.R. *Emprego e Salários na Indústria, o caso brasileiro*. Revista de Economia Política, 1(1), São Paulo: Brasiliense, 1981.

TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (Org.) *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 2^a ed., 1978.

UNDP (2004) *Human Development Report 2002*, New York: United Nations Development Programme.

VELLOSO, J. *Human Capital and market segmentation: an analysis of distribution of earnings in Brasil, 1970*. Stanford University. Tese de Doutorado, 1975.

WILLIAMSON, J. *What Washington Means by Policy Reform* in Latin American adjustment: how much has happened? Institute for International Economics, Washington, DC, 1990.

Anexos

Lista de Figuras

Figura I: Distribuição do Rendimento da PEA, 1960-1970

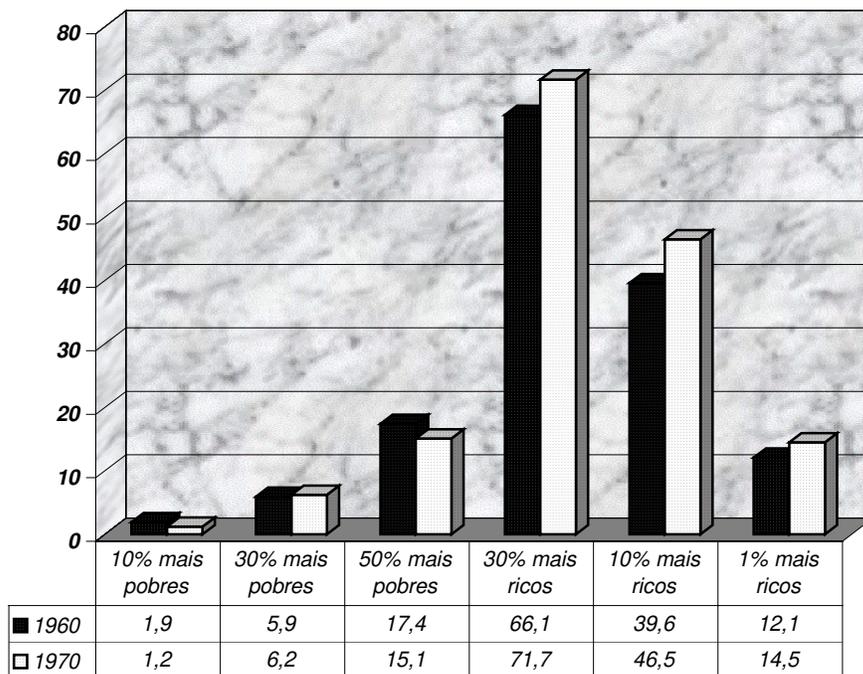
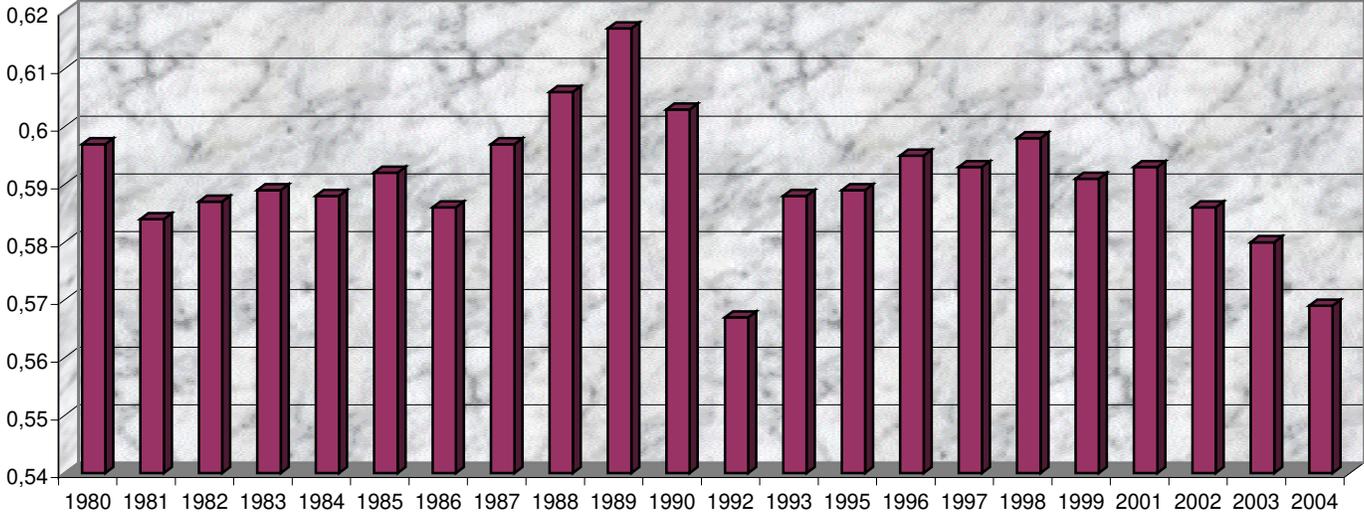


Figura II: Coeficiente de Gini, 1980-2004.



Fonte: IBGE-PNAD

Lista de Tabelas

Tabela I: Matriz Departamental

<i>DI</i>	<i>DII</i>	<i>DIII</i>	<i>Total</i>
P1	P2	P3	<i>P</i>
W1	W2	W3	<i>W</i>
<i>I</i>	<i>C_K</i>	<i>C_w</i>	<i>Y</i>

Elaboração: própria.

Tabela II: Taxas de crescimento do emprego por setores, 1950-1980

Setores	1950-60	1960-70	1970-80	1950-80
Primário	1,82	0,64	0,02	0,82
Secundário	1,93	6,06	7,26	5,06
Indústria de Transformação	1,98	5,19	7,78	4,95
Terciário	5,43	4,02	6,00	5,15
Total do emprego urbano	4,31	4,63	6,42	5,12

Fonte: FIBGE Apud OLIVEIRA, C.A.B. Formação do mercado de trabalho no Brasil, 1998, p.117.

Tabela III: Taxas de crescimento do produto e do emprego industrial, 1940 -1980.

Crescimento do	1940-50	1950-60	1960-70	1970-80
Produto Industrial	8,9	9,1	6,9	9,0
Emprego Industrial	3,9	2,0	5,2	7,9

Fonte: FECAMP/CEPAM, Terciarização, Metropolização e Gestão Metropolitana, Relatório de Pesquisa, IE/Unicamp, Abril de 1991, Apud DEDECCA, C.S e BALTAR, P.E. *Emprego e Salários nos anos 60 e 70*. Mimeo, mai/1992.

Tabela IV: Distribuição da Renda, 1970

<i>Renda Mensal</i> (Cr\$)	<i>PEA</i>		<i>Setor agrícola</i>		<i>Setor não-agrícola</i>	
	<i>% da</i>	<i>% da</i>	<i>% da</i>	<i>% da</i>	<i>% da</i>	<i>% da</i>
	<i>População</i>	<i>Renda</i>	<i>População</i>	<i>Renda</i>	<i>População</i>	<i>Renda</i>
<i>Nenhuma</i>	11,7	0,0	20,1	0,0	5,1	0,0
<i>9-100</i>	31,7	8,0	46,8	28,4	19,7	3,4
<i>101-150</i>	12,8	6,2	15,3	17,8	10,7	3,6
<i>151-200</i>	15,6	10,6	10,0	16,3	20,0	9,3
<i>201-250</i>	4,5	3,9	1,7	3,7	6,6	3,9
<i>251-500</i>	14,6	21,2	4,6	16,0	22,7	22,6
<i>501-1000</i>	5,9	17,1	1,0	7,2	9,7	19,3
<i>1001-2000</i>	2,2	13,0	0,3	4,3	3,8	14,9
<i>2001 ou mais</i>	1,0	20,1	0,1	6,4	1,7	23,0
<i>Média Cr\$</i>	258,1		107,3		377,1	
<i>Média US\$/ano⁽¹⁾</i>	679		282		992	
<i>Coefficiente de Gini</i>	0,63		0,53		0,58	

Nota: (1) Conversão com base na taxa de paridade de 1960, multiplicada pelo deflator de preços do PIB implícito: Cr\$ 4,56.

Fonte: FISHLOW, A., 1978, p.184.

Tabela V: Balanço de pagamentos, 1980-1989

<i>Ano</i>	<i>Exportações</i>	<i>Importações</i>	<i>Saldo Comercial</i>	<i>Balança de Serviços</i>	<i>Transações Correntes</i>	<i>Conta de Capital</i>	(US\$ bilhões)
							<i>Saldo</i>
1980	20,1	23	-2,8	-10,2	-12,8	9,5	-3,2
1981	23,3	22,1	1,2	-13,1	-11,7	13,6	1,9
1982	20,2	19,4	0,8	-17,1	-16,3	10,5	-5,8
1983	21,9	15,4	6,5	-13,4	-6,8	2,9	-3,9
1984	27	13,9	13,1	-13,2	0,0	8,0	8,0
1985	25,6	13,2	12,4	-12,9	-0,2	1,6	1,4
1986	22,3	14	8,3	-13,7	-5,3	-5,9	-11,2
1987	25,2	15,1	11,1	-12,7	-1,4	-7,8	-9,3
1988	33,8	14,6	19,2	-15,1	4,2	-9,8	-5,6
1989	34,4	18,3	16,1	-15,3	1,0	-9,6	-8,6

Fonte: BACEN.

Tabela VI: Variáveis macroeconômicas, 1980-1989

<i>Variável \ Ano</i>	<i>1980</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1984</i>	<i>1985</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>	<i>1989</i>
<i>Taxa de crescimento</i>	9,3	-4,3	0,8	-2,9	5,4	7,8	7,5	3,5	-0,1	3,2
<i>Investimento*</i>	22,9	24,3	23,0	19,9	18,9	18,0	20,0	23,2	24,3	26,9
<i>IGP-DI</i>	110,2	95,2	99,7	211	223,8	235,1	65	415	1037	1783
<i>Déficit público primário*</i>	-	-	-	-1,7	-4,2	-2,6	-1,6	1,0	-0,9	1,0
<i>Déficit público operacional*</i>	-	5,9	6,6	3,0	2,7	4,4	3,6	5,5	4,8	6,9
<i>Déficit público nominal*</i>	-	12,5	15,8	19,8	23,3	28,6	11,3	32,3	53,0	83,1

*como proporção do PIB.

Fonte: Contas Nacionais (IBGE), BOCCHI (2000, p.47) e Conjuntura Econômica.

Tabela VII: Geração de oportunidades ocupacionais não-agrícolas, 1960-1980.

Peso na geração líquida das oportunidades ocupacionais não agrícolas	1960-70	1970-80
Indústria de transformação	23,0	31,5
Construção civil	16,4	10,9
Comércio	13,7	14,1

Fonte: Apud DEDECCA, C.S e BALTAR, P.E. *Emprego e Salários nos anos 60 e 70*. Mimeo, mai/1992.

Tabela VIII: Sumário do Consenso de Washington¹⁶³

<p>Disciplina fiscal – déficits orçamentários, corretamente dimensionados para incluir governos estaduais, empresas estatais e Banco Central, devem ser pequenos o suficiente para serem financiados sem recorrer ao imposto inflacionário. Este tamanho tipicamente implica num superávit primário de vários pontos de percentagem do PIB, tanto quanto um déficit operacional de não mais de 2% do PIB;</p> <p>Prioridades no gasto público – gasto deve ser redirecionado de áreas politicamente sensíveis – as quais tipicamente recebem mais recursos do que o seu retorno justifica, tais como Administração, Defesa, subsídios indiscriminados, e “elefantes brancos” – para campos negligenciados com alto retorno econômico e com potencial para melhorar a distribuição de renda, como saúde preventiva, educação básica e infra-estrutura;</p> <p>Reforma tarifária – reforma de taxas envolve uma ampliação da base tarifária e corte dos percentuais marginais de taxas. O objetivo é precisar incentivos e melhorar a equidade horizontal, sem diminuir a progressividade já conseguida. Melhorar a administração da taxa (incluindo a taxa sobre a renda auferida por aplicações externas, o chamado “flight capital”) é um importante aspecto de aumento da base, no contexto da América Latina;</p> <p>Liberalização financeira – O objetivo final da liberalização financeira é uma determinação dos juros pelo mercado, porém a experiência mostrou que, sob condições de uma ausência crônica de confiança, as taxas determinadas pelo mercado podem ser tão altas a comprometer a solvência de empresas produtivas e governo. Sob essas circunstâncias, um objetivo sensível intermediário é a abolição de taxas de juros</p>	<p>preferenciais para tomadores privilegiados e o alcance de uma taxa de juros positiva moderada;</p> <p>Taxas de câmbio – Países precisam unificar (pelo menos para transações comerciais) o conjunto das taxas de câmbio a um nível suficientemente competitivo a induzir um crescimento rápido em exportações não-tradicionais e gerenciáveis de tal forma a garantir aos exportadores que a competitividade assim conseguida seja mantida no futuro;</p> <p>Liberalização comercial – Restrições quantitativas de comércio devem ser rapidamente substituídas por tarifas, e essas devem ser progressivamente reduzidas até um nível baixo uniforme em torno de 10% (ou no máximo por volta de 20%). Existe, entretanto, algum desacordo sobre a velocidade de redução das tarifas (com as recomendações girando entre 3 e 10 anos) e sobre se é recomendável diminuir a velocidade do processo de liberalização comercial quando as condições macroeconômicas são adversas (recessão e déficit em transações correntes);</p> <p>Investimento Direto Externo – Barreiras impedindo a entrada de firmas estrangeiras devem ser abolidas. Firms estrangeiras e nacionais devem ser deixadas a competir em termos iguais;</p> <p>Privatização – Empresas estatais devem ser privatizadas;</p> <p>Desregulação – Governos devem abolir regulamentações que impeçam a entrada de novas firmas ou que restrinjam a competição, e depois devem assegurar que todas regulamentações sejam justificadas por tal critério incluindo segurança, proteção ambiental, ou uma supervisão prudente das instituições financeiras;</p> <p>Direitos de propriedade – O sistema legal deve permitir uma segurança para direitos de propriedade, sem custos excessivos, e deve fazer valer esses direitos ao setor informal.</p> <p>Tabela retirado do texto: Desenvolvimento AL Cepal – anos 90.</p>
--	---

163 Este sumário foi elaborado a partir do artigo de WILLIAMSON (1997:60-61), apud Filho, N.A. *O desenvolvimento da América Latina na perspectiva da CEPAL dos anos 90: correção de rumos ou mudança de concepção?*.

Tabela IX: Coeficiente de penetração das importações, 1999-2000

<i>Década analisada</i>	<i>Construção</i>	<i>Metal-mecânico</i>	<i>Têxtil</i>	<i>Agroindústria</i>	<i>Química</i>	<i>Total²</i>
1990	2,5	6,6	2,3	3,0	10,4	6,4
1991	2,9	8,8	3,2	3,4	10,6	7,3
1992	2,5	9,0	3,5	2,8	9,6	7,1
1993	2,4	10,3	6,5	3,6	10,2	8,1
1994	3,0	13,9	8,4	4,8	11,8	10,3
1995	4,1	18,8	13,2	7,1	14,8	13,8
1996	4,1	19,2	14,1	6,1	15,8	13,9
1997	4,4	23,3	16,6	7,1	15,7	15,8
1998	4,3	27,0	15,4	7,3	14,6	16,3
1999	3,8	24,9	12,2	5,4	13,3	14,3
2000	4,2	24,4	13,6	5,1	13,9	14,6

1-importações sobre consumo aparente, com base no câmbio real de 2000.

2-média da indústria.

Fonte: FUNCEX, apud MARKWALD, 2001, p.18.

Tabela X: Taxa de desemprego nas regiões metropolitanas, 1985 – 2000

Regiões	Brasil	RJ	SP	BH	P.Alegre	Recife	Salvador	Grande São Paulo (SEADE-DIEESE)		Total
								Aberto (1)	Oculto (2)	
1985	5,3	4,9	5,0	5,7	5,4	7,2	6,0	7,6	4,6	12,2
1986	3,6	3,5	3,3	3,7	3,9	4,4	4,5	6,0	3,6	9,6
1987	3,7	3,2	3,8	3,9	3,9	5,2	4,1	6,3	2,9	9,2
1988	3,9	3,1	4,0	4,0	3,6	5,6	4,6	7,0	2,7	9,7
1989	3,4	2,8	3,4	3,4	2,6	5,3	4,4	6,5	2,2	8,7
1990	4,3	3,5	4,6	4,1	3,7	5,7	5,4	7,4	2,9	10,3
1991	4,8	3,6	5,5	4,1	4,4	5,9	5,9	7,9	3,8	11,7
1992	5,7	4,0	6,5	4,8	5,5	8,6	6,8	9,2	6,0	15,2
1993	5,3	4,1	5,8	4,5	4,1	9,2	6,7	8,6	6,0	14,6
1994	5,1	4,1	5,4	4,3	4,1	6,8	7,1	8,9	5,3	14,2
1995	4,6	3,4	5,2	3,8	4,5	5,5	6,7	9,0	4,2	13,2
1996	5,4	3,7	6,3	4,6	5,9	5,7	6,8	10,0	5,1	15,1
1997	5,7	3,7	6,6	5,1	5,5	5,9	7,7	10,3	5,7	16,0
1998	7,6	5,4	8,6	7,2	7,3	8,7	9,3	11,7	6,5	18,2
1999	7,6	5,4	8,3	7,7	7,2	8,2	9,9	12,1	7,2	19,3
2000	7,1	5,2	7,5	7,8	7,2	7,9	9,8	11,0	6,6	17,6

Fonte: IBGE e SEADE-DIEESE

Notas: (1) Pessoas que procuram trabalho de maneira efetiva nos 30 dias anteriores da entrevista e não exerceram nenhum trabalho nos últimos sete dias;

(2) Pessoas que procuraram trabalho nos últimos 12 meses, apesar de exercerem algum tipo de atividade considerada de caráter precário.

Tabela XI: Diferenciais de rendimento-hora do trabalho principal, segundo posição na ocupação e escolaridade, 1992 e 1999

Anos 90	95° percentil/25° percentil												95° percentil/25° percentil dos empregados	
	<i>Sem instrução ou menos de 1 ano</i>		<i>1º grau incompleto</i>		<i>1º grau completo</i>		<i>2º grau completo</i>		<i>Superior</i>		<i>Total</i>		<i>Total</i>	
	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999	1992	1999
<i>Agrícola</i>	6,3	4,9	8,0	6,3	11,0	9,4	13,7	16,0	14,6	12,0	9,6	7,2	4,8	4,3
<i>Doméstico</i>	6,5	5,8	6,0	5,3	4,8	4,6	3,7	5,1	3,6	7,2	6,0	5,1	2,5	3,5
<i>Autônomo</i>	8,3	6,1	7,0	7,0	7,5	7,5	9,0	8,3	7,3	8,0	10,0	11,3	10,0	12,8
<i>Empregados</i>	4,4	4,2	5,0	4,5	5,9	5,1	7,5	6,1	7,7	7,1	8,0	8,3	10,0	10,6
<i>Empregador</i>	6,3	7,9	9,0	8,2	7,0	8,3	8,0	9,2	8,9	8,0	10,4	10,9	31,3	35,5
<i>Emprego público</i>	6,3	4,4	5,6	5,3	6,5	5,9	6,3	5,3	6,0	5,8	10,1	10,0	17,5	17,7
<i>Total</i>	7,1	6,0	6,9	6,5	7,3	6,9	7,8	7,6	7,5	7,1	11,3	12,2	11,3	12,2

Fonte: PNAD/IBGE

Tabela XII: Distribuição de renda por grupos sócio-ocupacionais, 1992/1998

<i>Camadas \ Ano</i>	<i>% no total da população</i>		<i>% no total da renda</i>	
	<i>1992</i>	<i>1998</i>	<i>1992</i>	<i>1998</i>
<i>Primeira Camada</i>	15,2	15,3	41,1	45,1
Proprietários empregadores	5,8	5,5	14,4	15,5
Profissionais empregadores	0,2	0,4	0,9	2
Profissionais autônomos – camada superior	0,5	0,7	2,2	3,4
Alta classe média assalariada	6,9	6,7	18,7	18,3
Profissionais autônomos – camada média	0,7	0,6	1,3	1,1
Sem ocupação	1,1	1,4	3,6	4,8
<i>Segunda Camada</i>	14,5	15,6	17,1	18
Média classe média assalariada	6,4	7	8,5	9,3
Trabalhadores autônomos – camada superior	1,8	2,6	2,1	2,7
Trabalhadores autônomos – camada inferior	0,5	0,7	0,5	0,7
Proprietários por conta própria – urbanos	4,7	4,5	5	4,6
Sem ocupação	1,1	0,8	1	0,7
<i>Terceira Camada</i>	44,6	44,8	33,4	30
Operários e assalariados populares – camada superior	10,7	9,5	9,5	7,6
Baixa classe média assalariada	12	11,7	11,9	10,3
Ignorados (sem informação de ocupação)	0,2	0,1	0,1	0,1
Trabalhadores autônomos – camada média	6,8	7,8	4	4,4
Operários e assalariados populares – camada média	12,5	12,7	6,7	6,1
Trabalhadores não-remunerados*	-	0,3	-	0,2
Trabalhadores autônomos – camada inferior	1,3	0,8	0,7	0,4
Sem ocupação	1,1	1,9	0,5	0,9
<i>Quarta Camada</i>	25,7	24,3	8,4	6,9
Autoconstrução – não ocupados**	0,1	0,1	0	0
Trabalhadores autônomos – camada baixa	0,5	0,6	0,2	0,2
Operários e assalariados populares	2,3	2,8	0,8	0,9
Trabalhadores domésticos	2,8	3,3	1	1,2
Assalariados rurais permanentes	4,2	3,2	1,3	0,9
Autoconsumo – não ocupados***	0,7	0,6	0,4	0,2
Proprietários por conta própria – rurais	10,1	8,0	3,6	2,4
Assalariados rurais temporários	2,1	2	0,5	0,5
Trabalhadores não remunerados*	0,3	-	0,1	-
Trabalhadores autônomos rurais	0,5	0,5	0,2	0,1
Ocupados com autoconsumo****	0,2	0,4	0,1	0,1
Sem ocupação	1,9	2,8	0,2	0,3

Fonte: IBGE, *Apud* QUADROS e ANTUNES (2001). Notas: * grupo residual, em termos familiares, encontra-se na quarta camada em 1992 e na terceira em 1998. Auxiliam seus familiares em empreendimentos por conta própria, sem remuneração regular, tanto no setor rural como no urbano. ** Trabalhadores que se declararam não-ocupados na semana de referência, mas que estiveram ocupados com construção própria ou reformas. *** Trabalhadores que se declararam não-ocupados na semana de referência, mas que estiveram ocupados com produção para seu próprio consumo. **** Ocupados com a produção para seu próprio consumo.

Tabela XIII: Componentes do Produto Interno Bruto sob a ótica da renda, 1991-1999

(em %)

Indicadores	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Produto Interno Bruto	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Remuneração dos empregados	37,5	40,2	41,7	36,6	34,3	34,6	33,0	32,4	32,8
Salários	32,0	34,6	35,9	32,0	29,6	28,8	27,4	26,9	26,5
Rendimento de autônomos (rendimento misto)	7,0	6,3	6,3	5,7	5,9	5,7	5,7	5,5	5,1
Excedente operacional bruto	38,5	38,0	35,4	38,4	40,3	41,0	42,9	44,0	41,4

Fonte: IBGE. Diretoria de Pesquisas. Departamento de Contas Nacionais. *Apud* DEDECCA, 2003, p.78.