

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

**ANATOMIA DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL:
Estrutura e Evolução nos Anos 90**

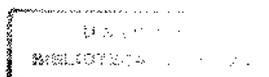
José Celso Pereira Cardoso Júnior

*Este exemplar corresponde ao original da dissertação
de mestrado defendida por José Celso Pereira Cardoso Júnior
em 02/06/99 e orientada pelo Prof. Dr. Márcio Pochmann
CPE/IE, 02/06/99*



**Dissertação de Mestrado apresentada
ao Instituto de Economia da Unicamp,
sob orientação do Prof. Dr. Márcio
Pochmann, como parte dos requisitos
à obtenção do título de Mestre em
Economia.**

Campinas - SP
Maio / 1999



116/1999

UNIDADE	BC
N.º CHAMADA:	
V	
VALOR	38230
PREÇO	229199
VALOR TOTAL	R\$ 11,00
DATA	10/03/99
N.º CPO	

CM-00134293-0

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

C179a Cardoso Júnior, José Celso Pereira
Anatomia da distribuição de renda no Brasil: estrutura e evolução nos anos 90 / José Celso Pereira Cardoso Júnior. – Campinas, SP : [s.n.], 1999.

Orientador: Márcio Pochmann
Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

1. Renda – Distribuição – Brasil. 2. Brasil – Condições econômicas. I. Pochmann, Márcio. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

*Aos meus pais,
Pelo apoio em tudo, sempre*

*À Luseni,
Pela "sorte de um amor tranquilo"*

*Ao amigo do peito,
Companheiro de teto,
Camarada de luta,
Ao irmão, homem, pai,
Índio Brando,
O melhor feijão do mundo.*

- in memoriam -

AGRADECIMENTOS

É comum dizer, nestas horas, que o trabalho de dissertação é sempre um esforço muito solitário de reflexão, quando, na verdade, sem o apoio e ajuda, direta e indireta, consciente e inconsciente, de inúmeras pessoas, nada disto teria sido possível.

Gostaria de começar, então, com meu orientador, professor e amigo, Márcio Pochmann, que inaugurou comigo um *estilo de orientação à distância* capaz de sanar as dúvidas sempre recorrentes que eu demonstrava ter, como *marinheiro de primeira viagem*, nesta difícil área do mundo do trabalho. A você, caro Márcio, meu muito obrigado pelas horas de discussões no *Cesit*, *Brasil afora* e *internet*, quase sempre interrompidas por alguma *crise* do Real.

Também queria dizer meu muito obrigado aos professores do mestrado com quem pude ter as aulas e as descobertas teóricas que hoje fundamentam meu pensamento em economia: Ronaldo, João Manuel, Novaes, Wilson Cano, Braga, Otaviano, Fernando Nogueira, Mariano, Plininho, Davidoff, Baltar, Suzigan, Pedro Valls e demais professores de minha *bibliografia básica*! Também marcantes foram os comentários dos professores Carlos Alonso e Cláudio Dedecca, por ocasião da qualificação do projeto que deu origem a esta dissertação, obviamente isentando-os pelos erros remanescentes.

Não poderia esquecer de mencionar alguns estimados colegas de graduação, mestrado e *outras baladas* que, sabendo ou não, proporcionaram *insights* fantásticos (*diga-se: mais para a vida que para a tese!*) e momentos maravilhosos em *discussões acadêmicas, papos de bar e jogos de futebol*, sem os quais esta dissertação jamais teria sido concluída: Brando, Chiquinho, Cláudia, Dalba e Dani, Lício e Ori, Marisan e Satie (galera da FEA); Zeca, Roberto, Patrícia, Fernanda e Ana Paula (moçada da Sociais); Braulim, Rafa, Thiago, Andrés, Rute, Erika (e sua irmã Mirela!), Paulo, Bura, Nanda, Rita e Marina (*trupe* da Unicamp); chegando ao Planalto Central: *my sweet lady* Lu, Fred, Patolino, Carlão, Binho, Ari, Mônica, Profeta ... e novos companheiros de DIPOS: Carlinhos, Helmut, Patury, Danilo ... Ufa! E agradecimentos especiais para o *núcleo duro* do Clube da Segunda

Idade: Franco de Matos (não outro !), Bidu (roubada tem nome !), Sílvio (gente simples do interior!), Sander (jeito mineiro de ser e de estar !), novamente Brando (*in memoriam*, pai de todos!). A todos vocês, queridos amigos, muito obrigado. E que a *cumplicidade mútua* e o *mutualismo vivendis* estejam conosco, sempre !

No âmbito do IPEA, queria muito agradecer o apoio incondicional recebido da Diretoria de Política Social, representada particularmente pelo seu diretor Mariano Macedo e coordenadores Sérgio Piola e Ana Lúcia Lobato. A todos, especiais agradecimentos pelo estímulo e liberdade para a realização desta dissertação. Obrigado ainda ao pessoal do IBGE-RJ (Gélio e outros) pela resolução de minhas dúvidas sobre matrizes insumo-produto, e ao Fabinho da Estatística – UNB, que muito me ajudou com os microdados da PNAD nas tabulações especiais que constam do capítulo terceiro.

Ainda institucionalmente, agradeço ao Instituto de Economia da Unicamp e a Capes pela bolsa durante o período de realização dos créditos do mestrado, e ao convênio IPEA / PNPE pela bolsa durante a fase que antecedeu o concurso e minha contratação como técnico do IPEA.

Enfim, ciente de que muitas outras pessoas e instituições ficaram de fora dos merecidos agradecimentos (*por absoluto esquecimento e descompostura de minha parte !*), só me resta desejar que nenhuma delas, citadas ou não, tenha qualquer responsabilidade pelos equívocos, erros e omissões por mim cometidos ao longo deste trabalho !

Vamos, então, a ele, lembrando, ainda em tempo, uma frase fantástica da Eunice, querida amiga da filosofia – USP, ao perceber que tinha acabado a tese: *“sempre é assim: quando se acaba é que se sente em condições de começar. Isso vale para tudo, desde supermercado, dissertação, amores, até o sono”* (em 01/03/1999, por e-mail !).

"O apartheid se caracteriza pela criação de um campo semântico em que os significados dos direitos e conquistas civilizatórias, plasmados em direitos sociais, trabalhistas, civis e políticos são transformados em obstáculos ao desenvolvimento econômico, e mais, são transformados em fatores causais da miséria, pobreza, exclusão e ausência de cidadania. A proteção social, por exemplo, transforma-se em 'custo Brasil'. A estabilidade do funcionalismo público, alavanca da modernidade num continente cuja história de caciquismo continua a reiterar-se, é transformada em causa do déficit público e da inflação. ... Os direitos humanos, em sua expressão moderna, ápice da formação da cidadania, são transformados em causa da barbárie e da violência: o direito civil e político de protestar é reprimido não apenas com violência, o que se dá mesmo em qualquer democracia. Ele é desqualificado como direito. ... Há, no ar, uma espécie de sociabilidade da apartação, da segregação, do confinamento; sobre ela, reforçando-a, as políticas empreendidas aumentam-lhe o alcance, a legitimam e, suprema ironia, a metamorfoseiam em modernidade: os signos do apartheid são, agora, sinais da individualidade, da capacidade de empreendimento. ... o processo em curso não é integrador ... o que está em jogo é a exclusão."

- Francisco de Oliveira, Os Direitos do Anti-Valor, 1998 -

"São assim os labirintos, têm ruas, travessas e becos sem saída, há quem diga que a mais segura maneira de sair deles é ir andando e virando sempre para o mesmo lado, mas isso, como temos obrigação de saber, é contrário à natureza humana. ... Também no interior do corpo a treva é profunda, e contudo o sangue chega ao coração, o cérebro é cego e pode ver, é surdo e ouve, não tem mãos e alcança, o homem, claro está, é o labirinto de si mesmo."

- J. Saramago, O Ano da Morte de Ricardos Reis, 1984 -

SUMÁRIO

ANATOMIA DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL: ESTRUTURA E EVOLUÇÃO NOS ANOS 90

APRESENTAÇÃO	01
INTRODUÇÃO	02
CAPÍTULO 1 – Rumo a uma Abordagem Integrada entre Desenvolvimento Econômico e Distribuição de Renda no Brasil.	06
1.1 – Introdução.	06
1.2 – Modelo simplificado do processo distributivo da renda.	07
1.3 – Industrialização tardia e dinâmica distributiva estruturalmente concentrada.	15
1.4 – Heterogeneidade estrutural, mercado de trabalho pouco estruturado e concentração de renda.	29
1.5 – Notas sobre o debate acerca da questão distributiva e a agenda dos anos 90.	37
1.6 – Resumo.	53
CAPÍTULO 2 – Estrutura e Evolução da Distribuição Funcional nos Anos 90.	54
2.1 – Introdução.	54
2.2 – Comportamento da distribuição funcional da renda nos anos 90.	54
2.2.1 – indicadores de concentração econômica relativa:	56
a) <i>valor adicionado setorialmente</i>	56
b) <i>peçoal ocupado na produção</i>	75
c) <i>total de remunerações</i>	84
d) <i>excedente operacional bruto</i>	91
e) <i>síntese de VA, PO, Rn e EOB</i>	95
2.2.2 – condicionantes estritamente econômicos da distribuição:	98
a) <i>produtividade média do trabalho</i>	99
b) <i>fundamentação teórica para o processo de formação de preços em economias monetárias</i>	108
c) <i>mark ups e 'razão custos variáveis' na economia brasileira</i>	114
d) <i>síntese da Produtividade, Mark ups e razão Custos Variáveis</i>	124

2.2.3 – indicadores de apropriação relativa do valor adicionado:	126
a) <i>lucros / valor adicionado</i>	126
b) <i>remunerações / valor adicionado</i>	134
c) <i>relação lucros / remunerações</i>	142
2.3 – Resumo.	146
CAPÍTULO 3 – Estrutura e Evolução da Distribuição Pessoal nos Anos 90.	147
3.1 – Introdução.	147
3.2 – Comportamento da distribuição pessoal da renda nos anos 90.	147
3.2.1 – distribuição pessoal por grandes segmentos e principais complexos da economia	148
3.2.2 – novas inserções de ordem setorial e ocupacional do pessoal ocupado	157
3.2.3 – relações empíricas entre distribuição funcional e distribuição pessoal nos anos 90	177
3.3 – Resumo.	186
CONSIDERAÇÕES FINAIS	188
ANEXOS	i
Anexo 1 – Aspectos metodológicos da construção da base de dados para o estudo da distribuição funcional da renda no Brasil: 1990/96 – capítulo 2.	ii
Anexo 2 – Aspectos metodológicos da construção da base de dados para o estudo da distribuição pessoal da renda no Brasil: 1992 e 1996 – capítulo 3.	xiii
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	xvii
APÊNDICE	xxv
Apêndice – Apresentação dos indicadores relativos ao estudo da distribuição funcional da renda para os 42 setores da matriz insumo-produto do IBGE: 1985; 1990/96.	

ÍNDICE DE QUADROS E TABELAS

CAPÍTULO 1

Quadro 1: Modelo Geral Simplificado do Processo Distributivo da Renda.	08
--	----

CAPÍTULO 2

Tabela 1: Comportamento do Valor Adicionado para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	64
Tabela 2: Comportamento do Valor Adicionado para os complexos do setor industrial.	67
Tabela 3: Comportamento do Valor Adicionado para os complexos do setor serviços.	71
Tabela 4: Comportamento do Pessoal Ocupado para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	75
Tabela 5: Comportamento do Pessoal Ocupado para os complexos do setor industrial.	77
Tabela 6: Comportamento do Pessoal Ocupado para os complexos do setor serviços.	79
Tabela 7: Comportamento das Remunerações para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	85
Tabela 8: Comportamento das Remunerações para os complexos do setor industrial.	88
Tabela 9: Comportamento das Remunerações para os complexos do setor serviços.	89
Tabela 10: Comportamento do EOB para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	91
Tabela 11: Comportamento do EOB para os complexos do setor industrial.	93
Tabela 12: Comportamento do EOB para os complexos do setor serviços.	95
Quadro 1: Grau de Concentração Econômica Relativa por complexo da atividade econômica, segundo o VA, PO, Rn, EOB – Brasil.	97
Tabela 13: Comportamento da Produtividade para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	103
Tabela 14: Comportamento da Produtividade para os complexos do setor industrial.	105
Tabela 15: Comportamento da Produtividade para os complexos do setor serviços.	107
Tabela 16: Comportamento do <i>Mark up</i> para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	119
Tabela 17: Comportamento do <i>Mark up</i> para os complexos do setor industrial.	120
Tabela 18: Comportamento do <i>Mark up</i> para os complexos do setor serviços.	121
Tabela 19: Comportamento da Razão Custos Variáveis para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	122
Tabela 20: Comportamento da Razão Custos Variáveis para os complexos do setor industrial.	123
Tabela 21: Comportamento da Razão Custos Variáveis para os complexos do setor serviços.	124

Quadro 2: Combinação dos complexos econômicos segundo o nível de produtividade, <i>mark ups</i> e relação custos variáveis, todos para o período 1990/96 – Brasil.	125
Tabela 22: Participação do EOB no Valor Adicionado para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	129
Tabela 23: Participação do EOB no Valor Adicionado para os complexos do setor industrial.	132
Tabela 24: Participação do EOB no Valor Adicionado para os complexos do setor serviços.	134
Tabela 25: Participação das Remunerações no Valor Adicionado para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	139
Tabela 26: Participação das Remunerações no Valor Adicionado para os complexos do setor industrial.	140
Tabela 27: Participação das Remunerações no Valor Adicionado para os complexos do setor serviços.	141
Tabela 28: Relação EOB / Remunerações para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	142
Tabela 29: Relação EOB / Remunerações para os complexos do setor industrial.	143
Tabela 30: Relação EOB / Remunerações para os complexos do setor serviços.	145

CAPÍTULO 3

Tabela 1: Distribuição Pessoal da renda para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil.	153
Tabela 2: Distribuição Pessoal da renda para os complexos do setor industrial.	155
Tabela 3: Distribuição Pessoal da renda para os complexos do setor serviços.	156
Tabela 4: Distribuição do Pessoal Ocupado no Brasil, de acordo com:	158
Coluna A – pessoal ocupado nos grandes segmentos da atividade econômica, segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação); e	
Coluna B – pessoal ocupado na categoria ocupacional (posição na ocupação), segundo os grandes segmentos da atividade econômica.	
Tabela 5: Distribuição do Pessoal Ocupado nos complexos do setor industrial, segundo a categoria ocupacional correspondente.	162
Tabela 6: Distribuição do Pessoal Ocupado nos complexos do setor serviços, segundo a categoria ocupacional correspondente.	163
Tabela 7: Composição do Pessoal Ocupado nos quintis da distribuição, exclusive agropecuária, segundo as principais categorias ocupacionais.	164
Tabela 8: Composição do Pessoal Ocupado dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais.	169
Tabela 9: Composição da Renda do Trabalho Principal dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais.	172

Tabela 10: Relação entre a Renda do Trabalho Principal e o Pessoal Ocupado dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais.	174
Quadro 1: Distribuição Funcional e Distribuição Pessoal em perspectiva comparada, segundo o grau de concentração de renda por complexos da atividade econômica.	179
Quadro 2: Tentativa de Classificação dos complexos econômicos, segundo o grau de concentração de renda – Brasil.	182

ANEXO 1

Quadro 1: Conjunto de Indicadores criados a partir das informações das matrizes de insumo-produto (componentes do valor adicionado).	iv
Quadro 2: Agregação dos setores MIP – IBGE em complexos da atividade econômica.	vi

ANEXO 2

Quadro 3: Compatibilização MIP – PNAD para os setores da atividade econômica.	xv
Quadro 4: Árvore indicativa da estrutura de informações da parte empírica da pesquisa.	xvi

APÊNDICE

Tabela 1: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1985.	xxv
Tabela 2: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1990.	
Tabela 3: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1991.	
Tabela 4: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1992.	
Tabela 5: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1993.	
Tabela 6: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1994.	
Tabela 7: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1995.	
Tabela 8: Indicadores Setoriais para a distribuição funcional da renda – Brasil, 1996.	

RESUMO

Este trabalho investiga o comportamento da distribuição funcional e pessoal da renda na economia brasileira, tendo por base a primeira metade da década de 90 e por preocupação central organizar a discussão em torno dos impactos das transformações recentes sobre a estrutura distributiva dos principais complexos da atividade secundária (indústria) e terciária (serviços). Para operacionalizar empiricamente esta tarefa, a partir da concepção teórica de que ambas as abordagens precisam ser tratadas de maneira complementar nos estudos que visam estabelecer relações com os determinantes do desenvolvimento econômico, a pesquisa lança mão de duas bases de dados também complementares. Os quadros contendo os 'componentes do valor adicionado', extraídos das matrizes de insumo-produto do IBGE, fundamentam o capítulo que trata da estrutura e evolução da distribuição funcional da renda, enquanto as PNAD's subsidiam as análises que têm por objetivo desvendar a estrutura e evolução da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho.

As principais conclusões são que, do ponto de vista da distribuição funcional, o fato da maior parte do valor adicionado a cada ano pela economia brasileira ser apropriada pelos rendimentos do capital (massa de lucros), sob a forma de uma maior taxa de acumulação, não garante que haja, necessariamente, uma reinversão produtiva favorável ao crescimento econômico, ainda mais num contexto onde se multiplicam as alternativas fictícias de valorização. Do ponto de vista da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho, a recomposição setorial do emprego e das remunerações engendram uma situação de melhora distributiva na indústria, mas de piora relativa nos serviços, num sinal indicativo de desestruturação do mercado de trabalho nacional, já que na nova configuração setorial e ocupacional da mão-de-obra predominam inserções em atividades de baixo poder de geração de valor adicionado (ou níveis reduzidos de produtividade), caracterizadas por vínculos informais de trabalho (assalariamento sem carteira e trabalho por conta própria).

APRESENTAÇÃO

Este trabalho procura cumprir os requisitos mínimos de uma dissertação de mestrado, desenvolvida e apresentada no âmbito do programa de pós-graduação do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.

Embora não seja costume exigir originalidade de uma dissertação, o mínimo que se pode dela esperar é que sirva de referência para se (re)pensar questões consideradas relevantes por seu autor, seja à teoria, seja à história. Ainda é possível que, embora não original em seus termos e formulações, a dissertação (re)apresente a discussão de um dado problema sob uma ótica que suscite novas reflexões sobre o tema. Este é o objetivo mais amplo do trabalho.

Nesta linha, o texto valeu-se de subsídios empíricos obtidos no cotidiano de trabalho junto à Diretoria de Política Social do IPEA, onde desenvolvo, atualmente, minhas atividades profissionais, como Técnico de Planejamento e Pesquisa da instituição. O trabalho acadêmico, por sua vez, contou com a orientação do Prof. Dr. Márcio Pochmann, do I.E. – Unicamp.

Na seqüência, apresento uma breve discussão introdutória ao tema sob investigação, como nota explicativa dos objetivos e justificativas gerais do trabalho, dos procedimentos metodológicos adotados, bem como da estrutura geral de sua execução.

INTRODUÇÃO

"Quem está fora da corrente dominante não tem que ter soluções para tudo.

O importante é ter um sistema de idéias"

- Milton Santos, *Visões da Crise*, 1998 -

A gravidade da situação relativa à elevada concentração de renda no Brasil voltou a compor a pauta de discussões dos anos 90, ainda que nunca tivesse deixado de manifestar-se em evidências empíricas e estatísticas. E no momento em que nos aproximamos do final do milênio, a sociedade brasileira continua a ser caracterizada por um perfil distributivo dos mais desiguais e concentrados do planeta, qualquer que seja o critério adotado.

Uma lógica intrínseca perversa, consolidada ao longo dos processos de industrialização e urbanização, parece ter resistido ao avanço do progresso econômico – nos termos dos autores desenvolvimentistas¹ dos anos 50 e 60 –, requerendo, portanto, uma atenção especial dos estudiosos e uma intervenção deliberada dos poderes públicos constituídos, no sentido de transgredir as leis de reprodução do modelo concentrador e instaurar um padrão de repartição virtuoso no tempo, capaz de compatibilizar crescimento sustentado dos níveis de produto, emprego e renda para o conjunto da população.

É claro que este objetivo é fundamentalmente político, mas uma vez que o fenômeno distributivo finca suas raízes em determinantes também de origem econômica, é preciso investigá-los desde uma perspectiva mais ampla. Se a lógica do sistema, situado nos marcos de um modo capitalista de produção, é, por assim dizer, estruturalmente concentradora, então não existem mecanismos puramente econômicos capazes de redistribuir renda igualmente.

Num país de capitalismo tardio como o Brasil, todas essas características congênicas do sistema foram historicamente reforçadas para dar origem a um modelo de desenvolvimento excludente. E assiste-se, nos últimos anos do século XX, o desmonte precoce de um arcabouço institucional que um dia pretendeu ser o embrião de um Estado de bem-estar social abaixo da linha do Equador, mas que, na verdade, nem chegou à fase adulta, sepultando, até prova em contrário, as esperanças de construção de uma nação verdadeiramente soberana e justa.

¹ Estamos nos referindo aos trabalhos clássicos de Lewis, Rostow, Kuznets e outros, como também ao pensamento cepalino de 'primeira geração', que acreditava ser possível eliminar o problema do subdesenvolvimento nos países latino-americanos com o avanço da industrialização. Esta visão se mostrou definitivamente falsa nos anos 70, com o colapso dos modelos nacional-desenvolvimentistas até então em voga na região. Uma noção abrangente destes estudos pode ser vista na coletânea organizada por Agarwala & Singh (1969).

Assim, o estudo da distribuição da renda, segundo a pretensão de investigar sua anatomia mais profunda, está conectado ao objetivo de não se prender simplesmente aos aspectos mais visíveis do fenômeno, dos quais a apresentação dos resultados ligados à hierarquia dos rendimentos do trabalho é a característica mais aparente. Trata-se, ao contrário, de enfrentar a tarefa de dissecar a estrutura distributiva propriamente dita da economia brasileira, promovendo uma análise minuciosa de seus componentes mais importantes de determinação.

Para tanto, o capítulo 1 – **rumo a uma abordagem integrada entre desenvolvimento econômico e distribuição de renda no Brasil** – fornece um marco analítico geral a orientar a execução futura do trabalho. Através da concepção teórica de que o fenômeno distributivo é, na verdade, um resultado derivado da forma que assume o desenvolvimento em dado espaço econômico e tempo histórico, procura-se evitar o fácil caminho de estudar a distribuição da renda como aspecto isolado do funcionamento restante da economia. Trata-se, contudo, muito mais de propor o retorno a um método científico do tipo histórico-estrutural, do que, propriamente, desenvolvê-lo de modo novo e acabado. Esta é uma tarefa que ainda está por ser feita no campo das ciências humanas, tão necessária quanto difícil nos limites estreitos desta pesquisa.

Mas uma vez lançadas as bases conceituais e históricas do trabalho, pode-se adentrar concretamente nas suas proposições empíricas. Em linhas gerais, pretende-se tratar do comportamento da distribuição da renda no Brasil dos anos 90 (período 1990-96), segundo um corte de análise setorial, com ênfase sobre os complexos econômicos dos segmentos secundário (indústria) e terciário (comércio e serviços). Com o enfoque centrado sobre a distribuição da renda por grandes segmentos e principais complexos da atividade econômica, será possível estabelecer dois tipos de tratamentos analíticos. A primeira dimensão do estudo pretende apresentar a estrutura e a evolução da distribuição funcional da renda para o período 1990-96, segundo dados desagregados das matrizes de insumo-produto do IBGE. A segunda dimensão consistirá em apresentar a estrutura e a evolução da distribuição pessoal para os anos de 1992 e 1996, mas com dados desagregados das PNAD's / IBGE.²

Tanto a ênfase centrada em complexos econômicos construídos a partir dos 42 setores de atividade fornecidos pela matriz insumo-produto, quanto o período priorizado no trabalho (1990-96), explicam-se pela oportunidade oferecida pela recente divulgação do novo sistema de contas nacionais do IBGE. Os dados permitiram, por um lado, resgatar um tipo de abordagem sobre a distribuição funcional da renda que somente era possível com pesquisas em nível censitário

² A opção pela abordagem pessoal, ao invés, por exemplo, de fazer o estudo pela abordagem da distribuição familiar da renda deve-se, fundamentalmente, ao interesse em investigar o fenômeno distributivo desde um ponto de vista setorial, confrontando-o com os resultados obtidos a partir do enfoque funcional, e não necessariamente à luz da estrutura de consumo das famílias.

como a de 1985, data do último censo socioeconômico realizado no país (capítulo 2). Por outro lado, a aglutinação dos setores em complexos da atividade econômica também possibilitou organizar os dados da PNAD / IBGE de uma maneira não convencional, com vistas a articular a abordagem funcional com a clássica abordagem pessoal da distribuição dos rendimentos do trabalho, de tal sorte a oferecer novas evidências empíricas para o tratamento da questão distributiva no Brasil dos anos 90 (capítulo 3).³

O primeiro corte de análise está concretizado no capítulo 2 – **estrutura e evolução da distribuição funcional nos anos 90** –, segundo a concepção geral de que, num plano lógico, a distribuição funcional da renda deva preceder e condicionar a distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho. O estudo da distribuição funcional, avaliada por grandes segmentos e principais complexos da economia, serve de ligação direta à compreensão de conjunto dos principais fatores relacionados à trajetória descrita pela economia brasileira nos anos 90. Em outras palavras, elege-se a produtividade média do trabalho como condicionante econômico mais importante da geração de valor adicionado por trabalhador ocupado, e os fatores kaleckianos da distribuição, a saber, *mark ups* e 'relação custos variáveis', como os condicionantes econômicos responsáveis pela identificação da parte do valor adicionado devida aos rendimentos do capital (montante de lucros) e, residualmente, pela parte devida aos rendimentos do trabalho (conjunto de remunerações).

O segundo corte analítico é executado no capítulo 3 – **estrutura e evolução da distribuição pessoal nos anos 90** –, segundo a concepção geral de que o perfil distributivo de cada grande segmento e principais complexos da economia demonstram ter estreita vinculação com as inserções de ordem setorial e ocupacional da população ocupada. Isto é, estabelece-se a posição na ocupação principal, juntamente com o setor da atividade econômica no qual está localizado o indivíduo, como os fatores econômicos mais importantes a explicar os desníveis de rendimentos entre os trabalhadores. Os atributos de natureza individual dos trabalhadores são concebidos, portanto, como determinantes secundários do perfil que assume a distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho.

Ao final, o grande objetivo é mostrar que é possível – e mesmo desejável – estudar o fenômeno distributivo à luz de uma dupla articulação. De um lado, operando as abordagens funcional e pessoal da distribuição da renda de forma complementar, ao invés de antagônica. De outro, resgatando a abordagem da distribuição funcional como elo privilegiado de ligação entre alguns importantes aspectos econômicos do desenvolvimento e da distribuição pessoal dos

³ Diante dos aspectos metodológicos envolvidos na construção da base empírica dos capítulos 2 e 3, recomenda-se a leitura prévia dos anexos 1 e 2, como forma de facilitar o entendimento de ambos os capítulos.

rendimentos do trabalho. Dentro de uma perspectiva teórico-metodológica, sustenta-se que seja possível tratar a distribuição funcional da renda como uma categoria analítica de mediação entre, de um lado, os fatores econômicos do desenvolvimento e, de outro, os determinantes em primeira ordem da distribuição pessoal.

É com tal objetivo em mente que a estrutura do trabalho se caracteriza por combinar, ao longo dos capítulos, a visão teórica e histórica de cada uma das abordagens centrais (enfoques funcional e pessoal da distribuição da renda), com a respectiva apresentação dos resultados empíricos, de tal sorte que se tentasse evitar aquela clássica dicotomia entre, numa primeira parte, a apresentação dos capítulos de referências históricas e teóricas, e depois, os capítulos empíricos. Com a alternativa proposta, esta dicotomia, se continuar existindo, pelo menos estará minimizada em cada um dos capítulos centrais, tentando tornar a apresentação das idéias mais articulada entre as várias instâncias de representação – teoria, história, empiria –, ao mesmo tempo que mais convergente aos objetivos iniciais de tratar a relação entre desenvolvimento econômico e distribuição de renda de forma mais orgânica e abrangente.

CAPÍTULO 1

RUMO A UMA ABORDAGEM INTEGRADA ENTRE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL

1.1 – Introdução.

A distribuição da renda em uma economia capitalista é apenas o resultado final de processos econômicos, políticos e sociais mais amplos, complexamente determinados. Estudá-la tal como se apresenta ao cabo de dado processo seria enfocar o fenômeno, tão somente, pelo que possui de mais aparente e revelador: o grau de desigualdade vigente na sociedade, num certo momento do tempo. Embora fundamental, constitui-se, na maioria das vezes, em mero exercício descritivo de uma situação já dada, sem uma preocupação maior em torno de seus aspectos fundantes.

Neste sentido, é particularmente interessante tentar uma investigação que (re)estabeleça os elos mais importantes entre as esferas da produção, da distribuição e da apropriação final da renda. Para tanto, é preciso identificar os elementos que condicionam o processo distributivo dentro de uma concepção econômica mais abrangente, criando, com isso, as bases para uma abordagem articulada aos principais aspectos do desenvolvimento. Em outras palavras, trata-se de buscar um referencial teórico para estudos mais consistentes em torno das questões da produção e da repartição do excedente econômico.

O primeiro passo nesta direção pode estar sendo dado neste capítulo, ao pretender localizar, à luz de um modelo geral simplificado, alguns elementos constituintes de uma dinâmica distributiva situada nos marcos da reprodução de um regime capitalista (item 1.2). Em seguida, a partir da trajetória industrial retardatária descrita pela economia brasileira, procura-se extrair elementos a justificar as raízes do modelo concentrador de renda existente no país, como base às reflexões que se fazem nos capítulos seguintes (item 1.3). Seguindo a estratégia de aproximar-se passo a passo do objeto sob investigação, pretende-se apresentar o marco de referência conceitual e histórico acerca da conformação do mercado de trabalho brasileiro e sua relação com o padrão distributivo aqui constituído (item 1.4). Por fim, faz-se uma breve incursão no debate sobre distribuição de renda no Brasil, travado ao longo dos anos 70, bem como o estado da arte que se configurou durante a década de 80, para então lançar as bases da discussão que ressurgiu no país em período recente (item 1.5).

1.2 – Modelo simplificado do processo distributivo da renda.

O estudo da distribuição da renda em uma economia capitalista de industrialização tardia e periférica como a brasileira não pode desvincular-se do contexto histórico e dos determinantes mais gerais que dão origem a sua forma específica de comportamento. Assim, na análise a seguir, busca-se extrair os elementos mais importantes ligados ao tema, todos referidos a características específicas da distribuição da renda que é gerada em um contexto onde prevalecem as regras de reprodução ampliada do modo capitalista.

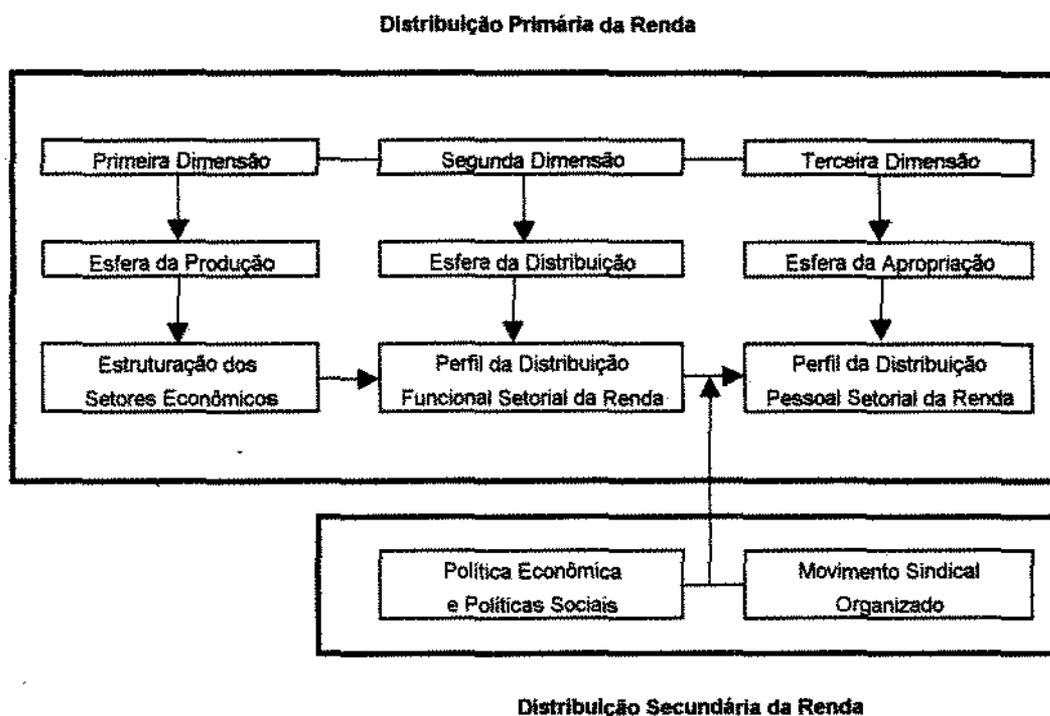
Este aspecto não pode ser de modo algum negligenciado, pois como já havia mostrado Marx, *“segundo a maneira costumeira de ver, essas relações de distribuição aparecem como relações naturais, como relações que se originam da natureza de toda e qualquer produção social, das leis da produção humana pura e simplesmente...”*, observando em seguida que *“a análise científica do modo de produção capitalista demonstra, pelo contrário, que ele é um modo de produção de caráter peculiar, com uma determinação histórica específica; que ele pressupõe certo nível das forças sociais produtivas e de suas formas de desenvolvimento como sua condição histórica...; que as relações de produção correspondentes a esse modo de produção específico, historicamente determinado - relações em que os homens entram em seu processo de vida social, na criação de sua vida social - têm um caráter específico, histórico e transitório; e que finalmente, as relações de distribuição são essencialmente idênticas a essas relações de produção, sendo um reverso delas, de modo tal que ambas partilham o mesmo caráter historicamente transitório”* (Marx, 1988: 293, livro III; original de 1890).

O regime de acumulação capitalista define, portanto, as formas históricas específicas a partir das quais os agentes da produção social se organizam com os objetivos da produção, distribuição e apropriação do excedente econômico. Embora sejam 'momentos' logicamente separáveis, é fato que estão contidos numa única e mesma configuração do regime de acumulação, de tal modo ser possível afirmar que *“o próprio capital já pressupõe uma distribuição”* e que *“as assim chamadas relações de distribuição correspondem a e se originam, portanto, de formas historicamente determinadas e socialmente específicas do processo de produção e das relações que os homens estabelecem entre si no processo de reprodução de sua vida social”* (Marx, 1988: 296, livro III).

No âmbito deste trabalho, o esquema simplificado da distribuição da renda que se apresenta no quadro 1 procura dar uma idéia geral do entendimento sobre o fenômeno distributivo que subjaz e orienta o desenvolvimento restante da pesquisa. Adverte-se para o fato de que, embora o objetivo central do trabalho seja construir argumentos que ajudem a compreender a natureza

específica do padrão distributivo no Brasil, torna-se necessário, num primeiro momento, ilustrar genericamente os componentes do modelo teórico que, apesar de não possuir aderência histórica imediata, reflete um certo consenso em torno dos principais mecanismos que atuam em economias capitalistas contemporâneas (Davidson & Kregel, 1989; Checchi, 1997).

Quadro 1: Modelo Geral Simplificado do Processo Distributivo da Renda.



Considera-se, por simplificação, que os elementos presentes no quadro 1 façam parte preponderante da experiência recente (pós segunda guerra mundial) das economias capitalistas desenvolvidas, mas também, ainda que em menor grau de institucionalização, das economias capitalistas periféricas como a brasileira. E isto, fundamentalmente, por ter conseguido atingir um nível elevado de maturidade industrial que acionaria, em última instância, os mecanismos presentes no modelo de distribuição ilustrado acima.

Feitas as devidas ressalvas introdutórias, o modelo teórico proposto procura defender a idéia de que o padrão de distribuição dos fluxos de renda de um país resulta, num plano mais geral, da forma pela qual os diversos e heterogêneos grupos sociais se articulam e se organizam com vistas à produção, distribuição e apropriação da riqueza econômica.

Do ponto de vista da distribuição primária da renda, o fenômeno distributivo seria, na verdade, um aspecto derivado da lógica de operação do sistema econômico em seu conjunto, não sendo possível isolá-lo como variável independente de um modelo estático: *“a distribuição de renda não é um aspecto isolado do processo econômico, mas sim o resultado do funcionamento da*

economia como um todo" (Ramos & Reis, 1991: 22). Trata-se, por assim dizer, de um fenômeno cuja dinâmica de operação somente pode ser afetada de forma indireta, pois a estrutura econômica da distribuição primária responde pelo processo mais geral de acumulação de capital que se instaura numa economia de natureza capitalista, e não existem, nos marcos deste modo de produção, mecanismos puramente econômicos para distribuir renda igualmente: *"a aceleração do desenvolvimento está necessariamente condicionada ao aumento da taxa de exploração, que se traduz inevitavelmente em concentração da renda"* (Singer, 1975: 77).

No entanto, o padrão de repartição da renda de uma economia não é o resultado imediato da ação de mecanismos puramente econômicos, motivo pelo qual é possível observar perfis de distribuição os mais variados entre os países capitalistas, em seus diferentes estágios de desenvolvimento histórico. Sobre os imperativos que emanam da esfera tipicamente econômica estão sobrepostos condicionantes de natureza histórica, política e social, refletidos em relações específicas de poder, cujas instituições e regras limitam e organizam o conflito distributivo numa escala mais ampla: *"a repartição da renda não se dá a frio, movida unicamente por mecanismos econômicos. Ela se dá no contexto de um sistema de dominação que dita os parâmetros que determinam, de um lado, a repartição do produto entre necessário e excedente, e de outro, o modo de apropriação do excedente"* (Singer, 1975: 76).

Em outras palavras, através dos interesses e instrumentos de ação política construídos pelo Estado, e também pelo movimento sindical organizado pela classe trabalhadora, é possível interferir de modo mais direto sobre o resultado da distribuição primária, no sentido de transformá-la para combater ou reduzir as disparidades gritantes, dando origem à chamada distribuição secundária da renda: *"estes e outros expedientes de maior ou menor eficácia e viabilidade visam somente à redistribuição da renda, sem imiscuir-se nos fatores que originalmente podem determinar uma repartição dada de rendas"* (Pinto, 1976: 107).

O marco institucional legal de regulação das relações de trabalho estabelecido pelo Estado, juntamente com as políticas de perfil macroeconômico e as políticas públicas de natureza social, podem interferir decisivamente no arcabouço distributivo que emana tão incisivamente da ação das forças econômicas do sistema. No caso do movimento sindical, por sua vez, o potencial de intervenção está diretamente ligado ao poder de organização e sustentação de interesses específicos, que derivam da tradição histórica dos movimentos operários e se diferenciam brutalmente entre as nações.

Em termos da concepção distributiva do modelo, portanto, é possível tratar a questão como inerente ao modo de funcionamento do sistema econômico, sendo importante estabelecer quais

os principais determinantes de natureza estrutural (ou a conformar o padrão de longo prazo) que atuam 'desde dentro' da lógica de operacionalização da economia, diferenciando-os dos determinantes de natureza cíclica ou de curto prazo, oriundos dos impactos que emanam das políticas públicas e das estratégias sindicais adotadas em cada momento do tempo.

Em linhas gerais, considera-se que os mecanismos responsáveis pelo funcionamento das instâncias de determinação da distribuição primária da renda colocam a economia brasileira em posição mais próxima das economias centrais do que, como se verá, os mecanismos que agem no plano da distribuição secundária. No campo da distribuição secundária da renda, para apresentar efeitos distributivos progressivos no tempo, suas instâncias de atuação dependem de uma trajetória histórica de formação das instituições públicas e civis que, no caso brasileiro, aproximou-se apenas longinquamente do padrão conquistado pelos países desenvolvidos. Neste sentido, apesar de exercerem papel mais frágil (e não necessariamente positivo) junto ao reordenamento do perfil distributivo vigente na sociedade brasileira, os mecanismos de ação pelo lado da distribuição secundária também devem fazer parte do modelo explicativo sugerido para o Brasil. O fato destas instâncias de determinação não terem se mostrado historicamente eficazes para a melhoria da estrutura distributiva brasileira não autoriza negar sua existência e influência no processo, ainda que o façam por omissão ou de forma a acentuar a regressividade vigente na distribuição de renda do país.

Assim, ainda em termos teóricos, a articulação entre as três dimensões de determinação da estrutura distributiva de uma economia, nos moldes de um circuito produção / distribuição / apropriação da renda, conforme sugerido pelo quadro 1, deve girar em torno da concepção da demanda efetiva (Keynes, 1988; original de 1936; Kalecki, 1976; original de 1954), através de cujo princípio geral de determinação da renda e do emprego agregados se determina a estrutura produtiva dos mercados de bens e serviços do sistema econômico.⁴

Quando atentos à ótica da produção, este marco analítico fornece uma boa aproximação ao entendimento de como se monta num sistema econômico a sua estrutura setorial de atividades, que já traz consigo uma estrutura condicionada de cargos e postos de trabalho, como se procurará mostrar ao longo deste capítulo, sob a idéia central de que a estrutura ocupacional reflete, em grande medida, as condições sociais de produção de cada setor da economia.

No plano da distribuição propriamente dita, o padrão de repartição da renda gerada na economia depende de um conjunto de fatores ligados à estruturação histórica dos diversos

⁴ Hirschman (1961; 1981) fornece um referencial muito interessante de como se monta uma estrutura produtiva setorial através do que chama de poder de encadeamentos (*linkages*). Ver anexo 1.

setores da economia, os quais definem, grosso modo, a estrutura da distribuição funcional da renda entre capital (massa de rendimentos da propriedade) e trabalho (massa de remunerações).

Como se verá no capítulo 2, os principais vetores de determinação para a distribuição funcional da renda são, de um lado, os níveis médios de produtividade do trabalho, como indicador privilegiado para dimensionar a capacidade setorial de geração de valor agregado por trabalhador, e de outro lado, os níveis setoriais combinados de *mark ups* e 'relação custos variáveis' (consumo intermediário / remunerações), como sinalizadores do potencial de apropriação da parte dos rendimentos do capital, originando, em contrapartida, a própria massa de remunerações. Um dos principais indicadores desta dimensão, também apresentado empiricamente no capítulo 2, é o grau de concentração econômica relativa dos mercados, podendo ser medida por um conjunto amplo de variáveis, como pessoal ocupado, valor da produção, valor adicionado, montante de rendimentos do capital (sinteticamente chamados de lucros) e rendimentos do trabalho (remunerações), de tal sorte que da articulação entre elas se define a parcela de lucros apropriada pelos rendimentos do capital em relação à parcela de remunerações.

Evidentemente, uma pior distribuição funcional da renda num dado setor não significa que sua massa de remunerações seja inferior a de um outro setor em que o grau de concentração funcional é menor. O indicador de concentração funcional deve ser analisado relativamente aos demais setores. Ele também não diz nada acerca da distribuição pessoal intra-setorial, embora defina, em termos exclusivamente lógicos, o limite superior da massa de remunerações que deve ser distribuída.⁵ Ainda em termos puramente lógicos, é possível sustentar, no âmbito da concepção teórica relatada pelo quadro 1, a idéia de que a distribuição funcional da renda deva preceder e condicionar os limites dentro dos quais pode se movimentar a distribuição pessoal em cada setor específico da atividade econômica. É claro que, concretamente, a articulação entre ambas as dimensões da distribuição depende das características próprias de cada setor de atividade, bem como do impacto causado pelos fatores que operam externa e coercitivamente sobre eles, tais como políticas econômicas setoriais, marco regulatório da concorrência e da formação de preços, poder dos sindicatos etc.

⁵ Diante das relações existentes entre distribuição funcional e distribuição pessoal da renda entre os distintos setores da economia, é possível que um setor combine, de um lado, uma péssima distribuição funcional, e de outro, ao mesmo tempo, um perfil de distribuição pessoal muito melhor que um outro que não tem uma concentração funcional tão elevada. As combinações diferenciadas entre distribuição funcional e distribuição pessoal, em cada setor da atividade econômica, vão depender das especificidades próprias a cada um (grau de concentração de mercado, grau e tipo de exposição à concorrência estrangeira, características de apropriação e difusão tecnológicas, composição ocupacional do emprego etc), constituindo-se em importante aspecto investigado no capítulo 3 da pesquisa.

Ao redor do princípio da demanda efetiva, tem-se ainda que as diversas estruturas de produção que vão sendo incorporadas aos respectivos setores da economia, evidenciando o padrão da tecnologia vigente, determinam o perfil dos postos de trabalho e a qualidade dos empregos gerados. O atributo de qualidade dos postos de trabalho gerados pelo sistema econômico, nos termos propostos, diz respeito ao nível de qualificação exigido, à hierarquia associada de remunerações, às possibilidades tanto de estabilidade quanto de ascensão profissional, aspectos estes abordados na seqüência deste capítulo.

Finalmente, a terceira dimensão do circuito produção / distribuição / apropriação da renda depende de fatores ligados tanto a atributos sociais (relações de trabalho, hierarquias funcionais e ocupacionais), quanto pessoais (escolaridade, raça, gênero, faixa etária, conhecimentos tácitos etc). Este amplo conjunto de fatores é considerado o responsável pela repartição de determinada massa de lucros entre as diversas esferas do capital, e de remunerações, entre os diversos grupos ocupacionais (assalariados com e sem carteira, e trabalhadores autônomos), onde faz muita diferença, atualmente no Brasil, a inserção setorial de cada trabalhador, bem como o tipo de inserção ocupacional vigente nas relações de trabalho.⁶

Do ponto de vista deste conjunto de fatores ligados à apropriação final da renda, os quais definem a evolução da distribuição pessoal entre os distintos grupos ocupacionais, os principais vetores de determinação são, como será empiricamente tratado no capítulo 3, a inserção setorial dos trabalhadores, de um lado, e de outro, a respectiva posição na ocupação principal.

O padrão de ocupação dos postos de trabalho que se estabelece na dinâmica do sistema econômico, depende, então, por um lado, do tipo de relação de trabalho vigente, tanto no que respeita ao grau de institucionalidade entre trabalhadores e empregadores, quanto ao tipo de competição e organização presente entre os próprios trabalhadores. Todos estes aspectos, evidentemente, ligados ao nível socioeconômico alcançado pela sociedade em questão. Por outro lado, depende também da estrutura social que preside os quesitos ligados ao nível educacional da força de trabalho, sua composição por gênero e idade, apenas para mencionar os mais importantes.

Em sua versão mais crua, a abordagem aqui privilegiada acredita que o aprofundamento do capitalismo em um contexto dependente e periférico como o brasileiro apenas reforça as desigualdades próprias do sistema, podendo conduzir à deterioração do padrão de vida da

⁶ Não por acaso a PNAD/1996 aponta para um aumento do rendimento da população ocupada sem carteira de 8,7%, contra o ganho médio real do conjunto da população ocupada de 2,9%, sendo o dos trabalhadores com carteira de apenas 0,6%. Além disso, cabe mencionar que a maior parte da população ocupada sem carteira encontra-se no setor terciário da economia.

população. Deposita-se grande relevância nos aspectos político-institucionais e também na forma de organização da sociedade para a geração do produto social, como fatores explicativos da conformação do padrão distributivo da renda em cada sociedade e momento do tempo.

As raízes do padrão distributivo se localizam no modelo de desenvolvimento econômico adotado pela sociedade em questão, com o que a estrutura dos mercados locais converte-se em importante fator causal da composição dos empregos gerados, bem como dos tipos de segmentação que podem se estabelecer entre trabalhadores de diferentes setores de atividade e regiões geográficas, com as devidas implicações sobre as remunerações.

Por isso é interessante, deste ponto de vista, resgatar uma abordagem que privilegie o enfoque da distribuição funcional da renda, aspecto considerado fundamental para levar a frente uma discussão sobre as articulações entre os determinantes do desenvolvimento econômico e os condicionantes, em última instância, de dado perfil distributivo socialmente estabelecido.

A ênfase sobre um enfoque funcional da distribuição de renda no Brasil atende não só os requisitos de uma discussão mais ampla acerca do tema, intimamente ligada à problemática do desenvolvimento econômico, como também, a par disto, supera duas limitações dos estudos exclusivamente centrados sobre a abordagem pessoal da distribuição, a saber: i) um aspecto extremamente descritivo da evolução dos rendimentos segundo os estratos da distribuição, caracterizando um enfoque sem uma fundamentação teórica muito arraigada,⁷ e ii) um aspecto exclusivamente centrado na distribuição dos rendimentos do trabalho, sem possibilidade de confrontá-la com a natureza da apropriação da renda entre rendimentos do trabalho e do capital, aspecto este necessário para reintegrar o tema da distribuição de renda na perspectiva do desenvolvimento econômico.

Importa ressaltar, no entanto, que os estudos sobre o tema deveriam ter sempre em consideração ambos os enfoques, o da distribuição funcional e o da distribuição pessoal da renda, pois além de serem mais complementares que substitutos entre si, possibilitariam uma compreensão mais abrangente do problema.⁸ O enfoque centrado na distribuição pessoal da renda, de seu lado, permite explorar de forma mais desagregada os determinantes e principais

⁷ A este respeito, é possível afirmar que *"a dificuldade em se localizar uma teoria da distribuição pessoal deriva da natureza particular do objeto de estudo; ... apenas expondo a determinação simultânea de todos os rendimentos pode-se explicar a distribuição geral da renda pessoal. A forma da distribuição, todavia, resulta de uma situação onde fenômenos de natureza muito diversa e de estatutos teóricos incompatíveis interagem, impossibilitando a geração de uma teoria no rigor do termo"* (Coutinho, 1984: 38).

⁸ Ou dito de outra forma: *"não basta saber qual a parcela do produto nacional apropriada pelo trabalho (ou pelo capital); é necessário também saber como a renda global do trabalho é dividida entre os trabalhadores"* (Ramos & Reis, 1991: 27). Um estudo interessante que também articula ambas as abordagens pode ser visto em Checchi (1997).

características da desigualdade salarial, ainda que isso limite as análises fundamentalmente aos agentes que possuem seus rendimentos provenientes do trabalho, e não do capital.⁹

Em suma, a relevância deste aprofundamento teórico se justifica com base nas evidências de que, em uma economia monetária da produção, os diversos setores da sociedade têm que recorrer à forma-dinheiro (padrão monetário vigente) para obter determinada participação na renda nacional agregada, ainda que os mecanismos para tanto revelem formas diferenciadas de atuação, seja por grupo social, lugar e/ou tempo histórico (Carvalho, 1989). Por 'formas diferenciadas' deve-se entender os mecanismos que cada agente econômico possui, dentro de um certo arcabouço institucional historicamente determinado, capazes de garantir ou fazer aumentar sua participação na distribuição da renda total, à luz do processo socializado de produção da riqueza, mas sendo privados os seus canais de apropriação. É claro que o poder de apropriação entre os setores sociais é também diferenciado, sendo tão mais desigual quanto menor o grau de organização ou de institucionalização das regras (formais e/ou tácitas) de repartição que vigoram nesta sociedade, as quais definem as formas e o tipo de atuação dos segmentos sociais no campo econômico.¹⁰

Com as considerações acima quer-se enfatizar, novamente, e num plano de abstração elevado, que a discussão sobre a distribuição da renda na economia brasileira precisa fazer parte da problemática do modelo de desenvolvimento em operação no país, a partir do qual se estrutura a dinâmica de repartição tanto do valor adicionado setorialmente quanto dos fluxos de rendimentos provenientes do trabalho.

Em função disto, a ênfase dos estudos sobre distribuição de renda não pode permanecer centrada no âmbito exclusivo do mercado de trabalho, mas sim nos fatores que determinam o emprego e a renda na economia. Embora os determinantes da renda e do emprego, próprios ao mercado de trabalho, sejam importante dimensão do problema, certamente são insuficientes para entender a dinâmica mais profunda de determinação do padrão distributivo de uma economia: *“o nível da distribuição é entendido como sendo determinado, primeiramente, pela estrutura de produção da sociedade e, num segundo momento, pelas condições inerentes ao próprio mercado*

⁹ Uma pequena parte destes rendimentos são, na verdade, lucros distribuídos a acionistas como dividendos dos ganhos de capital. Apesar disto, a situação dos trabalhadores não se altera muito em termos qualitativos.

¹⁰ Por exemplo, as grandes empresas do setor privado da economia podem se valer de seu poder oligopólico de mercado para flexibilizarem seus *mark-ups* até o ponto em que se sintam ameaçadas pela concorrência. Por seu turno, os trabalhadores, ainda que não disponham das mesmas possibilidades, historicamente conseguiram conquistas importantes, no bojo do fortalecimento sindical, no sentido de rigidificarem os salários nominais para baixo e ampliarem o leque de benefícios sociais, cujo ponto máximo verificou-se sob o domínio do padrão fordista de regulação, notadamente no pós-guerra, sob a forma do *welfare state* nos países mais desenvolvidos. E também o Estado, lançando mão do imposto inflacionário ou da senhoriagem, era capaz de ampliar seu raio de ação sobre a esfera econômica das respectivas sociedades nacionais. O capítulo 2 avança em alguns pontos esta discussão.

de trabalho" (Casseb, 1996: 367). Deste modo, uma abordagem alternativa tem que ser, necessariamente, uma abordagem integrada, a qual, se por um lado, é intrinsecamente mais difícil de se implementar pela complexidade do fenômeno, por outro, é a única capaz de fornecer uma explicação histórico-estrutural mais abrangente do problema.

Isto posto, o objetivo deste capítulo é justamente contextualizar historicamente as razões do caráter altamente concentrado da renda no Brasil, servindo como etapa necessária de mediação entre a concepção teórica sintetizada no quadro 1 e o comportamento concreto da distribuição funcional e pessoal nos anos 90, dado nos capítulos seguintes. É óbvio que o tratamento adequado a cada um dos aspectos mencionados demandaria um esforço próprio de reflexão, o qual certamente extrapola os limites e objetivos deste trabalho. No entanto, é de fundamental importância localizar os marcos dentro dos quais se situa a discussão aqui realizada, a fim de deixar claro que no que segue pretende-se apenas esboçar uma abordagem crítica sobre a questão distributiva no Brasil, a partir de um determinado ponto de vista conceitual e histórico do problema, sem a pretensão de responder todas as questões pertinentes apresentadas acima.

1.3 – Industrialização tardia e dinâmica distributiva estruturalmente concentrada.

O desenvolvimento industrial brasileiro pode ser caracterizado como um processo retardatário de expansão do capitalismo, querendo indicar, com isso, tanto o momento histórico mais geral do qual o país partiu rumo à industrialização, quanto a base material interna que definiria o potencial de superação de certas etapas necessárias ao longo do tempo (Mello, 1986; original de 1975).

O estudo das chamadas 'raízes do capitalismo retardatário' desnuda os limites da visão cepalina acerca da constituição exitosa deste regime de produção na América Latina. Enfatizam-se as especificidades da inserção do capitalismo na periferia, onde este sistema produtor de mercadorias teve origem a partir da consolidação da economia cafeeira exportadora, primeiramente escravista, depois com assalariamento da mão-de-obra, etapa esta decisiva dentre aquelas necessárias à plena vigência dos condicionantes capitalistas de produção.

Seguramente, foi o capital cafeeiro quem promoveu a primeira expansão industrial no país (Furtado, 1961; Mello, 1986; Suzigan, 1986). Desde meados do século XIX, a produção de café se consolidou como principal atividade econômica interna, concentrando em sua esfera as principais decisões de investimento, a maior geração de empregos e divisas e, assim, a maior capacidade de importação de bens ainda não produzidos domesticamente. Desta atividade começaria fluir um conjunto significativo de impulsos econômicos que dariam início ao

desenvolvimento industrial brasileiro e à consolidação de um mercado interno com chances de promover a interligação do país e internar o processo de acumulação de capital.

Como faces da mesma moeda, estavam tanto a formação e evolução do complexo cafeeiro capitalista quanto a constituição e o desenvolvimento de relações capitalistas de produção. No entanto, ao mesmo tempo em que a atividade cafeeira promovia as condições de expansão dos outros setores da economia, também era responsável pela imposição de limites àquela expansão. Se a criação de alguma reserva de mercado para os produtos nacionais, em virtude de desvalorizações do câmbio promovidas em épocas de depressão dos preços externos do café, visava primeiramente proteger a lucratividade dos cafeicultores, tal prática, indiretamente, acabava também por se transformar em mecanismo de migração do capital cafeeiro para o capital industrial (Furtado, 1961; Silva, 1976).

Paradoxalmente, em épocas de crise da economia cafeeira, ao mesmo tempo em que as desvalorizações da moeda nacional representavam tentativas de manutenção do nível de renda dos exportadores, e alguma proteção à produção doméstica de manufaturas, por seu turno, em épocas de ascensão da atividade exportadora, expandia-se a disponibilidade de divisas para importação, ao mesmo tempo em que se imprimiam restrições à implantação de indústrias produtoras de gêneros similares aos importados.¹¹

A industrialização, assim compreendida, trazia em si uma dinâmica tal de acumulação que acelerava a passagem do modelo de desenvolvimento voltado para fora, tendo como centro dinâmico o setor externo da economia no mercado mundial, para um modelo de desenvolvimento fundado numa estrutura voltada para dentro, cujo centro dinâmico passava a ser o mercado interno. Em outras palavras, migrava-se de um modelo onde o crescimento industrial era condicionado e induzido pela expansão do setor exportador, para um modelo onde o desenvolvimento passava a ser preponderantemente induzido por encadeamentos produtivos internos. A lógica de acumulação de capital passava a ter uma dinâmica endógena de determinação, na qual a indústria gerava seu próprio potencial de crescimento, ainda que atrelado ao comércio exterior no que se referia à capacidade para importar certos componentes industriais indispensáveis às etapas posteriores do processo de industrialização.¹²

¹¹ No primeiro caso, a desvalorização cambial tornava os preços dos importados mais altos, estimulando a sua substituição interna desde que houvesse capacidade para importar os bens de capital e insumos necessários à indústria doméstica. No segundo caso, os excedentes gerados da atividade cafeeira somente se traduziriam em indústrias nacionais se o tamanho do mercado e as tecnologias disponíveis de produção garantissem, a um só tempo, reserva de mercado suficiente para a instalação de unidades mínimas de operação e se o domínio das condições de produção significasse preço e qualidade similares aos importados.

¹² A crise de 29, embora não tenha sido a causadora imediata da quebra da hegemonia do café na economia paulista, certamente pode ter favorecido a indústria em três níveis. No primeiro, quando o governo opta pela desvalorização da

Assim, as especificidades da 'industrialização retardatária' no Brasil podem ser acompanhadas a partir de um 'esquema endógeno' de investigação para o processo de acumulação de capital que se põe em curso a partir da década de 1930.¹³ Sua natureza estava localizada em dois vetores: i) o ponto de partida da industrialização brasileira, que residia no fato de a economia nacional estar assentada, no século XIX, sobre uma atividade produtiva de natureza tipicamente exportadora, o complexo cafeeiro; ii) o momento da partida da industrialização nacional em termos mundiais, que estava já marcado pelo capitalismo monopolista em escala global.

Nestes termos, a chamada 'problemática da industrialização capitalista retardatária' no Brasil *"deve ser entendida como o processo de constituição de forças produtivas capitalistas, mais precisamente, como o processo de passagem ao modo especificamente capitalista de produção"* (Mello, 1975: 97). E por 'constituição de forças produtivas capitalistas' deve-se entender o processo de criação das bases materiais do capitalismo, notadamente a gestação e maturação de um departamento de bens de produção capaz de 'endogeneizar' o fenômeno da (auto)determinação do capital, base de um processo econômico em que a dinâmica de acumulação torna-se especificamente capitalista.

Isto posto, os principais fatores condicionantes do retardo da industrialização brasileira, à luz das características acima apontadas, podem ser resumidos nos seguintes elementos. Primeiro, no que toca à natureza do processo social de acumulação capitalista, verifica-se que *"a posição subordinada da economia brasileira na economia mundial está duplamente determinada: pelo lado da realização do capital cafeeiro e pelo lado da acumulação do capital industrial. Esta dependência resulta da não constituição de forças produtivas capitalistas"* (Mello, 1986: 108). Segundo, no que se refere à estruturação do mercado de trabalho brasileiro, o fato de ter perdurado, após a abolição da escravidão, um imenso contingente de trabalhadores não incorporáveis pela emergência e expansão dos mercados domésticos, aspecto este responsável tanto pela manutenção de uma estrutura concentrada da renda e da riqueza, quanto pela reprodução da pobreza e da marginalização social no campo e mesmo nas cidades. Situação

moeda nacional, eleva-se o preço dos produtos importados, criando-se, artificialmente, uma certa reserva de mercado para a produção doméstica. No segundo, a política de defesa do café (compra e queima dos estoques, etc) permitia a sustentação dos níveis de renda e emprego do complexo, não só na lavoura, mas sobretudo nos demais setores a ela ligados, garantindo a demanda agregada do sistema. Finalmente, com a queda dos preços externos do café, havia grande desestímulo à reinversão produtiva nesta mesma cultura, o que, aliado à própria queda de rentabilidade do setor, favorecia alguma migração do capital cafeeiro para o industrial, imprimindo maior poder de acumulação naqueles setores da indústria que desfrutavam de taxas de retorno e oportunidades de inversão maiores que a do café. A respeito, ver Cano (1985).

¹³ É justamente neste ponto que reside uma das críticas básicas ao modelo cepalino clássico: embora o pensamento da CEPAL estivesse centrado no entendimento da industrialização nacional a partir de uma situação periférica, neste arcabouço *"não há nem sombra de um esquema endógeno de acumulação, visualizando-se os impactos internos do processo de industrialização pela ótica neoclássica das funções macro de produção"* (Mello, 1986: 95).

esta que se agravaria com a 'importação' de mão-de-obra estrangeira no começo do século, mediante uma maciça imigração européia e japonesa, dando origem a um mercado de trabalho de base muito ampla, com grande excedente estrutural de força de trabalho. Terceiro, as dimensões estreita e subordinada do mercado interno em relação à dinâmica comportamental do complexo cafeeiro, principalmente até os anos de 1930, quando um novo padrão se estabeleceria na dinâmica de acumulação de capital no país.

Entre 1933-55, grosso modo, a economia brasileira teria se movido segundo a lógica da 'industrialização restringida', de acordo com a qual o movimento da acumulação esteve fundado na expansão industrial interna. O movimento endógeno de acumulação de capital no país era, porém, restrito, pelo fato de as bases técnicas e financeiras da acumulação apresentarem-se ainda incapazes de prover as condições indispensáveis à implantação e consolidação do setor produtor de bens de capital. É por esta razão que a industrialização restringida se move segundo um padrão de acumulação limitado em três dimensões: pelo lado da capacidade para importar, pelo lado da questão tecnológica e de escala mínima, e pelo lado da inserção do Estado na esfera econômica.

Do ponto de vista da dinâmica distributiva que se instaura nas primeiras etapas da industrialização, Conceição Tavares, valendo-se de esquemas kaleckianos tri-departamentais, a resume como um processo já estruturalmente concentrado, na medida em que, apesar do padrão de acumulação se orientar fundamentalmente pela reprodução ampliada de D_3 (bens de consumo dos trabalhadores), a superabundância de mão-de-obra ajuda a manter os baixos níveis salariais urbanos descolados dos ganhos de produtividade do trabalho, os quais podem ser então apropriados para satisfazer a expansão do consumo capitalista. Deste modo, *"os problemas de realização em D_3 , que implicam um aumento do consumo dos trabalhadores, tenderão a resolver-se via expansão do emprego proporcional à taxa de acumulação e não via aumento da taxa de salários. Nestas condições, a forma de exploração da mão-de-obra direta é horizontal, e a crescente massa de lucros é apropriada pelos capitalistas para incrementar o seu consumo e a reprodução ampliada em D_3 e D_1 . O consumo capitalista não tem efeito positivo sobre a taxa de acumulação real, na medida em que não exista ainda na estrutura industrial um D_2 , produtor específico de bens de consumo para os capitalistas. Nesse caso, o consumo capitalista representa apenas a apropriação de parte do excedente que é gerado nos distintos setores produtivos da economia e, em geral, filtra-se para o exterior, via demanda de importações suntuárias e, portanto, contribui para uma diminuição do potencial de acumulação interna"* (Tavares, 1979: 49-50; original de 1963).

Apesar disto, no período de industrialização pré JK, a expansão da renda gerada internamente engendrava a constituição de uma estrutura de demanda compatível com a ampliação da estrutura produtiva, apontando para uma possibilidade de homogeneização dos padrões de consumo da maioria da população urbana, tendência esta que é alterada profundamente no período seguinte de industrialização.¹⁴

O segundo momento da industrialização brasileira se concretizaria entre 1956-61, mediante a efetivação do Plano de Metas no período JK, a partir de quando se pode falar de uma 'industrialização pesada' no país. Mas "o nascimento tardio da indústria pesada implicava uma descontinuidade tecnológica dramática" (Mello, 1986: 112), apenas solucionada com uma certa 'divisão industrial do trabalho', sobre a qual se conformaria o 'tripé' da industrialização brasileira.¹⁵

Com a consolidação de uma cadeia industrial complexamente articulada, a economia brasileira passava a comportar-se segundo uma dinâmica estruturalmente cíclica, de forma que, após a fase inicial de expansão do enorme bloco de inversões produtivas devidas ao Plano de Metas, o sistema adentraria numa fase de desaceleração, marcada pela queda das taxas de crescimento do produto e do emprego, pelo desequilíbrio do balanço de pagamentos e por uma aceleração dos níveis de inflação. Todos estes, aspectos que evidenciavam tanto os desajustes ainda presentes entre as estruturas de oferta e demanda, como também uma crise de realização do potencial de acumulação crescente. Viriam à tona fortes suspeitas quanto ao término e adequação do processo de industrialização no Brasil e, principalmente, quanto à idéia de que a

¹⁴ Francisco de Oliveira enfatiza a mudança no padrão de acumulação vigente no país que se vinha gestando desde os anos 30 e que se altera radicalmente durante a concretização do Plano de Metas (1956/61). De um modelo antes potencialmente determinado pela dinâmica interna de acumulação, tem-se que a partir daquele momento, "a industrialização das economias dependentes entrava na divisão internacional do trabalho do mundo capitalista como uma nova forma de expansão desse sistema" (Oliveira, 1977: 83). E com a conformação do tripé tal qual se consubstanciou na economia brasileira, com o segmento forâneo dominando os setores mais dinâmicos e tecnologicamente avançados da indústria de bens duráveis de consumo, a reprodução em escala ampliada do modelo ficava condicionada à dinâmica de acumulação do capital estrangeiro no país, na forma dos grandes grupos oligopólicos. Uma vez que "o D1 da economia nacional situa-se fora do circuito interno da acumulação: situa-se no interior das economias centrais e, nas economias dependentes, são as exportações sobretudo primárias que cumprem o papel de financiar as compras de bens de capital, este tipo de relação exporta também o estímulo à produção de bens de capital" (Oliveira, 1977: 84). Deste modo, o padrão de acumulação fundado no departamento produtor de bens duráveis de consumo imprimia como contrapartida uma relativa atrofia ao setor produtor de bens de capital da economia nacional, suscitando "uma crise recorrente do balanço de pagamentos, que se expressa na contradição entre uma industrialização voltada para o mercado interno mas financiada ou controlada pelo capital estrangeiro e a insuficiência de geração de meios de pagamentos internos para fazer voltar à circulação internacional de capitais a parte do excedente que pertence ao capital estrangeiro" (Oliveira, 1977: 87). O capital estrangeiro no Brasil, se por um lado ocupava espaços importantes para a constituição de uma estrutura industrial moderna e diversificada, por outro, condicionava decisivamente o ritmo, a intensidade e a direção da acumulação, sufocando o embrionário desenvolvimento industrial doméstico e relegando-o a espaços menos rentáveis economicamente, com implicações irreversíveis sobre toda a estrutura produtiva e do mercado de trabalho nacional.

¹⁵ O tripé consistia na segmentação do mercado industrial interno, tal que ao Estado cabia a responsabilidade desenvolvimentista dos setores de infra-estrutura básica e insumos intermediários; ao Capital Estrangeiro destinava-se o segmento mais rentável e tecnologicamente avançado, o setor de bens duráveis de consumo, além de segmentos específicos de outros setores; e finalmente, ao Capital Nacional sobrava parte do setor menos dinâmico, o de bens de consumo tradicional, além da inserção subordinada em cadeias produtivas lideradas pelo capital estrangeiro.

(auto)determinação do capital seria capaz de assegurar, de fato, tanto a reprodução ampliada do sistema como a superação da dependência e do subdesenvolvimento nacional.

As implicações para a dinâmica distributiva, decorrentes da modernização de D_3 (bens de consumo para os trabalhadores, ou bens de consumo não durável), da instalação abrupta de D_2 (bens de consumo para os capitalistas, ou bens de consumo durável) e da expansão da capacidade produtiva de D_1 (bens de produção e insumos intermediários), passavam pela complexificação do aparelho produtivo doméstico. Nesta fase da industrialização brasileira, torna-se *"evidente que a distribuição funcional se inclina ainda mais em favor dos lucros, realimentados dinamicamente pelos gastos internos dos capitalistas, em consumo (D_2) e investimento (D_1)"* (Tavares, 1979: 50-51).

O aspecto fundamental neste momento era o descolamento entre o processo de constituição da estrutura de consumo interna que se vinha gestando desde 1930 e a nova estrutura de produção que se sobrepunha à estrutura vigente, instaurando-se num curto espaço de tempo no país: *"a operação dos novos setores está de saída ligada a um tipo de demanda de consumo que era inicialmente privilégio das classes capitalistas, mas que requer para sua expansão subsequente uma incorporação progressiva de novos estratos consumidores com maior poder de compra que os níveis médios dos salários urbanos"* (Tavares, 1979: 59).

A concentração da renda pessoal nos dois decis superiores da distribuição operava como solução não definitiva aos novos problemas de realização que passariam a fazer parte da economia brasileira: *"a nova descontinuidade que se coloca para a distribuição da renda pessoal surge quando, uma vez internalizado o efeito-demonstração de padrões de consumo das classes altas na própria configuração do aparato produtivo, se requer expandir o mercado interno das novas indústrias de consumo durável instaladas sob forte proteção do exterior, e cujos preços absolutos requerem consumidores com rendas muito superiores à média nacional. A imitação dos padrões de consumo seria, desse modo, insuficiente para expandir a demanda. O problema não reside pois no efeito-demonstração, mas na necessidade de antecipar a demanda, quer dizer, distribuir a renda de modo mais concentrado, uma vez esgotada a reserva de mercado existente"* (Tavares, 1979: 54).

A redistribuição da renda pessoal em favor dos novos estratos consumidores, e contra os assalariados e consumidores de base, consolidava uma grande dispersão na estrutura de remunerações da economia brasileira, isto passando a servir como requisito ao funcionamento dos novos setores de consumo durável. O descompasso provocado por esta característica singular da dinâmica de funcionamento do modelo brasileiro se expressava de forma mais pura

junto ao segmento da população de maiores rendas, justamente aquele que se beneficiava das potencialidades do capitalismo na esfera do consumo, enquanto a maior parte da população permanecia à margem do processo produtivo e do mercado consumidor em larga escala.¹⁶

Em suma, na etapa da industrialização chamada restringida, era possível identificar nas estruturas técnica e financeira os limites endógenos à reprodução ampliada do capital, pois que *"os fluxos de comércio e de capital estrangeiro não determinam exogenamente a dinâmica da acumulação, apenas se articulam com ela e a modificam desde dentro, acentuando as mudanças internas em curso, na estrutura produtiva, e no padrão histórico de acumulação"* (Tavares, 1974: 119). Na etapa da industrialização pesada, por sua vez, a partir da constatação de que, historicamente, todas as industrializações retardatárias contaram com a presença decisiva do Estado e/ou do capital estrangeiro para a implantação das respectivas indústrias de base, conclui-se que *"nem as interpretações do tipo substituição de importações, nem tampouco as de dependência, são suficientes para esclarecer satisfatoriamente a especificidade histórica e teórica do subdesenvolvimento"* (Tavares, 1974: 128).¹⁷

Então, os condicionantes básicos que explicavam a forte presença do Estado e do capital estrangeiro no ciclo de industrialização pesada no Brasil podem ser resumidos nos seguintes pontos, os mesmos que conferem um elevado grau de heterogeneidade à estrutura produtiva da economia.¹⁸ Primeiro, a escala mínima de operação dos grandes projetos industriais implicava o crescimento da capacidade produtiva sempre à frente da demanda originalmente preexistente. Segundo, de maneira associada à escala estava o problema das tecnologias de processo e produto, cuja estrutura nacional, técnica e financeira, além de qualitativamente diferente dos padrões externos, era ainda quantitativamente insuficiente para a dimensão dos grandes

¹⁶ A industrialização se realizava em benefício de uma minoria, o que restringia as dimensões e o potencial do mercado doméstico, e comprometia os ganhos de produtividade da indústria: *"o nível tecnológico correspondente aos padrões de consumo restringe a difusão do progresso ao conjunto das atividades produtivas, dando origem a um processo excludente de desenvolvimento"* (Furtado, 1972: 28).

¹⁷ Conceição Tavares (1974) realiza uma revisão crítica de um trabalho anterior clássico (1979, original de 1963), promovendo uma espécie de reformulação de conceitos a fim de adotar uma abordagem explicativa para o fenômeno da industrialização no Brasil muito próxima àquela desenvolvida por Mello (1986, original de 1975). Nestes termos, circunscreve o conceito de 'substituição de importações' ao caso em que é tomado exclusivamente em termos formais, ou seja, do *"ponto de vista da dinâmica contraditória dos estrangulamentos sucessivos do setor externo"* (Tavares, 1974: 116). Tirante este caso, *"não podem ser abrangidas por este conceito as transformações estruturais da indústria que se produzem a partir da presença crescente do Estado e filiais estrangeiras"* (Tavares, 1974: 116), portanto, não pode caracterizar nem o período pré-1930, nem tampouco a industrialização pesada a partir do Plano de Metas.

¹⁸ É fato comum, dentre as industrializações de caráter tardio, em contraste com aquelas ditas originárias, observar a presença ativa e o papel diferenciador dos Estados nacionais no processo de condução de políticas econômicas desenvolvimentistas voltadas à superação do atraso em contextos de subdesenvolvimento (Landes, 1972; Oliveira, 1985). No caso específico da América Latina, é incontestável o papel do Estado na condução estratégica das industrializações, cuja postura pragmática provinha, especialmente após a Segunda Grande Guerra, da impossibilidade de uma industrialização espontânea na região, para o que se *"propunha um programa de indução à modernidade que deveria ter na indústria a sua locomotiva e no Estado o seu planejador e impulsor"* (Fiori, 1995b: 123).

projetos. Terceiro, o caráter concentrado, no tempo, do bloco de investimentos maciços ligados às indústrias de base, no caso do Estado, e de ponta, no caso do capital estrangeiro. Quarto, a fragilidade financeira do empresariado nacional desnudava a ausência de instrumentos de mobilização e centralização do capital indispensáveis aos grandes projetos industriais. Quinto, em conclusão, o fato de que, em se tratando de industrialização pesada retardatária, a variável investimento teria de ser primordialmente autônoma, de forma que apenas o Estado e o capital estrangeiro podiam cumprir esta exigência (Tavares, 1974).¹⁹

As implicações destes aspectos para a heterogeneidade da estrutura produtiva da economia brasileira estavam ligadas principalmente à desproporção existente entre o tamanho das novas plantas industriais trazidas do exterior e a dimensão econômica dos mercados setoriais domésticos. As plantas importadas dos países centrais se caracterizavam por técnicas avançadas de produção, geralmente poupadoras de mão-de-obra, que eram mais do que suficientes à cobertura dos mercados locais. Como os estímulos da época a tais instalações provinham basicamente do potencial de crescimento do mercado interno, e não de possíveis estratégias exportadoras, gerava-se um excesso de capacidade produtiva ociosa, conformando-se uma estrutura industrial necessariamente oligopolizada no país (Tavares, 1986). Além disso, como os preços industriais acabavam sendo mais altos que seus similares no estrangeiro, isto se convertia, juntamente com a estrutura de baixos salários dominante, em mais um elemento explicativo a impedir a formação de um amplo mercado consumidor de massas no Brasil. Como decorrência desta forma de organização da produção doméstica, impunha-se um padrão de consumo reflexo e dependente dos países centrais, descolado da estrutura de demanda da maior parte da população.

A situação paradoxal, do ângulo do mercado de trabalho e de consumo de massas, é que se estava constituindo uma estrutura industrial, em grande medida, poupadora de mão-de-obra, incapaz de absorver o imenso contingente de força de trabalho excedente, mas ao mesmo tempo, necessitada de uma escala mínima de operação superior à dimensão do mercado consumidor interno. Isto engendrava um perfil de distribuição de renda estruturalmente concentrado, disposto sobre um mercado de trabalho heterogêneo desde a origem.

E é justamente no contexto da crise do início dos anos 60 que o governo militar instaurado em 1964 conseguiria levar a cabo o PAEG (Programa de Ação Econômica do Governo), um programa de estabilização que pretendia reverter, em curto espaço de tempo, a trajetória das principais variáveis macroeconômicas internas: déficits crescentes, inflação em alta e grande

¹⁹ Por tudo isto, a autora caracteriza o período como sendo o da *"industrialização induzida pela dinâmica externa-interna"* (Tavares, 1974: 133), ao invés do antigo conceito de *"industrialização substituidora de importações"*.

capacidade ociosa não planejada nos principais setores da economia. Para tanto, elegeu-se a aceleração inflacionária como o principal obstáculo à retomada do crescimento sustentado, já que, segundo o diagnóstico oficial, estava sendo pressionada por excessos de demanda provenientes dos déficits crescentes do setor público, cuja forma de financiamento recorrente era o uso discricionário e errático de uma política monetária expansionista; por crédito amplo para os tomadores do setor privado, em um contexto de retração dos níveis domésticos de produção; e finalmente, como não poderia deixar de ser num diagnóstico desta natureza, por aumentos abusivos de salários.²⁰

O PAEG, além de um plano de estabilização para a economia no curto prazo, assumiu também a forma de um conjunto de reformas abrangentes (criação do Conselho Monetário Nacional e do Bacen, correção monetária, BNH, mercado de capitais, ORTN), visando a retomada dos investimentos de longo prazo e a (re)adequação do aparato institucional. A principal preocupação dizia respeito à conformação de um padrão de financiamento e investimento adequado às novas necessidades de crescimento da economia brasileira (Teixeira, 1993). Mas, diante do diagnóstico ortodoxo do governo em relação às causas da inflação nos anos 60, o receituário seguido só podia desembocar em um período recessivo para a economia brasileira entre 1964-67. Apesar da combinação virtuosa entre cortes nas despesas públicas e significativa elevação da receita federal no período, a queda da inflação ficou abaixo do esperado, sinalizando 41% em 1966, contra os 10% originalmente previstos.²¹

Graças aos estímulos dados à indústria durante o ano de 1965, a taxa de crescimento do produto interno atingiu 5,1% em 1966, suficiente para que o governo brasileiro conseguisse obter importantes empréstimos externos dos EUA, ratificando-se, com isso, o apoio à seqüência de medidas que estavam por vir. Isto também permitiu que se continuasse a monitorar o

²⁰ Diante de tal quadro, e contra um tratamento de choque para a economia, que à época era entendido, basicamente, por congelamento de preços e salários, optou-se, no âmbito do programa de estabilização do PAEG, por medidas gradualistas de combate à inflação. A partir do governo federal, tentou-se forte redução das despesas consideradas não essenciais, e acoplado a isto, maior empenho e rigor junto aos órgãos responsáveis pela arrecadação tributária do Estado, como também uma recomposição de preços e tarifas do setor público e estatais, responsável a curto prazo pela tal da inflação corretiva, tudo com o objetivo de combater e reduzir o déficit e seu impacto sobre a dívida interna da União. Em segundo lugar, implementou-se um corte radical do crédito ao setor privado, com o intuito de eliminar, ou ao menos amenizar, as pressões inflacionárias pelo lado da demanda privada, bem de acordo com o diagnóstico oficial. Por último, através de uma política salarial contencionista, estabeleceram-se obstáculos às pressões oriundas do lado dos salários. Eles seriam reajustados apenas uma única vez por ano, segundo um método de cálculo que se baseava no salário real médio dos últimos vinte e quatro meses, permitindo alguma compensação pelo aumento de produtividade a cada ano, mas com reajustamento da inflação residual esperada no ano seguinte, seguindo previsão do governo, em geral, subestimada em relação à inflação verdadeiramente apurada. Para fazer valer esta política salarial pelos anos vindouros, sinônimo de arrocho progressivo dos salários, o governo atuou energicamente sobre os sindicatos, intervindo arbitrariamente sobre seus métodos e afastando seus principais líderes. A respeito, ver Teixeira (1993).

²¹ A receita pública federal passou de 8,3% do PIB em 1964 para 8,9% em 1965 e 11,1% em 1966, conseguindo-se, com isso, reduzir o déficit de 3,2% do PIB em 1964 para 1,6% em 1965 (*apud* Teixeira, 1993).

comportamento da balança comercial, impedindo qualquer tipo de pressão altista sobre a inflação proveniente do balanço de pagamentos. O PAEG seria considerado um pleno sucesso com a retomada do crescimento econômico a partir da segunda metade de 1967, pois se acoplaria perfeitamente ao momento de ascendência do ciclo de expansão internacional, ensejando um período de altas taxas de crescimento interno, denominado genericamente de milagre brasileiro: *"dada a existência de folgadas margens de capacidade ociosa na indústria, a economia reiniciou sua trajetória de crescimento, sem um grande esforço de investimento, ao menos nos primeiros anos do milagre. A partir de 1970, no entanto, a fase ascendente do ciclo conhece um segundo momento, correspondente ao seu auge, quando se conjugam altas taxas de crescimento com elevada formação bruta de capital"* (Teixeira, 1993: 118).²²

A lógica reformista do PAEG, ainda que não tenha alterado significativamente o padrão de financiamento para o crescimento da economia brasileira, conseguiu reformar minimamente os aparelhos de Estado, no sentido de torná-los mais adequados à nova complexidade da estrutura econômica nacional. Desta forma, o padrão de crescimento levado a termo entre 1967-73 ratificava a lógica do tripé da industrialização nacional desde os anos 50, onde capital estatal e estrangeiro puxavam a economia, trazendo consigo o capital privado nacional. Esta opção de financiamento do investimento produtivo no país era conseqüência, em grande medida, dos rumos seguidos pelo mercado de capitais desde sua constituição em 1965, muito pouco voltado à provisão de recursos de longo prazo para a economia como um todo.²³

A análise do período 1967-74 permite extrair a conclusão de que o movimento da acumulação vivido pela economia brasileira inevitavelmente acabaria por trazer problemas de realimentação dinâmica, dados, fundamentalmente, pela existência de capacidade ociosa em setores líderes do

²² O mais curioso com relação aos resultados obtidos pelo PAEG é que, a despeito do êxito de algumas das reformas empreendidas a partir de 1964, portanto, dentro do âmbito de abrangência da concepção original do programa de estabilização, o comportamento das variáveis macroeconômicas apenas começa a melhorar quando os dogmas ortodoxos deixam de ser imperativos à ordem dos dias. Ou seja, é justamente no momento em que as políticas monetária e fiscal se libertam um pouco das amarras do monetarismo pragmático da época que os indicadores econômicos esboçam reação positiva. Quando a isto se somam as condições extremamente favoráveis do comércio mundial a partir de 1968, as medidas internas tendem a se sincronizar em relação ao boom econômico externo, acompanhando-o para dar vida ao chamado milagre brasileiro.

²³ Grande parte dos problemas de financiamento ao investimento produtivo de longo-prazo na economia brasileira nos anos 70 esteve centrada na ausência de um mercado de capitais operando nos moldes dos países capitalistas desenvolvidos. Não obstante as tentativas empreendidas neste sentido pelas reformas financeiras do PAEG durante os anos de 1964-67, o fato é que *"a criação de instituições e de instrumentos para o financiamento do capital fixo das empresas não se impunha, naquele contexto, como um requisito de primeira ordem. De um lado, atuavam razões conjunturais, uma vez que a generalização de capacidade ociosa não planejada, que se seguiu ao boom de inversões nos anos cinqüenta e à crise do início dos sessenta, inibia os investimentos em capital fixo. De outro lado, e aqui a razão de fundo, à medida que era chancelado o padrão industrial anterior, reproduziam-se formas de financiamento que, no limite, prescindiam de um mercado de capitais doméstico"* (Cruz, 1994: 73). A conseqüência foi, como se sabe, o atrofiamento deste importante segmento institucional no país, e o esgarçamento das condições de financiamento de longo-prazo para os capitais operantes na economia brasileira.

crescimento industrial (bens de consumo duráveis), associado à expansão das margens de endividamento familiar no curto prazo, fruto das reformas financeiras do PAEG (Mello & Belluzzo, 1982; Coutinho & Belluzzo, 1982).

Além disto, outros fatores atuavam na mesma direção desestruturadora do sistema. Dentre eles, cabe destaque para o fato de que foi devido ao investimento público que a reversão cíclica não se manifestou já em fins de 1973, sendo prolongada em forma de uma sobrevida até 1977, por conta do conjunto de inversões realizadas a partir de 1974 no bojo do II PND. Este pacote de investimentos estatais que se materializaria em meio à crise internacional, aprofundada pelo choque do petróleo, pretendia tornar a estrutura produtiva interna relativamente independente, através da implantação daquelas indústrias de base que ainda não estavam consolidadas no país. Em parte, isto foi possível devido a que não cessou, no período, a entrada de recursos externos, notadamente sob a forma de empréstimos em moeda estrangeira, somado ao fato de que a capacidade fiscal do governo e de autofinanciamento das estatais ainda não estava definitivamente comprometida.

Com respeito ao contexto vivido pela economia brasileira na segunda metade da década de 70, no qual se deu a implementação do II PND, deve ser enfatizado justamente o problema do recurso extremo ao endividamento externo, sob a forma predominante de empréstimos em moeda estrangeira, ao invés de investimentos diretos. Dada a natureza dos projetos industriais envolvidos, bem como o seu relativo sobredimensionamento diante das condições de demanda corrente, a relação capital / produto era elevadíssima, o que comprometia seriamente a capacidade de autofinanciamento das empresas estatais e a própria capacidade de cumprimento dos contratos estabelecidos com o exterior.

Este problema, associado ao momento histórico em que foi realizado, ou seja, quando a economia nacional já desacelerava após o auge cíclico de 1973, e a conjuntura internacional tendia à recessão após o choque do petróleo em 1974, apontava para um estrangulamento das condições de financiamento à base de empréstimos em moeda estrangeira. O encurtamento dos prazos de amortização, associado à elevação das taxas de juros de referência, eram a expressão clara das condições extremamente desfavoráveis da forma adotada de financiamento, indicação das dificuldades futuras que o país iria enfrentar junto à comunidade econômica internacional.

Por fim, deve-se enfatizar a autonomia dos novos investimentos em relação ao ciclo precedente, os quais funcionaram como variável independente no modelo e suscitaram um salto tecnológico e de capacidade produtiva instalada sem precedentes no país. Tal comportamento ensejou uma espécie de sobre-ciclo no período 1974-80, nitidamente liderado pelo Estado, com duas características bastante claras. A primeira é que forçou o deslocamento do investimento

privado pelos gastos públicos e estatais, comprometendo, com isso, tanto o engajamento produtivo de outros setores industriais importantes, quanto a própria articulação interna do conjunto de inversões. A segunda é que representou uma mudança radical na composição do investimento, mudança esta de caráter mais compensatório que inovador. Enquanto no período 1974-76 o investimento ainda crescia acima da produção corrente, entre 1977-80 isto não mais acontece, com o investimento crescendo abaixo do produto (Cameiro, 1992). Este fenômeno indicaria a inconsistência da estratégia implícita no II PND, sinal inequívoco de esgotamento do padrão de crescimento até então vigente.

Em tal contexto, a economia passava a operar segundo a lógica do *stop and go* (Castro & Souza, 1985), ou da 'fuga para frente' (Fiori, 1995a), apenas adiando uma reversão que seria praticamente inevitável do ritmo de acumulação. Mas enquanto a crise mais geral era adiada, pôde se sustentar, ao longo dos anos 70, uma conjunção de fatores positivos pelo lado do emprego e do consumo agregados. O resultado do *"crescimento na oferta interna de bens de consumo, crescimento no salário real, junto ao crescimento do emprego privado e do governo, resultou no crescimento da massa de salário. Esta pôde ser então absorvida pela economia, pois não se verificou efeitos de aumentos de preço significativos desses bens, no período. A contribuição positiva do gasto do setor público para a renda de salário foi possível sem geração de déficit, mas com superávit nas contas do governo"* (Casseb, 1996: 359-60). Este comportamento ratificava, de alguma forma, a idéia de que o estrangulamento da economia estava concentrado, basicamente, no lado das contas externas, cujo financiamento dos gastos e consumo corrente via endividamento externo crescente não poderia ser ilimitado no tempo.

É por esta razão que o esgotamento do modelo adotado de industrialização se tornava claro na conta do balanço de pagamentos, cujos desequilíbrios tornaram-se recorrentes e acentuados depois de 1973. A dívida externa, que se vinha acumulando de forma crescente desde o início da década, ganhava a partir de 1974 uma dimensão marcadamente financeira, e desde de 1976 seu crescimento já era totalmente estéril, pois coincidia com a desaceleração da taxa de investimento e com a diminuição da demanda de importações. A dívida externa convertia-se, assim, em *"mecanismo fictício de acumulação de capital financeiro ao permitir a transferência intercapitalista de lucros a favor dos banqueiros internacionais que para aqui dirigem o seu excesso de liquidez internacional, movidos pelo diferencial entre juros internos e juros externos"* (Tavares, 1978: 126).

A inflação brasileira, por esta época, também já carregava uma dimensão estritamente financeira, ainda que permeada por três momentos bem definidos, a saber: primeiro movimento em 1973, quando o repique para cima da inflação, em relação aos níveis verificados até então, *"foi determinado basicamente pela colagem dos preços internos aos preços externos"* (Tavares,

1978: 131); segundo movimento em 1974, quando novo salto inflacionário se verifica por conta do choque do petróleo, resultando como mecanismo principal uma política defensiva e generalizada de remarcação para cima dos *mark-ups*; e terceiro movimento no biênio 1975-76, quando os mecanismos de realimentação da inflação tornam-se claramente financeiros.

Ambos os aspectos mencionados, dívida externa e inflação, eram sinais explícitos da crise estrutural pela qual passava a economia brasileira ao final dos anos 70. Ou seja, o 'desenvolvimentismo industrializante' perseguido pelo Brasil durante os cinquenta anos compreendidos entre 1930-80, tinha esgotado seu fôlego frente ao colapso de seus mais importantes elementos de sustentação. A segunda crise do petróleo em 1979 e a subida das taxas de juros norte-americanas acabariam por acelerar o processo de desarticulação interna da economia nacional. No plano internacional, os acontecimentos de fins desta década representaram a ruptura do padrão de regulação que tinha norteado o processo de internacionalização do sistema capitalista no pós guerra, dando origem a uma nova onda de liberalização dos mercados, a partir do início da década de 1980.

Os anos 80 no Brasil foram então marcados por uma conturbada trajetória política, no âmbito das relações de poder, e pela estagnação do produto e altas taxas de inflação, no campo das decisões econômicas. A concepção a respeito dos descaminhos da economia brasileira neste período procura enfatizar a idéia de que muito contribuiu para o aprofundamento da crise, o padrão de ajustamento macroeconômico efetuado no período entre 1979-83.

Após o período relativo ao ajustamento externo, no início da década, a economia produziria grandes e seguidos superávits em suas contas externas, associados ao baixo nível de absorção interna e às recorrentes desvalorizações cambiais. Entretanto, os superávits gerados tinham como única finalidade a transferência de recursos reais líquidos ao exterior, devidos em sua maior parte ao pagamento de juros sobre a dívida externa contraída em períodos anteriores. Pelo fato de a dívida externa brasileira encontrar-se, desde os primeiros anos da década de 80, praticamente toda em mãos do Estado, e considerando ainda que os setores privados eram em grande parte os detentores dos megasuperávits comerciais conquistados nestes anos, o setor público precisava adquirir as divisas do setor privado para enviá-las ao exterior, valendo-se, para tanto, de emissão de dívida pública interna, principal responsável pelo endividamento crescente do setor público ao longo da década.

O caráter financeiro do déficit público fez com que taxas de juros crescentes e prazos cada vez mais curtos se tornassem a regra, comprometendo seriamente a capacidade de financiamento do Estado brasileiro diante da crise. É no bojo deste quadro de desajustamento

patrimonial do setor público que a inflação viria a se constituir no principal problema macroeconômico da década de 80, suscitando o deslocamento do eixo das discussões, que antes girava em torno da problemática do desenvolvimento econômico do país com endividamento externo crescente, para centrar-se em torno das causas e conseqüências da inflação em países de industrialização retardatária ou em contextos de subdesenvolvimento crônico.

Embora muito se tenha elogiado o êxito do ajustamento externo da economia brasileira no início da década de 80, é possível afirmar que ele não teria condições de manter-se nos seus próprios termos, diante da segunda crise do petróleo e do choque altista dos juros internacionais por conta da política norte-americana de refortalecer sua moeda nacional. O outro lado do fenômeno revelaria o aprofundamento da crise econômica interna, nos marcos de uma crise fiscal e financeira do Estado sem precedentes na história, e uma deterioração geral das condições de vida da maioria da população, evidenciada nos índices de elevada concentração da renda e piora dos indicadores de qualidade de vida.

De um lado, se o ajuste logrou sucesso relativo do ponto de vista das contas externas, o fez amparado muito mais no amadurecimento e entrada em operação dos grandes projetos do II PND, aliado a fortes e contínuas reduções do nível de importações e de atividades domésticas, do que propriamente decorrente do êxito do setor exportador ou do acerto das medidas de política econômica. Por outro lado, revelou-se o seu contrário, isto é, o desajuste interno estabeleceu as condições para a perpetuação da crise e da inflação, e materializou, em grandes proporções, um tipo de *apartheid* social e econômico único em economias com o grau de urbanização e industrialização similares ao do Brasil.

A proposta de ajustamento diante da crise primava por salvaguardar os setores privados, nacional e estrangeiro, fazendo recair sobre o Estado e o setor produtivo estatal o ônus do ajuste (Afonso, 1990; Carneiro, 1992). Isto foi feito de várias formas, desde o mecanismo contra o risco cambial (resolução 432 do Bacen), pelo qual os devedores externos privados puderam depositar o valor de suas dívidas junto ao governo antes das desvalorizações cambiais, passando pela política deliberada de contenção dos preços e tarifas públicas com fins anti-inflacionários, até o mecanismo de encampação, via BNDES, de empresas privadas deficitárias ou empréstimos voltados ao saneamento financeiro de empresas em situação crítica de liquidez (Cruz, 1984).²⁴

²⁴ Pelo primeiro caminho, intensificou-se o processo de estatização da dívida externa, com o seu conseqüente crescimento por conta das desvalorizações cambiais e política de juros altos dos principais credores internacionais. Através do segundo mecanismo, viabilizou-se uma transferência indireta de recursos públicos para o setor privado, dado que os insumos públicos (energia elétrica, gás, óleo, ferro e aço) eram componentes importantes das planilhas de custos das indústrias. Finalmente, com o auxílio financeiro e encampação estatal de empresas privadas em

Como consequência da alternativa seguida, gerou-se um setor público altamente endividado e imobilizado, ao mesmo tempo que um setor privado líquido e saneado financeiramente. Com isso, na medida em que se elegeu o setor público como depositário dos custos do ajustamento externo da economia, criou-se uma situação na qual o Estado foi perdendo o poder de outrora de condutor do desenvolvimento, seguindo o país o rumo da estagnação. O capital privado, movendo-se por estímulos de mercado, notadamente rentáveis no curto prazo, transferiu e concentrou grande parte de sua riqueza em ativos financeiros ao invés de produtivos. Ainda mais, não foi capaz de ocupar o espaço do setor estatal com o objetivo de redirecionar o 'sentido' do desenvolvimento, fundando um novo pacto político apto a dar conta da superação da crise.

Em suma, a crise dos anos 80 toma a forma de uma crise fiscal, financeira e de capacidade de planejamento do Estado, uma crise do seu histórico padrão de financiamento e de seu modo particular de intervenção, que desnuda a natureza do fenômeno de ruptura do modelo nacional-desenvolvimentista fundado, grosso modo, nos anos 30, aprofundado nos anos 50 e rompido nos 80, esgotamento e falência do modelo peculiar de industrialização do Brasil. Crise que se manifesta mais claramente pela estagnação do crescimento econômico e pela trajetória de alta inflação que traz como resultado uma piora acentuada nas condições de operação do mercado de trabalho e uma deterioração profunda na distribuição funcional e pessoal da renda.

1.4 – Heterogeneidade estrutural, mercado de trabalho pouco estruturado e concentração de renda.

Pelo exposto até aqui, é possível afirmar que a história do subdesenvolvimento brasileiro se confunde com a própria história da industrialização do país, uma vez que, em função do tipo particular de inserção do Brasil na divisão internacional do trabalho, conformou-se um 'modelo' de desenvolvimento excludente, pelo qual as transformações dos padrões de consumo na periferia não encontram correspondência com as transformações e incorporações dos padrões técnico-produtivos ao nível da esfera de produção industrial (Furtado, 1972). Em outras palavras, o subdesenvolvimento decorreria da assimilação da diversificação dos bens e serviços finais, portanto, da permanente alteração da composição do consumo, e da concomitante não absorção das transformações do progresso técnico junto aos processos produtivos internos.

O modelo, assim constituído, desenvolveu-se num sub-ótimo, já que o crescimento com concentração de renda envolve um processo não imediato, ou mesmo insuficiente, entre os

dificuldades, aprofundou-se o assistencialismo do capital público ao setor produtivo privado, dando margem à ampliação da crise do setor produtivo estatal.

ritmos de introdução de novos produtos ao consumo final (e processos mais modernos tecnologicamente) e a sua difusão ou generalização posterior ao conjunto da população (ou ao conjunto de empresas nacionais). Desta forma, *"a estrutura industrial brasileira teve de adaptar-se, desde o início, a um perfil de demanda caracterizado por um desnível considerável entre os padrões de consumo da massa e os de uma pequena minoria. Em razão da oferta totalmente elástica de mão-de-obra, os incrementos de produtividade engendrados pelo progresso técnico e pelas economias de escala puseram em funcionamento um mecanismo adicional de concentração de renda; como o poder de compra realmente em expansão era o dos grupos de altas rendas, o desenvolvimento tendeu a assumir a forma de introdução de novos produtos e diversificação do consumo. A concentração da renda, ao entorpecer o processo de difusão em benefício do de diversificação, já que o consumo da minoria de altas rendas deve acompanhar a evolução do consumo dos grupos de rendas médias e altas de países muito mais ricos, limitava os recursos disponíveis para investimento ao processo de diversificação do consumo da referida minoria, em prejuízo do processo de difusão"* (Furtado, 1972: 30-31).

Assim, o processo de desenvolvimento capitalista no Brasil ensejou a formação de uma estrutura econômica diferenciada e heterogênea do ponto de vista dos níveis médios de produtividade do trabalho alcançados pelos diversos setores industriais. Esta heterogeneidade evidenciava-se mais claramente na constatação de que os setores intermediários e mais atrasados recebiam menos que proporcionalmente os novos investimentos em expansão da capacidade produtiva e em modernização (apropriação e difusão) tecnológica, com o que o diferencial de produtividade média tendia a se alargar constantemente no tempo: *"a modernização e a intensificação de capital tendem, efetivamente, a processar-se de modo restrito a algumas áreas e subsetores. Com isso, enquanto ampliam-se os estratos modernos, aprofunda-se, necessariamente, a heterogeneidade estrutural"* (Tavares, 1979: 188).

Sobretudo o conjunto de empresas líderes setorialmente, de origem transnacional, eram as que estavam em posição privilegiada para gerar e apropriar maiores parcelas do excedente social, na medida em que apresentavam produtividade física mais alta pelo uso intensivo de tecnologias avançadas, e também porque não havia, no sistema econômico nacional, forças competitivas capazes de obrigar uma transferência maior de suas vantagens relativas aos preços, com o que elas podiam, inclusive, remunerar melhor seus funcionários, em repasses não raras vezes superiores aos incrementos de produtividade real.

Este último aspecto fez com que a heterogeneidade da estrutura produtiva brasileira engendrasses, por sua vez, uma estrutura de ocupações também heterogênea, já que marcada

por padrões muito distintos para a relação produtividade / salários, para não falar na heterogeneidade reinante nas relações e condições de trabalho. Isto quer dizer que a heterogeneidade estrutural da economia brasileira não se manifesta somente ao nível da estrutura produtiva, na coexistência de distintas formas de organização da produção, cuja multiplicidade de processos técnicos combinam atividades de níveis muito diferentes de produtividade do trabalho (Pinto, 1976; Rodriguez, 1998), mas pode também ser percebida do ponto de vista das relações sociais e de poder. Mais especificamente, por relações de trabalho de distintas naturezas que se manifestam em uma grande variedade de contratos de trabalho e possibilidades de apropriação de renda, e por uma *"ordem institucional que sanciona e garante a forma e o funcionamento do sistema de direitos e privilégios"* (Peliano, 1992: 75).

Pode-se dizer que os dois principais vetores de determinação da heterogeneidade estrutural presente na economia brasileira tenham sido, de um lado, a dinâmica desigual e descontínua da industrialização tardia e, de outro lado, o atavismo reinante na história da formação da sociedade nacional, particularmente o atavismo existente nas relações sociais do campo, que impediram a transformação da estrutura fundiária e retardaram o avanço da modernização (incorporação e difusão do progresso técnico) às suas relações mais fundamentais de produção. Neste quadro, estimulou-se uma violenta migração rural em direção às cidades que, aliada a um ritmo intenso de crescimento demográfico no pós-guerra, explicam boa parte do surgimento de um excedente estrutural de mão-de-obra ativa que não consegue ser inteiramente absorvido pela dinâmica de expansão da economia brasileira, precisando criar meios alternativos de sobrevivência à margem dos mercados de produção e de consumo modernos.²⁵

A 'informalização' das relações de trabalho e a 'marginalização' de parte não desprezível da população rural recém urbanizada, resultante do processo acima descrito, conformaram um mercado de trabalho pouco estruturado no país, que se caracteriza por tipos muito diferenciados de inserção setorial e ocupacional, reflexo sobretudo do tipo de uso e remuneração da força de trabalho por parte dos empregadores (Baltar & Dedecca, 1997).²⁶

Esta característica singular do mercado de trabalho brasileiro está, portanto, referida a uma situação de heterogeneidade da estrutura produtiva que se rebate numa heterogeneidade da

²⁵ Além da acentuada migração rural-urbana, e o conseqüente declínio relativo do emprego na agricultura, é preciso lembrar que também contribuem para a existência de um excedente estrutural de mão-de-obra no Brasil o aumento das taxas de participação da força de trabalho, com especial e crescente incorporação de jovens e mulheres ao mercado de trabalho urbano, o ritmo insuficiente de acumulação de capital ditada pelo núcleo tecnologicamente dinâmico da economia, a elevada relação capital / trabalho e, conseqüentemente, o baixo peso do emprego industrial no emprego total gerado pelo sistema. (Baltar, 1985: 234).

²⁶ A natureza e as características principais do setor informal da economia brasileira, tanto no bojo do processo de industrialização dos anos 70, quanto diante das recentes transformações do mercado de trabalho nos anos 90, estão melhor detalhadas no capítulo 3 desta dissertação.

estrutura ocupacional e de rendimentos para a maior parte da população ocupada do país. Em outras palavras, há uma cisão pronunciada no padrão de inserção da força de trabalho ativa que reflete, em primeira instância, os desníveis de organização das unidades produtivas, e apenas secundariamente, os atributos individuais próprios de cada trabalhador: *"a estrutura industrial, ao responder em cada momento, pela distribuição dos postos de trabalho, é a principal responsável pela segmentação do mercado de trabalho"* (Baltar, 1985: 180).²⁷

De modo bastante estilizado, o segmento do mercado de trabalho considerado não organizado se caracterizaria por uma oferta abundante de mão-de-obra, compondo a base geral e ampla do mercado de trabalho, com indivíduos em geral de baixa qualificação técnica, sem organização sindical, disputando empregos instáveis, portanto de elevada rotatividade, baixo nível de qualificação exigida e prometida, que oferecem poucas perspectivas de ascensão profissional e produzem baixos níveis de produtividade individual e coletiva (Souza, 1980b). A determinação salarial neste segmento desestruturado do mercado de trabalho está ligada a formas atípicas e variadas de contratação, uso e remuneração da força de trabalho, dada fundamentalmente por uma concorrência que se estabelece pelo lado da oferta de mão-de-obra, o que define e reproduz sempre baixos níveis médios de rendimentos: *"considerações ligadas a diferentes quantidades de capital humano não fazem parte do processo de decisão dos empregadores com relação a essa mão-de-obra, e daí educação, experiência, treinamento e outras formas de valorização pessoal não explicam diferenciais de salário num tal contexto"* (Lima, 1980: 254).

Em contraposição, o chamado mercado organizado de trabalho se distinguiria por uma oferta de trabalho que é regulada pelo ritmo de expansão das atividades estruturadas em moldes dinamicamente capitalistas, oferecendo empregos mais estáveis e portanto com taxas de rotatividade mais baixas, cujo nível de qualificação de entrada exigida e prometida é mais elevada, sendo mais promissoras as perspectivas de ascensão profissional nos planos de cargos e salários das empresas, com o que os níveis individuais e coletivos de produtividade são necessariamente superiores (Souza, 1980b). A determinação salarial nestes segmentos mais organizados do mercado de trabalho é dada por uma concorrência que se instaura pelo lado da demanda por mão-de-obra, mediatizada, por um lado, pelas estruturas hierárquico-funcionais internas às empresas, e por outro lado, pela ação sindical que na verdade sanciona e reforça os inúmeros segmentos internos do mercado de trabalho. Nos mercados de trabalho estruturados, onde prevalece o assalariamento da mão-de-obra, as remunerações são apenas marginalmente

²⁷ Existe uma grande literatura voltada ao estudo da segmentação do mercado de trabalho. No caso especificamente brasileiro, alguns dos trabalhos expondo conceitos e aplicações à realidade nacional podem ser vistos em Considera (1980); Lima (1980); Souza (1980a e 1980b); Tavares & Souza (1981); Coutinho (1984); Baltar (1985); Tavares (1986); Peliano (1992).

influenciadas pelas condições provenientes do lado da oferta de força de trabalho. Em primeira instância, elas são definidas pelas características dos postos de trabalho que conformam a estrutura produtiva da economia: *"os trabalhadores são distribuídos pelas ocupações de acordo com os requerimentos técnicos da organização produtiva e os salários são pagos de acordo com as características do emprego"* (Peliano, 1992: 95).²⁸

De modo geral, portanto, sustenta-se a idéia de que, no âmbito dos mercados de trabalho organizados, a produtividade e a remuneração sejam atributos mais da ocupação e menos das características de natureza individual, de tal sorte que *"a educação e outras formas de capacitação, assim como as características de origem racial, sócio-econômica e outras, funcionam como credenciais, como títulos de habilitação à postulação de ocupações, e não mais como determinantes dos rendimentos"* (Coutinho, 1984: 30). E uma vez internalizados aos segmentos estruturados do mercado de trabalho, os indivíduos e seus atributos pessoais *"contribuem para enquadrar as possibilidades individuais de progresso dentro de determinados padrões ou correntes de mobilidade"* (Baltar, 1985: 134). As correntes ou cadeias de mobilidade relacionam-se, por sua vez, com as estruturas hierárquico-funcionais das empresas, estabelecendo certos parâmetros rígidos à progressão profissional dos trabalhadores, obviamente mediatizados pelos respectivos atributos de natureza pessoal.

No caso brasileiro, durante a experiência de industrialização e urbanização vivida ao longo dos anos compreendidos entre 1950-80, é possível constatar um movimento de expansão do segmento dito organizado do mercado de trabalho, fruto do alargamento das atividades assalariadas formais (regulares e registradas em carteira), com uma concomitante redução das ocupações sem cobertura legal, sem remuneração e por conta própria (Pochmann, 1997).²⁹ Este fenômeno foi em parte possível graças à incorporação de mão-de-obra pelo avanço do núcleo dinâmico do capitalismo no país, fundamentalmente industrial, que, não por acaso, fez crescer sensivelmente seu peso no processo de absorção urbana: *"a expansão dos empregos regulares registrados e das ocupações nos segmentos organizados da economia indicou o movimento geral de estruturação do mercado de trabalho, que ocorreu, em grande medida, por força da implementação e consolidação do projeto de industrialização nacional, bem como devido à*

²⁸ Ainda é possível mencionar pelo menos dois outros aspectos a influenciar a determinação dos salários nos segmentos organizados: *"de um lado, os trabalhadores estão protegidos contra a insegurança e, de outro, os empregadores estão comprando uma certa quantidade de proteção contra greves, interrupções do processo produtivo, bem como uma espécie de lealdade dos trabalhadores para com a empresa"* (Lima, 1980: 255). Assim, a experiência pelo tempo de serviço na empresa, aliada às habilidades conquistadas pelos treinamentos nos locais de trabalho, constituem-se em importantes fatores diferenciadores de salários.

²⁹ Neste período, é possível observar que, *"de cada 10 ocupações geradas, 8 eram assalariadas, sendo 7 com registro e uma sem registro. As ocupações por conta própria, os sem remuneração e os empregadores representavam apenas 20% do total dos postos de trabalho criados"* (Pochmann, 1997: 05).

institucionalização das relações de trabalho, compartilhada pelo conjunto de normas legais difundidas a partir de um código de trabalho no país” (Pochmann, 1997: 06).³⁰

Por seu turno, a partir da década de 80, associado ao colapso do padrão de desenvolvimento industrial, houve também a ruptura do padrão de estruturação do mercado de trabalho, que se refletiu, por um lado, no perfil setorial das ocupações urbanas localizadas no terciário e, por outro, no alargamento dos segmentos considerados não organizados do mercado de trabalho. Ou seja, *“a partir dos anos 80, observou-se uma desaceleração na queda das ocupações no setor primário da economia, enquanto o setor secundário deixou de apresentar maior contribuição relativa no total das ocupações. Um inchamento do setor terciário ocorreu, ao mesmo tempo em que o desemprego tornava-se maior e mais precárias eram as ocupações geradas” (Pochmann, 1997: 08).* Ainda que a taxa geral de assalariamento tenha se mantido praticamente inalterada na década de 80, já era possível perceber a reversão da trajetória pretérita de organização do mercado de trabalho, evidenciada pelo aumento do peso relativo dos trabalhadores sem carteira assinada, bem como dos empregadores e trabalhadores por conta própria.³¹

Neste retrato simplificado da evolução dos segmentos organizado e não organizado da economia, as implicações que a heterogeneidade do mercado de trabalho brasileiro confere às dimensões funcional e pessoal da distribuição de renda estão fundamentalmente relacionadas, de um lado, com a inserção setorial dos indivíduos no processo produtivo e, de outro, com a inserção ocupacional que desfrutam dentro dos respectivos setores de atividade.

Do ponto de vista da distribuição funcional da renda, ou mais propriamente, da participação dos salários na renda nacional, esta se apresenta estruturalmente reduzida no Brasil, em comparação com países desenvolvidos, por conta de pelo menos dois fatores que agem na mesma direção.³² Em primeiro lugar, a manutenção de um peso elevado de trabalhadores em mercados de trabalho desestruturados, que marcados pela ausência de movimentos sindicais organizados e políticas públicas de transferências de renda e proteção social, reproduzem um

³⁰ Não seria exagero afirmar que *“tanto entre 1940 e 1970, como sobretudo nos anos 70, o crescimento do emprego foi determinado pela trajetória de industrialização do país. Entre 1940 e 1970, a indústria de transformação contribuiu com quase 15% dos novos postos de trabalho e a construção civil com outros 10%. Entre 1970 e 1980, estes percentuais foram ainda mais expressivos: 29% para a indústria de transformação e 11% para construção civil, totalizando 40% dos novos postos de trabalho” (Pacheco & Pochmann, 1998: 13-14).*

³¹ De modo sintético, pode-se dizer que *“de cada 100 empregos assalariados gerados entre 1980 e 1991, cerca de 99 foram sem registros e apenas 1 tinha registro. ... Das ocupações não assalariadas, a de empregador e de conta própria foram as que mais cresceram entre os anos de 1980 e 1991” (Pochmann, 1997: 10).*

³² Com base em informações de 1985, pode-se mostrar que *“a participação do salário no produto interno líquido a custo de fatores era 73% para os países industrializados e 44% para os países da América Latina” (Kilsztajn, 1998: 61).*

distanciamento permanente entre ganhos de produtividade e repasses reais aos salários.³³ Em segundo lugar, como reflexo do tipo de crescimento econômico que é imposto pela dinâmica especificamente capitalista no Brasil, o ritmo insuficiente de absorção de força de trabalho ativa nos segmentos mais organizados do mercado de trabalho dá origem a uma massa reduzida de remunerações que é consequência em grande parte da utilização intensiva de tecnologias poupadoras de mão-de-obra.

Reforçando ambos os aspectos acima mencionados, tem-se no caso brasileiro que tanto a ausência de políticas salariais de orientação estruturante do mercado de trabalho, quanto o poder restrito dos sindicatos na fixação dos salários nominais, constituíram-se em fatores adicionais para manter reduzida a participação dos salários na renda nacional. No que toca às características do sindicalismo no país, *"a pulverização do número expressivo de sindicatos por base municipal, a fraca presença da representação dos empregados por local de trabalho e a inexistência de instrumentos voltados para a contratação coletiva retiram parte significativa do poder de barganha sindical na determinação do salário nominal"* (Pochmann, 1994: 662). E com respeito à esfera de influência do Estado, *"a ausência de políticas ativas para os salários gerais e o salário mínimo contribuiu para a abertura do leque salarial e a manutenção de salários baixos para o conjunto dos assalariados"* (Pochmann, 1994: 663).

Por sua vez, do ponto de vista da concentração pessoal da renda, já foi visto que *"a estrutura produtiva organiza os mercados de trabalho e as escalas de rendimentos, sendo a distribuição de renda nada mais que a contra face da distribuição de cargos no aparato produtivo"* (Coutinho, 1984: 09). Em outras palavras, como a hierarquia de remunerações responde às características da estrutura produtiva, preponderantemente vinculada aos segmentos estruturados dos mercados de trabalho, e como o peso e a dinâmica deste setor não consegue absorver integralmente toda a oferta efetiva de mão-de-obra, tem-se necessariamente um perfil altamente concentrado para a distribuição dos rendimentos provenientes do trabalho, que é reforçado pela existência de um nível muito baixo de salários para a maior parte das pessoas pertencentes à base não organizada do mercado de trabalho.

A este respeito, é preciso lembrar que *"a rapidez e a descontinuidade do processo de industrialização brasileira, ao lado do intenso processo de urbanização porque passaram os*

³³ Ainda usando a mesma referência da nota anterior, pode-se mostrar que *"o salário por trabalhador nos países da América Latina correspondia a 13% do salário dos países industrializados. Ajustado pela PPP para o produto, o salário dos países da América Latina passa para 27% do salário dos países industrializados. É importante ressaltar que o salário na América Latina não acompanha o nível de produtividade da região em relação aos países industrializados: ... todos os países industrializados apontam uma relação próxima a 1.0; para a América Latina o nível de salário representa 60% do nível de produtividade (67% para o Brasil). O poder de compra do salário na América Latina não acompanha sequer o (baixo) nível de produtividade da região"* (Kilsztajn, 1998: 63).

países da América Latina conduziram a uma organização do mercado de trabalho com uma base muito ampla e poucos segmentos específicos que não proporciona, para uma grande proporção de assalariados, as condições estruturais necessárias para barganhar salários compatíveis com o nível de produtividade que vai assumindo o sistema industrial à medida que avança o processo de industrialização" (Baltar, 1985: 12).

O mercado de trabalho com uma base muito extensa e poucos segmentos específicos explicam em boa medida a existência e a reprodução de uma taxa salarial de nível muito reduzido como referência para o sistema econômico, tanto em termos de custo industrial (peso reduzido dos salários na composição do custo total dos produtos), como se pensada em termos do poder de compra dos bens e serviços de consumo dos trabalhadores.³⁴ Quanto menor o piso salarial do mercado de trabalho, maior tende a ser a diferenciação salarial possível de se verificar no sistema, já que ela se estabelece em função da hierarquização de cargos e remunerações derivadas do grau de complexidade da estrutura produtiva da economia como um todo.

Por tudo o que foi dito até aqui, é possível concluir que uma análise integrada entre distribuição de renda, considerando suas dimensões funcional e pessoal, e o caminho percorrido pelo desenvolvimento econômico do país, passa então pelo reconhecimento, de um lado, de que o estudo da distribuição funcional é importante para identificar e qualificar as origens econômicas dos rendimentos, bem como os agentes relevantes ao funcionamento dinâmico do sistema e, de outro lado, pelo reconhecimento de que o estudo da distribuição pessoal não precisa ser visto simplesmente como 'ponto de chegada' dos analistas do mercado de trabalho nas questões vinculadas aos salários e ao emprego, mas pode ser concebido na verdade como 'ponto de passagem' obrigatório às análises das transformações na estrutura produtiva, nos padrões de consumo agregado e finalmente na natureza do crescimento econômico derivado. Em síntese, deve ficar claro que ambas as abordagens são antes complementares que substitutas no intento de clarificação que se pretende para as relações entre distribuição e desenvolvimento econômico.

³⁴ O conceito de taxa de salários está ligado à idéia de menor remuneração do trabalho não qualificado que se verifica no núcleo organizado em moldes verdadeiramente capitalistas, sobre a qual se estrutura a distribuição salarial. Em termos teóricos, a taxa salarial baliza o 'piso salarial' para os trabalhadores assalariados organizados capitalisticamente e, ao mesmo tempo, serve como referência para o 'teto salarial' dos trabalhadores vinculados aos segmentos não organizados do mercado de trabalho. Quando tomados em conjunto, taxa salarial e estrutura salarial (que é a distribuição dos salários entre as distintas categorias de trabalhadores) definem o 'padrão salarial' de uma economia, sendo importante observar que "o processo de acumulação de capital exige a adequação entre o padrão de acumulação, a estrutura produtiva, a composição da demanda, a distribuição salarial e os esquemas de financiamentos para a realização da produção corrente. Desta maneira, uma variação na taxa salarial não só provoca alterações na distribuição salarial como também implica em mudanças na composição da demanda. Esta, por sua vez, para serem viáveis do ponto de vista do processo de acumulação de capital, requerem alterações seja na estrutura produtiva, seja nos esquemas de financiamento" (Souza, 1980a: 60). A respeito, ver ainda Souza (1980b) e Tavares & Souza (1981).

1.5 – Notas sobre o debate acerca da questão distributiva e a agenda dos anos 90.

De posse do instrumental conceitual e histórico mínimo sobre a formação tardia do capitalismo industrial no Brasil e suas conseqüências para a constituição de um padrão distributivo estruturalmente concentrado que aqui se instaurou, é possível resgatar alguns aspectos interessantes do debate que se configurou no país durante a década de 70, amorteceu-se nos anos 80 e voltou à agenda de discussões em período recente.³⁵

Com a constatação de que a distribuição pessoal da renda havia piorado de maneira preocupante entre os anos de 1960 e 1970 (anos de coleta de informações pelos Censos oficiais),³⁶ estabeleceu-se um debate acirrado sobre as causas desta deterioração e sobre o perfil das políticas públicas que estavam sendo adotadas desde que o governo militar de 1964 assumiu o comando das esferas econômica e política da vida nacional.

O expoente da versão governista para justificar a piora no comportamento dos indicadores da distribuição pessoal foi Langoni (1973), ao redor de cujo trabalho se alinharam os defensores do modelo de desenvolvimento seguido pelo Brasil sob orientação do governo militar. Em linhas gerais, sua preocupação era desvendar os efeitos distributivos de mudanças que haviam ocorrido na composição regional, setorial e, particularmente, nas alterações qualitativas da força de trabalho, relacionadas ao nível de educação, idade e sexo, para concluir que *“as mudanças clássicas, que acompanham o processo de desenvolvimento econômico, levam a um aumento nos índices agregados de concentração sem que seja possível atribuir-lhes qualquer sentido de deterioramento de bem-estar: este é o caso típico do fluxo de mão-de-obra que deixa regiões e setores cuja renda real é relativamente mais baixa; da entrada no mercado de trabalho de jovens e mulheres; e, principalmente, da melhoria ou ascensão educacional da força de trabalho, existente e em formação”* (Langoni, 1973: 97).³⁷

³⁵ No que segue, a opção adotada para abordar o debate em cada momento específico do tempo foi a de privilegiar os temas em pauta, considerando os aspectos teóricos e evidências empíricas, ao invés de repassar exaustivamente as contribuições de cada importante autor para a construção do debate. Não obstante, as diversas posições sobre o assunto, defendidas por estudiosos de diferentes filiações teóricas, podem ser vistas nas coletâneas de Tolipan & Tinelli (1975), para o debate travado nos anos 70, Sedlacek & Barros (1989), para o debate dos anos 80, e Camargo & Giambiagi (1991), já apontando algumas questões pertinentes aos anos 90.

³⁶ Entre 1960 e 1970, com exceção do primeiro decil superior da árvore de distribuição, todos os demais decis perderam participação relativa na renda total. O índice de Gini saltou de 0,50 em 1960 para 0,56 em 1970. O aumento da concentração de renda podia ser vista não só pelo maior peso dos lucros na renda nacional em relação aos salários (aumento da concentração funcional), como também pelo processo de diversificação da estrutura salarial e aumento da dispersão e da desigualdade entre os rendimentos do trabalho (aumento da concentração pessoal). Este fenômeno se deu tanto na indústria como nas atividades do comércio e serviços. A respeito, ver Tolipan & Tinelli (1975), Considera (1980), Souza (1980a) e Bonelli & Sedlacek (1989).

³⁷ As mudanças alocativas e qualitativas da PEA foram estudadas por Langoni a partir de funções log-lineares em que a variável dependente (log da renda individual) era explicada pelo nível de educação, pela idade, pelo sexo, pelo setor de atividade e pela região.

No modelo teórico adotado pelo autor, *"a relação entre nível de educação e remuneração do trabalho é justificada a priori pela teoria do capital humano"*, com base na crença de que *"investimentos em educação resultam em acréscimos de produtividade, cuja contrapartida no mercado são ganhos de salário real que se constituem justamente nos benefícios privados destes investimentos"* (Langoni, 1973: 103). Em termos do modelo econométrico proposto, por sua vez, o autor procurava demonstrar que *"as variáveis incluídas no modelo explicaram uma proporção substancial das diferenças individuais de renda: 50% em 1960 e 57% em 1970. Os resultados apresentados destacam a importância da variável educação. Há, entretanto, uma proporção elevada da variância da renda que permanece inexplicada. É razoável admitir que este resíduo esteja associado a variáveis cuja medida é impossível obter-se a partir dos dados censitários. É ainda provável que estas variáveis excluídas estejam correlacionadas com as incluídas na regressão e tratadas como independentes"* (Langoni, 1973: 128).³⁸

À luz destes resultados, e considerando num primeiro momento as implicações empíricas do modelo, os críticos procuraram rebater o tipo de tratamento econométrico dispensado por Langoni às informações: *"o modelo de Langoni não deixa de ser um tanto insatisfatório mesmo em seus próprios termos, na medida em que suas variáveis deixam uma substancial parcela da variância nas diferenças de renda não explicadas"* (Malan & Wells, 1975: 250). Nestes termos, as variáveis utilizadas, além de apresentarem pouco poder explicativo, ainda poderiam estar encobrindo variáveis não utilizadas mais importantes. Mesmo no que diz respeito à variável educação, Langoni ainda não explica a diferença entre os rendimentos de indivíduos com o mesmo grau de escolaridade. E como o que se faz geralmente é supor que os rendimentos estejam refletindo adequadamente a produtividade dos indivíduos, torna-se impossível testar empiricamente as hipóteses básicas da teoria. Por fim, adverte-se que seja *"preciso pensar claramente na validade de atribuir à educação, sexo e idade o caráter de variáveis explicativas"* (Malan & Wells, 1975: 259), sendo talvez mais sensato tratá-las como 'descritores' de uma dada situação de desigualdade a partir da qual se inicia a verificação dos determinantes mais robustos.

Considerando os aspectos propriamente teóricos do modelo utilizado por Langoni, é preciso dizer, em primeiro lugar, que a teoria do capital humano, tendo por trás o paradigma equilibrista neoclássico, não deixa de estar presa a teorias do tipo 'etapas do desenvolvimento econômico' (Rostow, 1969), ou alguma 'curva em forma de sino ou U invertido' (Kuznets, 1969), fazendo crer

³⁸ Em termos da contribuição de cada variável incluída no modelo para explicar os diferenciais de rendimentos entre os indivíduos, a variável Educação responderia por 30,79% da explicação para o ano de 1960 e por 41,01% em 1970, seguida da variável Idade, que como proxy de experiência de trabalho, explicaria 18,67% em 1960 e 20,57% em 1970. Na sequência, estariam as variáveis Região (23,36% em 1960 e 12,92% em 1970), Sexo (14,96% em 1960 e 13,26% em 1970) e Setor de Atividade (3,96% em 1960 e 12,25% em 1970). Ver Langoni (1973: 112).

que o subdesenvolvimento e seu padrão perverso de distribuição de renda nada mais seriam que etapas necessárias do processo de crescimento de uma economia capitalista, portanto, inexoravelmente superáveis com o aprofundamento deste modo de produção no país.

Em segundo lugar, esta abordagem acredita numa coexistência não antagônica entre os agentes econômicos (no sentido de que não há - ou não é relevante - conflito distributivo entre as classes ou segmentos sociais), de modo que cada grupo se apresentaria no mercado como detentor de determinado fator de produção, buscando uma remuneração que dependeria da respectiva disponibilidade relativa dos fatores e também das características da tecnologia presente na função de produção em vigor. A repartição da renda, nestes termos, refletiria uma relação técnica de produção, guiada pela contribuição de cada fator produtivo à geração do produto total, isto é, sua respectiva produtividade marginal no cômputo final da geração de valor-utilidade. A produtividade do trabalho, portanto, seria diretamente afetada pelas habilidades inatas e por aquelas adquiridas pelos trabalhadores ao longo do tempo. Isto é, educação formal associada a treinamentos específicos e idade (ou tempo de serviço no posto de trabalho) seriam os principais fatores capazes de incrementar a qualificação final dos trabalhadores, podendo explicar grande parte das diferenças de remuneração entre os indivíduos.

Demonstrando a relação entre salários e capacidade individual, síntese de atributos como habilidades inatas (ou dotação inicial de recursos intangíveis), educação formal, treinamentos específicos, aprendizado no posto de trabalho (*on the job training*), idade ou tempo de serviço acumulado no mesmo posto de trabalho (como *proxy* de experiência acumulada), entre outros, esta teoria transfere a problemática da determinação dos salários do nível extra-individual, relativo à estrutura do mercado de trabalho e natureza das ocupações, para o âmbito próprio a cada um dos trabalhadores. O fundamento principal do esquema 'capacidade – produtividade – rendimentos' estabelece uma causalidade e uma direcionalidade entre produtividade marginal do trabalho e remuneração. Estendendo o princípio da produtividade marginal a todos os fatores de produção que contribuem para a geração do excedente econômico em determinado momento do tempo, a escola neoclássica forneceria um critério 'científico' para a compreensão do padrão distributivo da renda em qualquer economia regida pelas normas capitalistas.

A distribuição funcional da renda seria determinada, primordialmente, pela disponibilidade relativa de cada um dos fatores que integram as funções de produção em certo momento, e de cujo padrão tecnológico vigente se extrai a participação quantitativa de trabalho e capital. Por meio do valor da produtividade marginal, cada fator de produção obteria sua remuneração no plano microeconômico, sendo que a agregação respectiva produziria a remuneração de cada fator no plano macro, chegando-se, portanto, à própria distribuição funcional da renda.

Já a distribuição pessoal estaria centrada nas condições e no potencial de apropriação de renda a partir de uma ótica individual, cuja teoria do capital humano constitui a expressão mais desenvolvida da idéia segundo a qual cada trabalhador seria de fato remunerado à luz de sua contribuição marginal ao produto total, sendo as diferenças de rendimentos entre trabalhadores de mesma qualificação explicada por todo o conjunto de fatores secundários já enunciado acima.

Em suma, a chamada teoria do capital humano constitui, na verdade, uma abordagem estilizada do paradigma neoclássico para explicar aspectos determinantes da formação de salários e, com isso, fornecer um marco de análise para a questão distributiva da renda. Parte dos problemas que apresenta, portanto, estão referidos aos problemas também enfrentados pelos postulados mais gerais da escola neoclássica, tais como a igualação entre preço (salários) e utilidade marginal (produto marginal do trabalho); otimização paretiana na alocação dos recursos disponíveis, mediante as forças da concorrência perfeita (primeiro teorema do bem-estar); existência, unicidade e estabilidade da condição de equilíbrio geral; hipótese comportamental de racionalidade maximizadora dos agentes, cuja versão mais moderna é a das expectativas racionais; dentre os mais importantes.³⁹

No âmbito restrito às particularidades da teoria do capital humano, é preciso mencionar alguns aspectos que desqualificam sua aplicabilidade a casos concretos de determinação salarial. Um primeiro conjunto de problemas diz que para desfrutar de validade operacional, a teoria do capital humano precisa supor, do lado das condições de oferta de mão-de-obra, plena mobilidade e substitutibilidade entre os fatores, e do lado das condições de demanda por trabalho, ausência de qualquer tipo de segmentação, como num *continuum* de ocupações no mercado de trabalho, sem correspondência real diante da estrutura ocupacional constituída pelas modernas organizações produtivas. Isto é, precisaria supor a inexistência de uma estrutura de cargos e funções consolidada no interior das empresas modernas, o que certamente simplifica e distorce em demasia o verdadeiro processo de determinação de salários dentro de qualquer tipo de organização empresarial hierarquicamente estruturada: *"se assumimos que a estrutura dos postos ocupacionais nas firmas é dada, o papel da capacitação individual será no máximo o de fornecer credenciais para o ingresso nas ocupações"* (Coutinho, 1984: 21), tomando a relação

³⁹ A respeito, um dos mais importantes precursores da escola marginalista, ainda que procurasse demonstrar como a produtividade marginal do trabalho representa um dos aspectos causais que regulam os salários em uma economia capitalista, advertia para o fato de que *"não há fundamento válido para a pretensão de que isto traduza uma teoria dos salários"* (Marshall, 1988: 137). Ademais, em nota de rodapé, o autor chamava atenção para a necessidade de rendimentos decrescentes (ou no máximo constantes) a fim de garantir a condição de igualdade entre salário e produto marginal: *"este método não é facilmente aplicável às indústrias que seguem a lei dos rendimentos crescentes de escala"* (Marshall, 1988: 136). Com este tipo de advertência, pretendia apontar para a inexistência de uma teoria geral de determinação dos salários, decorrente da imensa dificuldade em articular e congregar em uma mesma teoria explicativa toda a gama de fatores que influenciam a formação dos salários. Para uma crítica contundente aos principais postulados da doutrina neoclássica, ver Vercelli (1991).

capacidade – rendimentos totalmente dependente da mediação imposta pela estrutura ocupacional.

Um segundo conjunto de dificuldades mostra que apesar da teoria do capital humano postular que investimentos planejados em educação serão recompensados por ganhos futuros em maiores salários, é virtualmente impossível isolar os gastos desta natureza feitos nos indivíduos. Ou seja, é impossível saber que parte do investimento em educação geral e em treinamentos específicos se transfere ou se converte em maior produtividade aplicada ao trabalho. Também há um custo de capacitação envolvido no processo que deveria ser descontado dos cálculos de rendimentos futuros, mas que é igualmente impossível de se obter. Diante deste acúmulo de insuficiências, *“o estudo da determinação dos rendimentos assentado na teoria do capital humano tem como contrapartida lógica a transgressão de procedimentos analíticos mínimos e a criação de um quadro de referência inadequado à realidade”* (Coutinho, 1984: 24).

Todavia, em que pesem os argumentos contra este referencial teórico de filiação neoclássica aplicado à problemática distributiva da renda, é preciso reconhecer que tampouco as vertentes do pensamento keynesiano conseguiram, até o presente, avançar satisfatoriamente nesta questão.

De modo particular, trata-se de considerar, brevemente, as contribuições de Kaldor (1956) e Pasinetti (1979; original de 1974), cujas tentativas de imprimirem uma abordagem dinâmica à distribuição da renda, associada a uma certa trajetória de crescimento do produto agregado, acabaram esbarrando em hipóteses tipicamente neokeynesianas que restringem o poder explicativo integral da concepção envolta no princípio da demanda efetiva, situada num contexto em que se ressalta a natureza monetária do sistema. Por isso, tanto as críticas, quanto as propostas alternativas de um modelo de distribuição e crescimento, formuladas por estes autores a partir de princípios oriundos, na verdade, da chamada síntese neoclássica, não superaram as contribuições originais da tradição keynesiana-kaleckiana, sustentadas no âmbito deste trabalho.

Em primeiro lugar, porque aqui se procura, como se verá especialmente no capítulo 2, enfatizar a importância das configurações concentradas de mercado, como imperativo que emana da estrutura econômica específica dos setores de atividade, sobre a lógica da formação de preços por parte de empresas que atuam em ambiente de acirrada concorrência intercapitalista. Este aspecto (micro)fundamenta as decisões capitalistas de preços, produção e emprego, sendo também responsável, em última instância, pela determinação da renda agregada, particularmente da parte relativa à remuneração do ‘capital’, cuja massa de lucros é a sua forma de manifestação mais aparente. O tipo de abordagem efetuada aqui, portanto, não encontra correspondência nos trabalhos dos citados autores – Kaldor ou Pasinetti – constituindo-

se em uma importante limitação dos modelos que pretendem explicar processos reais do capitalismo contemporâneo.⁴⁰

Em segundo lugar, o tratamento conferido por estes autores ao princípio da demanda efetiva está restrito a uma efetividade de curto prazo, quando, segundo os preceitos nekeynesianos, seria possível manifestar-se o fenômeno do desemprego involuntário. No longo prazo, valeriam as suposições tipicamente neoclássicas, notadamente a de equilíbrio geral a pleno emprego, quando o princípio da demanda efetiva se confundiria com a própria lei de Say que Keynes tanto trabalhou para refutar. A construção teórica aqui empreendida procurou, ao contrário, indexar o princípio da demanda efetiva no contexto tipicamente capitalista de produção, cuja marca singular é possuir um caráter monetário que impede conclusões determinísticas sobre equilíbrio a pleno emprego dos fatores no longo prazo. Para este período também valem as implicações do princípio da demanda efetiva, tal como formulada originalmente por Kalecki e Keynes.

Embora Keynes jamais tivesse explorado os aspectos distributivos de sua teoria, Kaldor acreditava ser possível formular uma teoria keynesiana da distribuição a partir do multiplicador da renda: *"o princípio do multiplicador poderia ser alternativamente aplicado à determinação da relação entre preços e salários, se o nível de produto e emprego fosse tomado como dado; ou à determinação do nível de emprego, se a distribuição fosse dada"* (Kaldor, 1956: 94).

Para este autor, seria possível estabelecer uma relação entre a taxa de lucro do sistema e a distribuição da renda entre massa de salários e lucros, conectada à taxa de crescimento da economia, por meio da interação observada entre as propensões a poupar de trabalhadores e capitalistas, da maneira que segue:⁴¹

$$\begin{aligned} \text{se } Y &= W + P \\ I &= S \end{aligned}$$

⁴⁰ Inclusive por isso, também não será preciso entrar numa das famosas controvérsias de Cambridge entre Kaldor-Pasinetti versus Samuelson-Modigliani, acerca da função poupança dos trabalhadores - sugerida por Pasinetti - e suas conseqüências sobre a parcela de lucros e salários da economia. A este respeito, Davidson (1993) classifica a controvérsia como uma *"tempestade em uma xícara de chá"* e neste trabalho, vamos desconsiderar os termos deste debate em nome do realismo, pois não parece muito produtivo abordar a hipótese de Samuelson-Modigliani - desde o início, pouco verossímil - de que uma elevada propensão a poupar dos trabalhadores acabaria, no limite, tornando-os responsáveis por toda a acumulação de capital, fazendo convergir para zero a participação dos capitalistas na renda total. Em primeiro lugar, porque não parece provável que a totalidade - ou mesmo a maior parte - da classe trabalhadora possa desfrutar de uma propensão a poupança elevada, maior que sua respectiva propensão ao consumo. Em segundo, porque mesmo nesta hipótese, será que os trabalhadores passariam a 'pensar e agir' como os capitalistas, reinvestindo para acumular mais ao longo do tempo? Se isto viesse a ocorrer, os impactos sobre a estrutura produtiva do regime capitalista seriam tão pronunciados que já não mais seria possível afirmar que estas pessoas estariam vivendo sob as mesmas condições de reprodução sistêmica que hoje.

⁴¹ Onde Y: nível de renda agregada em pleno emprego; W: massa dos salários (soma de todos os rendimentos do trabalho); P: massa dos lucros (soma de todas as rendas de propriedade); I: nível de investimento agregado; S: nível de poupança agregada; Sw: nível de poupança dos trabalhadores; sw: propensão a poupar dos trabalhadores; Sp: nível de poupança dos capitalistas; sp: propensão a poupar dos capitalistas.

$$S = S_w + S_p \quad \text{com} \quad S_p = s_p.P \quad \text{e} \quad S_w = s_w.W \quad \text{mas} \quad s_w < s_p$$

então $I = s_w.W + s_p.P$

$$I = s_w.(Y - P) + s_p.P$$

$$I = (s_p - s_w).P + s_w.Y$$

$$I/Y = (s_p - s_w).P/Y + s_w.Y/Y$$

$$P/Y = [I/Y.(s_p - s_w)] - s_w / (s_p - s_w) \quad \text{que ficou conhecida na literatura como a 'equação de Cambridge'}$$

ou se $s_w = 0$

então $P/Y = I / s_p.Y$ como caso particular.

Neste caso mais simples, se a propensão a poupar dos trabalhadores for nula, o modelo de distribuição de Kaldor dirá que *"dadas as propensões a poupar, a participação dos lucros na renda depende simplesmente da razão entre o investimento e a renda"* (Kaldor, 1956: 96). Em outras palavras, como o investimento é um dado exógeno, e é ele quem determina o montante de lucros; a distribuição dependerá tão somente das decisões dos capitalistas. Por seu turno, a participação dos salários será determinada endogenamente, como um resíduo do modelo.

Nesta situação, quando o investimento cresce, a demanda agregada necessariamente terá que se deslocar para cima, levando consigo o nível de preços de equilíbrio e as margens de lucro, ocorrendo o inverso quando cai o nível de investimentos. Mas como a hipótese principal é a de que a economia está em pleno emprego dos fatores, não há excesso de capacidade ociosa e os preços são determinados, na verdade, pela demanda agregada. Para se adotar, neste modelo, a hipótese de que os preços são formados por *mark ups*, é preciso fazer a suposição heróica de que os empresários, individualmente, 'acertam' o preço que garante as condições de pleno emprego. Somente por uma incrível coincidência este evento seria obtido ao nível macroeconômico no curto prazo: *"o nível de investimento das firmas e o tamanho do mark up deveria ser tal que a demanda total a ser determinada pela distribuição da renda seria exatamente suficiente para absorver a produção de pleno emprego"* (Lima, 1981: 51). Ou seja, em sua tentativa de usar o multiplicador keynesiano para determinar a distribuição da renda, Kaldor acabou realizando um *"retorno à lei de Say"* (Possas, 1987: 106), pois teve que lançar mão da hipótese de que emprego e renda estão dados ao nível de pleno emprego, inviabilizando a concepção de demanda efetiva, principal contribuição de Keynes na teoria econômica.

Quanto a Pasinetti, que reelabora o modelo de Kaldor apresentado acima, não introduz mudança significativa que invalide as críticas dirigidas a este último. Pasinetti refaz a função poupança dos trabalhadores, afirmando que *"se os trabalhadores poupam - e, portanto, possuem parte do estoque de capital - então eles também receberão uma parcela dos lucros totais."*

Pottanto, os próprios lucros totais devem ser divididos em duas categorias: lucros que vão para os capitalistas e lucros que vão para os trabalhadores" (Pasinetti, 1979: 132). Por este artifício, ele procura diferenciar a distribuição de renda que se dá entre massa de salários e massa de lucros, daquela que, diferentemente, se verifica entre trabalhadores e capitalistas. Ambas apenas coincidiriam se de fato não houvesse poupança alguma por parte dos trabalhadores.

A conclusão de Pasinetti, a despeito da inovação contida na propensão a poupar dos trabalhadores, é virtualmente idêntica a de Kaldor. No longo prazo, com a economia operando a pleno emprego, *"a propensão a poupar dos trabalhadores, embora influenciando a distribuição da renda entre capitalistas e trabalhadores, não influencia a distribuição da renda entre lucros e salários. Nem tem qualquer influência sobre a taxa de lucro"* (Pasinetti, 1979: 135). Ele constrói um modelo no qual a participação dos trabalhadores é nula para determinar a massa de salários, resultado que em si mesmo não contém originalidade em relação a Kalecki (1980)⁴², com a desvantagem de necessitar de hipóteses de equilíbrio a pleno emprego que obscurecem a importância do princípio da demanda efetiva na determinação da distribuição em uma economia monetária.

Em suma, embora se possa constatar no mundo real a diferença apontada por Pasinetti (a distribuição da renda entre massa de salários e massa de lucros, de um lado, e a distribuição entre trabalhadores e capitalistas, de outro), o aspecto crucial não é exatamente este, mas sim o fato de que isto não muda em nada a essência dos processos de produção, distribuição e apropriação do excedente econômico gerado no regime capitalista. Em outras palavras, essa diferença, ainda que de fato imprima alguma modificação na distribuição pessoal da renda, uma vez que está referida à heterogeneidade dos rendimentos oriundos do trabalho, certamente joga um papel apenas marginal com respeito à distribuição funcional.

A contribuição de Pasinetti poderia ser relevante no caso em que, empreendendo-se a separação analítica entre os 'dois tipos' de distribuição da renda, separar-se-ia também entre os agentes (capitalistas e trabalhadores), os 'determinantes' da geração da renda e do emprego agregados, e conseqüentemente, os determinantes dos lucros e dos salários numa economia, agora, não mais capitalista! Como obviamente este não é o caso, pois o fato de parte dos trabalhadores poupar parte dos ganhos do capital (sob a forma de lucros distribuídos a acionistas), seguramente não os transforma em capitalistas dotados de quantidade significativa de recursos, nem tampouco lhes transfere 'poder de comando' sobre os elementos da

⁴² Na verdade, Kalecki, ao tratar dos aspectos que influenciam o 'grau de monopólio', leva em conta a 'barganha salarial' empreendida pelos trabalhadores que se representam via sindicatos razoavelmente organizados, como uma das formas de ação 'política' - e não exatamente econômica - para tentarem obter uma participação mais elevada na renda gerada setorialmente.

acumulação de capital, sejam meios de produção como máquinas, equipamentos, matérias primas etc, seja força de trabalho ativa. Então, finalmente, permanecem praticamente intocadas as características fundamentais do modo de produção capitalista, particularmente as que dizem respeito à distribuição da renda entre os agentes econômicos da produção social.

Em anos mais recentes, contudo, têm surgido algumas propostas de caráter 'pós-keynesiano' para tratar a questão distributiva, que procuram levar em conta as especificidades de uma economia monetária da produção. Vale mencionar, neste campo, os trabalhos de Casseb (1996) e Carvalho (1989).⁴³

Casseb (1996), utilizando na fundamentação de sua tese os trabalhos de Kregel (1973) e Minsky (1986), estabelece três aspectos fundamentais a embasar estudos sobre distribuição da renda em economias abertas. Primeiro, admite a hipótese segundo a qual o salário real varia com a disponibilidade física de bens de consumo (ou bens de salário) para os trabalhadores, enquanto o *mark up* dependeria explicitamente do grau de utilização da capacidade produtiva em cada setor da atividade econômica.

Em segundo lugar, atribui um importante papel redistribuidor ao setor governo na economia, dependendo da forma que toma seus gastos. Ou seja, *"se o governo gera déficit gastando em bens de investimento, faz aumentar a taxa de acumulação do sistema; se o faz pagando salário, sem aumentar a oferta de bens de salário, promove uma demanda monetária maior que a oferta, provocando aumento de preço e queda no salário real"* (Casseb, 1996: 338). Finalmente, o terceiro ponto procura ressaltar o papel desempenhado pelo setor externo, cuja influência mais importante seria enfraquecer ou limitar o poder de fixação dos *mark ups* por parte dos produtores domésticos, tanto mais quanto maior for o coeficiente de abertura setorial.⁴⁴

⁴³ Evidentemente, foge ao escopo desta pesquisa, tratar mais detalhadamente as contribuições destes e outros teóricos assumidamente pós-keynesianos. Para tanto, ver Davidson & Kregel (1989), Pivetti (1991) e Panico & Salvadori (1993).

⁴⁴ A autora sugere, neste ponto, que a abertura externa da economia constringeria de tal maneira o poder de fixação de preços dos empresários domésticos que seria possível dizer que os respectivos *mark-ups* passariam a ser determinados 'endogenamente' na economia. Ou seja, qualquer empresário doméstico seria um 'tomador dos preços' impostos pela competição estrangeira, independente de seu poder de mercado interno ou mesmo no mercado internacional, ou independente do grau de concentração econômica relativa que exerce. No entanto, ainda que os preços dos produtos concorrentes externos, a taxa de câmbio e os custos internacionalizados das empresas domésticas sejam os mais importantes balizadores para a composição dos preços dos produtos domésticos, constringendo o respectivo poder de formação de preços no mercado interno, isto não elimina o 'caráter exógeno' ou decisório do agente capaz de arbitrar preços e *mark-ups*. Portanto, o fato de uma economia operar em contexto de abertura comercial e financeira não deve obscurecer a idéia de que o preço, qualquer que seja, traz em si um 'caráter expectacional' que reflete não só as possibilidades do empresário realizar uma certa margem de lucro esperada, mas também reflete as 'condições' objetivas de mercado em que isto se torna factível. Essas condições comportam justamente aqueles fatores trazidos pela inserção das empresas numa economia aberta e concorrencial.

Carvalho (1989), por sua vez, é quem mais enfatiza o fato de que o caráter monetário do sistema capitalista influencia sobremaneira a forma como se dá a distribuição da renda entre lucros e salários. Há, basicamente, três aspectos que deveriam fazer parte de qualquer teoria distributiva de natureza pós-keynesiana. O primeiro aspecto está ligado ao reconhecimento de que o processo de formação de preços dos bens e serviços que vão ao mercado é inteiramente distinto e assimétrico daquele responsável pela formação dos salários. Quando os empresários formam seus preços, eles já sabem o valor nominal contratual dos salários a compor seus custos e, portanto, a balizar sua margem de lucro.

Em segundo lugar, como decorrência mesmo do anterior, a 'natureza das decisões' também é distinta entre trabalhadores e empresários. Os trabalhadores são contratados por um salário nominal fixo que somente será pago ao final de certo período, quando é incerto o poder de compra real que esta renda terá. O fato de os trabalhadores conseguirem, tão somente, fixar seus salários nominais, ao invés dos reais, é apenas uma decorrência da forma como os preços são formados numa economia monetária, sendo este um aspecto que independe de hipóteses relativas à suposta ilusão monetária dos trabalhadores. Eles devem balizar suas decisões, portanto, tendo em mente o comportamento dos preços dos bens e serviços necessários a sua reprodução, mas sobre os quais não detém controle algum. Por seu turno, os empresários tomam suas decisões com base em uma renda esperada, que ainda está por ser gerada. Os riscos e incertezas, neste caso, estão referidos à esfera da circulação, no âmbito da concorrência intercapitalista. O componente de custo relativo aos salários já foi incorporado ao cálculo empresarial como um elemento pré determinado, sobre o qual não existe mais risco algum.

O último ponto enfatizado pelo autor constata, em conclusão, que *"as regras do jogo são favoráveis aos lucros, por causa da forma como os preços são formados"* (Carvalho, 1989: 202). Lembra, ademais, que em uma economia monetária, a existência de créditos financeiros externos são ofertados sempre preferencialmente às empresas, pois estas possuem ativos tangíveis passíveis de liquidação em caso de insolvência dos negócios. Os trabalhadores, ao contrário, por possuírem tão somente sua força de trabalho como único ativo disponível à venda, a qual ainda possui um caráter intangível, não têm como alavancar recursos externos para uma possível tentativa de acumulação nos moldes capitalistas.

Dito isto, ainda que se possa concordar com a afirmação de que *"os princípios que definem a operação de uma economia monetária ainda não estão adequadamente integrados nos modelos keynesianos de distribuição"* (Carvalho, 1989: 199), o fato é que esta linha teórica está mais próxima do entendimento acerca do fenômeno distributivo predominante em contextos onde vige o regime capitalista de produção. Em outras palavras, o fenômeno da concentração funcional e

pessoal da renda constatado durante esta fase do debate no Brasil poderia ser explicado por fatores diversos daqueles sustentados pela abordagens centradas na teoria do capital humano.

Mais concretamente, sobrepondo-se aos aspectos de ordem estrutural, ligados às especificidades do desenvolvimento capitalista no Brasil e, de modo particular, à natureza e forma de funcionamento de seu mercado de trabalho (sucintamente explorados no item anterior), teria havido, na segunda metade dos anos 60, após o golpe militar de 1964 e a efetivação do PAEG, um conjunto de efeitos deletérios trazidos pela repressão ao movimento sindical emergente e pela política salarial contencionista à estruturação do mercado de trabalho urbano.

Tendo em conta o contexto de consolidação do aparato produtivo doméstico e de altas taxas de crescimento da economia entre 1967-73, pode-se sustentar que *“num momento em que o país ingressava em período de rápida expansão da produção e da produtividade, quando estavam dadas favoráveis condições para a elevação dos salários reais, o bloqueio à ação sindical e uma legislação salarial definida sem participação popular ou intervenção sindical reduziam a renda dos trabalhadores. Enquanto na Europa os sindicatos asseguravam conquistas salariais através dos contratos coletivos de trabalho e, em muitos países, amparados por legislação, Estados democráticos dispunham-se a garantir a progressiva generalização das conquistas, no Brasil as favoráveis condições econômicas para a elevação dos salários foram desprezadas, num processo que somente pôde ser viabilizado pela repressão política”* (Oliveira, 1994: 213).

Nos principais países industrializados da Europa e mesmo nos EUA, o fortalecimento dos sindicatos no local de trabalho, como agentes relevantes nas disputas políticas, e a institucionalização dos contratos coletivos de trabalho, como importante instrumento de reivindicação, atuaram no sentido de *“civilizar as relações entre patrões e empregados, e colaboraram para que o conjunto dos trabalhadores pudesse usufruir do aumento de produtividade e da diversificação do consumo”* (Baltar & Proni, 1995: 11). Por seu turno, no Brasil, onde o regime de trabalho não garante estabilidade no emprego para a grande maioria da população ocupada, imprimindo, ao contrário, alta flexibilidade e alta rotatividade da mão-de-obra, os elevados ganhos de produtividade obtidos pelas firmas raramente são convertidos em aumentos reais de salários, consolidando tanto um baixo nível dos salários de base quanto uma péssima distribuição funcional e pessoal da renda, atestada pela enorme desigualdade salarial que se verifica entre grupos ocupacionais e setores de atividade.

Durante o período de autoritarismo no Brasil, a ação governamental influenciava por três caminhos o processo de formação dos salários. Primeiro, através da flexibilização do regime de contratação individual do trabalho assalariado, estimulava-se uma alta rotatividade dos

trabalhadores, sobretudo os de menor qualificação, impedindo um processo de estruturação virtuosa (maiores salários de base e menor dispersão salarial) do mercado de trabalho urbano. Segundo, por meio do crescente poder tutelar do Estado para dirimir conflitos trabalhistas e fixar os reajustes gerais dos salários, eliminavam-se as pressões sindicais externas às empresas, transferindo-lhes maior liberdade na fixação dos salários nominais.⁴⁵ Por fim, através das mudanças governamentais na condução da política de salário mínimo, produzia-se um distanciamento crescente entre o valor do mínimo e o custo de reprodução da força de trabalho, outro fator a favorecer uma piora na distribuição pessoal da renda.⁴⁶

Percebe-se então que os baixos salários de entrada no mercado de trabalho brasileiro estão associados aos intensos fluxos de contratação e desligamentos, que são a face externa da alta rotatividade e da grande flexibilidade alocativa da mão-de-obra, principalmente para trabalhadores com pouca escolaridade e pouco tempo de serviço nas empresas. Os "deslocamentos aleatórios intermitentes e custos de trabalho completamente diferentes e não interrelacionados, incapazes de permitir a construção de trajetórias profissionais com uma lógica de ascensão" (Baltar & Proni, 1995: 11) impedem que os trabalhadores que não acumulam tempo de serviço possam se distanciar dos salários de base, rodando, portanto, apenas entre empregos instáveis, de baixo nível exigido de qualificação e de especialização, e de baixa remuneração.

Como "a dispensa por iniciativa do empregador sem justa causa é de longe a principal razão para os desligamentos" (Baltar & Proni, 1995: 16), coloca-se em dúvida a tese de Barros & Mendonça (1995a; 1995b) de que o principal problema do mercado de trabalho urbano no Brasil reside na baixa qualificação do trabalhador, e não na baixa qualidade do posto de trabalho. Ora, se associarmos a qualidade do posto de trabalho à estabilidade dos vínculos de emprego, à possibilidade de ascensão profissional, juntamente com uma progressão salarial compatível com o tempo de serviço e a produtividade, então não está claro porque deve ser eleita a baixa qualidade do trabalhador como causa unidirecional da baixa qualidade do posto de trabalho, e não o contrário. Em outras palavras, porque não conceber a baixa qualidade do posto de trabalho como resultado de um processo mais complexo de determinação, em que se reforçam

⁴⁵ No Brasil pós 1964, aumenta sobremaneira a flexibilidade do mercado de trabalho, pois aos problemas estruturais ligados ao excedente de mão-de-obra somaram-se os novos aspectos da legislação trabalhista que criou o FGTS, eliminando o estatuto da estabilidade no emprego e reduzindo o custo de demissão do trabalhador, de tal forma ser possível dizer que "no capitalismo, livre funcionamento do mercado de trabalho significa simplesmente liberdade para que os empresários demitam e contratem sem controles externos, liberdade para o capital fixar unilateralmente os salários, e este foi o reino da liberdade instaurado a partir de 1964 no Brasil" (Oliveira, 1994: 215).

⁴⁶ Com respeito aos três pontos mencionados, ver Pochmann (1994). Com relação ao salário mínimo no Brasil, cabe dizer que representava "tão somente (em média para o período 82/93), cerca de 20% da renda per capita; 50% do custo das necessidades mínimas do trabalhador individual e 16% do custo familiar" (Pochmann, 1994: 653). Apenas entre os anos de 1965/67, o salário mínimo perdeu 30% de seu poder de compra real, conforme Bonelli & Sedjacek (1989: 09).

mutuamente aspectos ligados, de um lado, à frágil inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho, dada sim pela sua baixa qualificação (medida pelo grau de instrução em anos de estudo), mas também pela precariedade de laços de solidariedade no seio da própria classe trabalhadora, pela ausência de sindicatos organizados e representativos nos locais de trabalho e pela ausência de contratos coletivos de trabalho que facilitassem o ingresso e a permanência dos trabalhadores no interior das empresas. E, de outro lado, aspectos ligados à frágil inserção das empresas no processo produtivo, que se reverte em estratégias empresariais de ajuste voltadas à precarização das relações de trabalho, com baixo investimento em recursos humanos, poucas perspectivas de continuidade na carreira, portanto, reprodução de um baixo padrão de qualificação exigido para o posto de trabalho e alta rotatividade de seu quadro de pessoal, com o que apenas se reforça a tendência de manutenção de baixos salários e apropriação desigual dos ganhos de produtividade do trabalho.

Nos anos 80, todas estas questões continuavam presentes na realidade do mercado de trabalho nacional, mas tomou-se ínfimo o espaço dedicado a estes temas no bojo do debate econômico travado ao longo da década. Em seu lugar, questões ligadas à crise externa, estagnação do crescimento e hiperinflação reprimida, monopolizaram as discussões sobre a economia brasileira.

Do ponto de vista distributivo, depois de os indicadores terem apontado para aquela drástica deterioração da distribuição funcional e pessoal durante a década de 60, com pioras sucessivas também durante a primeira metade dos anos 70 (apesar do período de intenso crescimento econômico entre 1968-73), há uma ligeira melhora entre 1977-81, com nova regressão até 1986, ano do Plano Cruzado (Bonelli & Sedlacek, 1989). Durante estes dois últimos sub-períodos (1977-86), a desigualdade comporta-se segundo um padrão anti-cíclico, reduzindo-se nos anos de crescimento e voltando a crescer nos anos recessivos, fenômeno que tem a importante função de demonstrar a *"ausência de conflito entre metas expansionistas e objetivos distributivos"* (Ramos, 1993: 78). Ainda durante a década de 70, foi possível observar um movimento conjunto de expansão do produto agregado (inclusive de bens salários), do emprego (público e privado), da produtividade (geral e do trabalho) e dos salários reais, cuja consequência foi o crescimento da massa total de remunerações (Casseb, 1996).

Já durante a década de 80, o único momento em que a trajetória concentradora da renda pessoal se reverteu foi no ano de 1986, por uma brevíssima interferência distributivista do Plano Cruzado. O índice de Gini, calculado excluindo-se os trabalhadores sem rendimentos, subiu de 0,592 em 1983 (pior ano da recessão nesta década) para 0,599 em 1985, caindo no ano seguinte

para 0,588.⁴⁷ O valor do índice neste ano tinha promovido, apesar da melhora, tão somente um retorno à situação vivida em 1979, ano em que teve início o agravamento definitivo da situação externa enfrentada pelos países periféricos como o Brasil, a qual eclodiria na profunda recessão do período 1981-83, na crise da dívida externa a partir daí e, finalmente, numa trajetória estaglinflacionista por todo o restante da década.

Diante do cenário vivido pela economia brasileira nos anos 80, nem é de estranhar que todos os grupos sociais tivessem piorado suas posições relativas na estrutura distributiva, com exceção novamente dos grupos mais ricos, fazendo o índice de Gini atingir a inacreditável marca de 0,635 (excluindo os trabalhadores sem rendimento!) no último ano da década: *“um aspecto da crise econômica e reaceleração inflacionária de 1988 foi um agravamento da desigualdade de renda no país para índices nunca antes alcançados”* (Bonelli & Sedlacek, 1991: 64).

A piora distributiva verificada nos anos 80 esteve diretamente associada ao tipo de ajuste macroeconômico que se promoveu para enfrentar a crise externa: *“a ausência de crescimento de produtividade nesses anos e a redução da quantidade ofertada de bens de consumo no mercado interno propiciaram queda no salário real. A queda no salário real, associada à redução do volume de emprego, levou à queda da massa de salário real, provocando conseqüências negativas sobre a distribuição de renda”* (Casseb, 1996: 362). Ora, como existe uma relação muito estreita na transmissão de produtividade entre o setor produtor de bens salários e os demais setores econômicos, capaz de fazer crescer os salários reais sem comprometer a acumulação de capital (pela redução do valor da força de trabalho), levantam-se constrangimentos endógenos à distribuição de renda sempre que estas ligações não se completam no circuito econômico.⁴⁸ E é este fundamentalmente o quadro que se instaura na economia brasileira durante a década perdida.

Ao perfil já extremamente desigual da distribuição pessoal da renda herdada dos períodos anteriores, sobrepôs-se a partir de 1980 o fenômeno da aceleração inflacionária, contribuindo para o empobrecimento das camadas de mais baixa renda, com o que se alargou ainda mais a distância das remunerações entre os percentis da distribuição. Mesmo abstraindo o componente inflacionário a partir da segunda metade de 1994, a gravidade da situação distributiva encontra-

⁴⁷ O índice de Gini, calculado com os trabalhadores sem rendimentos, atingiria nestes mesmos anos as preocupantes marcas de 0,630; 0,637 e 0,620. Depois, voltariam a subir para 0,623 em 1987 e 0,643 em 1988. A respeito, ver Bonelli & Sedlacek (1991: 64).

⁴⁸ Em complemento a isto, pode-se dizer que *“se os recursos se desviam para as atividades que produzem bens salários ou são complementares das mesmas, não apenas haverá uma expansão apropriada da oferta, mas também ocorrerá o fato de que os progressos da produtividade tenderão a diminuir os preços relativos dos mesmos, aumentando a melhoria da renda real da massa”* (Pinto, 1976: 23).

se potencializada na década de 90, em seus traços estruturais, à medida em que a reprodução da desigualdade de renda se traduz em massificação da pobreza e da indigência.

Desde o princípio da década de 90 assiste-se ao desmonte, com ritmos bastante diferenciados entre os países, daquele modelo de desenvolvimento que tinha orientado a atuação dos poderes públicos nos últimos cinquenta anos. Com isso, no momento em que o tema da distribuição volta à agenda de discussão no Brasil, observa-se, em termos mundiais, a conformação de um novo formato de desenvolvimento econômico que tende a reforçar a exclusão social de grandes contingentes de população, mesmo nos países mais avançados. E o posicionamento da economia brasileira diante do conjunto de transformações provenientes do cenário internacional não parece indicar, até o momento, qualquer mudança de trajetória para o padrão histórico de distribuição da renda. Isto tende a reforçar, por um lado, a inoperância das políticas públicas na tentativa de modificar a natureza do padrão distributivo e, por outro, reforça também a característica apenas compensatória das políticas sociais. Estes aspectos tomam-se particularmente importantes no momento em que transformações de ordem estrutural têm se materializado na economia brasileira, ditando a configuração de trabalhos voltados ao entendimento da nova realidade. Pelo menos três grandes temas têm dominado as agendas de pesquisas, com repercussões não desprezíveis sobre a questão distributiva em discussão no país.⁴⁹

Uma parte dos estudos tem-se voltado para simulações em torno de como e de quanto deveria crescer o setor exportador doméstico, como forma de permitir, tanto que se continue com a atual política de importações, quanto que se afrouxe o constrangimento externo ao crescimento do produto nacional, imposto em grande medida pela rigidez observada no balanço de pagamentos (Amadeo & Camargo, 1992; Amadeo, 1996). De acordo com esta linha de trabalho, seria esperável que a ênfase em termos de política industrial e de comércio exterior para os próximos anos recaísse sobre os setores exportadores, tornando crucial entender qual seria o retrato distributivo de cada setor, além de sua dinâmica esperada de comportamento. Em outras

⁴⁹ No bojo das discussões relativas ao reordenamento do modelo histórico de desenvolvimento latino americano também se insere a nova agenda de trabalhos feitos no âmbito do pensamento cepalino de 'nova geração'. Sucintamente, a CEPAL dos anos 90 tem articulado seus estudos em torno do projeto de 'transformação produtiva com equidade' (CEPAL, 1990; CEPAL, 1992), baseada na proposta de constituição de um núcleo endógeno de dinamização tecnológica, ou seja, o antigo tema da incorporação deliberada e sistemática de progresso técnico pelos países da região, mas através de uma inserção competitiva e sistêmica no novo cenário de abertura mundial, como forma de lograr ganhos sustentados de produtividade, geração de empregos produtivos (e qualificados) e melhor distribuição de renda no futuro. Os temas principais desta agenda podem ser vistos em Sunkel (1991), sobre o enfoque neoestruturalista para a promoção do 'desenvolvimento desde dentro'; em French-Davis & Griffith-Jones (1995), a respeito dos efeitos das novas correntes financeiras para a América Latina; e em Bulmer-Thomas (1997), acerca das implicações deste novo modelo econômico sobre a distribuição de renda e a pobreza. Especificamente sobre a evolução das idéias da CEPAL, desde os primórdios até a nova agenda dos anos 90, ver Bielschowsky (1998c).

palavras, seria preciso entender como uma política de incentivos às exportações repercutiria em termos da composição setorial de empregos e da sua dinâmica específica de remunerações.

Em contraposição ao cenário de um modelo de crescimento ancorado na expansão dos setores exportadores, há, grosso modo, os estudos interessados nos impactos distributivos de um modelo de crescimento impulsionado pelo mercado interno (Casseb, 1996; Cavalcanti, 1997). É obviamente falacioso estabelecer uma clivagem de tipos ou opções de desenvolvimento econômico que anteponha modelos certamente não excludentes entre si, ainda mais num país com as características do Brasil, onde não existe um tipo ideal que se ajuste às necessidades de inclusão social de sua população. Ao contrário, é preciso pensar alternativas de desenvolvimento que combinem aspectos diversos, atentos às especificidades regionais do país e de sua população. Com o intuito de verificar o peso ou a contribuição possível a um perfil menos concentrador da renda, tendo por base o crescimento dos setores produtivos ligados ao mercado interno da economia, é que este tipo de exercício propõe que se estude o impacto distributivo decorrente de uma política que incentive os setores produtores de bens salários, combinando os resultados com os obtidos na simulação anterior, em que se incentiva os setores exportadores.

Finalmente, o terceiro grande tema tem procurado avaliar os impactos distributivos de um modelo de crescimento que tem no setor terciário a principal fonte geradora de empregos e uma dinâmica própria de remunerações (Barros & Mendonça, 1995a; Andrade, 1996; Melo *et alli*, 1997; Barros, Mendonça & Camargo, 1997; Melo *et alli*, 1998; Baltar & Deddeca, 1997; Baltar & Mattoso, 1997). É com respeito a este conjunto de estudos que esta pesquisa pretende dialogar, explorando, neste campo de investigação, aspectos até agora insuficientemente tratados.

Tradicionalmente, os estudos que buscam compreender os efeitos das transformações recentes da economia brasileira sobre a nova dinâmica do emprego urbano e das remunerações têm se concentrado mais nas diferenciações de rendimentos que nos níveis que estes assumem, mais em enfoques centrados na distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho que na distribuição funcional da renda gerada, mais nas especificidades das distintas inserções ocupacionais que nas determinações ditadas por inserções setoriais específicas, mais em atributos individuais como grau de escolaridade formal dos trabalhadores, tempo de trabalho numa mesma empresa, raça, gênero e faixa etária que em atributos sociais e/ou estruturais como características dos postos de trabalho, estruturas de produção setorialmente divergentes etc.

Trata-se, evidentemente, de um universo bastante amplo de possibilidades teóricas e empíricas a serem exploradas, a maioria delas de natureza complementar, que sustentam a

montagem de um projeto de pesquisa voltado ao preenchimento de algumas das lacunas acima apontadas. É precisamente este o objetivo da investigação nos próximos capítulos.

1.6 – Resumo.

O objetivo central deste capítulo consistiu em apresentar um referencial analítico geral para guiar o estudo da anatomia distributiva da economia brasileira nos anos 90, segundo a perspectiva de integrar teórica e empiricamente as abordagens funcional e pessoal da distribuição da renda, situando-as nos marcos da trajetória histórica de desenvolvimento do país.

Para tanto, o primeiro passo foi pensar a abordagem da distribuição funcional como uma categoria de análise responsável pelas mediações entre, de um lado, os fatores ligados ao crescimento econômico e, de outro, o perfil distributivo dos rendimentos do trabalho, em cada setor de atividade, tendo em conta as distintas inserções ocupacionais dos trabalhadores (com e sem carteira assinada, autônomos e empregadores). Um corolário teórico desta concepção é que a dimensão funcional da distribuição é tida como precedente e condicionante da dimensão pessoal dos rendimentos do trabalho, no sentido de que a massa de remunerações seria obtida, em termos agregados, como resultado endógeno da dinâmica distributiva, e partir daí repartida entre os trabalhadores com base em suas inserções de ordem setorial e ocupacional.

Em seguida, através de um breve resgate histórico do progresso industrial doméstico, procurou-se apontar algumas das raízes do modelo estruturalmente concentrador da renda e da riqueza na sociedade brasileira, com implicações não desprezíveis sobre a configuração de seu mercado de trabalho e sobre o padrão de uso e remuneração de sua mão-de-obra.

A discussão por fim empreendida sobre o debate travado desde os anos 70 no Brasil acerca do fenômeno concentrador da renda aproveitou para mostrar algumas deficiências dos modelos teóricos de matriz neoclássica e keynesiana, situando os novos termos nos quais se insere a discussão atual, frente a qual este trabalho de pesquisa pretende se posicionar ao longo dos próximos capítulos.

CAPÍTULO 2

ESTRUTURA E EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL NOS ANOS 90.

2.1 – Introdução.

Este capítulo discute alguns dos principais aspectos ligados ao entendimento da questão distributiva no Brasil dos anos 90, apresentando dados trabalhados segundo uma dupla dimensão de análise: um enfoque na distribuição funcional e uma ênfase nas particularidades observadas do confronto das informações por grandes segmentos e principais complexos da atividade econômica.

A chamada anatomia da distribuição funcional da renda está referida a três conjuntos de indicadores, especialmente construídos para o estudo em questão. Eles foram aplicados aos grandes segmentos da economia (agropecuária, indústria e serviços) e aos principais complexos de cada atividade, cuja justificativa e procedimentos de cálculo devem ser vistos no Anexo 1 deste trabalho – **aspectos metodológicos da construção da base de dados para o estudo da distribuição funcional da renda.**

No que segue, portanto, apresenta-se o comportamento da distribuição funcional no Brasil, à luz de uma estratégia que passa pela descrição dos indicadores de concentração econômica (item 2.2.1), índices de evolução de aspectos considerados economicamente estruturantes da distribuição (item 2.2.2) e, finalmente, indicadores de apropriação relativa da renda (item 2.2.3), todos tendo por preocupação central desvendar os impactos das transformações recentes sobre os determinantes mais gerais da distribuição no país.

2.2 – Comportamento da distribuição funcional da renda nos anos 90.

Não se pretende realizar uma análise por demais pormenorizada sobre a abundância de informações levantada pela pesquisa empírica, tarefa esta que extrapolaria os limites deste trabalho. Trata-se, ao contrário, de um exercício de caráter exploratório sobre o potencial de utilização dos dados gerados pela nova metodologia de aferição das Contas Nacionais do IBGE, particularmente os relativos às matrizes de insumo-produto, para o período 1990-96, em estudos voltados ao mercado de trabalho, especialmente aqueles ligados à distribuição funcional da renda, como no caso que esta pesquisa investiga.

Em outras palavras, o que se quer é avaliar em que medida o conjunto de informações presentes nos três blocos de análise descritos no Anexo 1 (quadro 1) – respectivamente, o bloco

1, de indicadores de concentração econômica relativa; o bloco 2, de indicadores de evolução dos condicionantes mais gerais da distribuição de renda; e o bloco 3, de indicadores de apropriação relativa da renda – são capazes de orientar a discussão sobre a distribuição funcional junto aos complexos econômicos selecionados para estudo.⁵⁰

Neste sentido, investigar a estrutura e a evolução da distribuição funcional numa economia capitalista como a brasileira não se resume simplesmente em apresentar a repartição da renda entre 'lucros' e 'remunerações'.⁵¹ Em consonância com a orientação teórica sustentada no capítulo 1, é preciso entender como se apresentam os componentes que dão origem a determinado padrão distributivo, sendo particularmente importantes o valor adicionado, o pessoal ocupado, a massa de remunerações e a massa de lucros. Empreender à discussão em separado de cada um destes componentes é de certa maneira passar também pela discussão que se liga ao estilo de crescimento econômico em constituição no país, ponto fundamental para estabelecer as relações entre desenvolvimento e distribuição de renda.

Após esta primeira etapa, é preciso avançar no estudo de algumas das principais relações existentes entre aqueles componentes da dinâmica distributiva. É quando se investiga mais de perto o comportamento da produtividade do trabalho, que relaciona valor adicionado e pessoal ocupado; o comportamento dos *mark ups*, que relaciona valor da produção e custos diretos (consumo intermediário mais remunerações); e finalmente, o comportamento da 'relação custos variáveis', que relaciona os componentes do custo direto.⁵²

Somente cumpridas as duas etapas anteriores é que se torna legítimo e oportuno apresentar o formato da repartição da renda entre lucros e remunerações, ambos ponderados pelo valor adicionado total, bem como sintetizar o conflito distributivo através da relação de apropriação que se observa entre massa de lucros e de remunerações.

Sinteticamente, não é demais adiantar que o bloco 1 de indicadores retrata o 'ponto de partida' dos complexos econômicos no processo de conformação do padrão de distribuição da renda entre rendimentos do capital e rendimentos do trabalho. Isto porque, da forma como se distribuir o pessoal ocupado, o montante de remunerações e de lucros e o valor adicionado, vai ser

⁵⁰ Ver quadros 1 e 2 do Anexo 1.

⁵¹ Desde logo, é preciso esclarecer que a denominação 'lucros' também abarca os demais rendimentos provenientes da propriedade do capital, tais como juros, aluguéis, dividendos dos ganhos de capital etc. Por sua vez, a denominação 'remunerações' diz respeito ao conjunto de fontes de rendimentos do trabalho, tais como salários, ordenados, renda de autônomos, pro-labore de empregadores etc. Assim, para facilitar a exposição, continuaremos a utilizar as expressões 'lucros' e 'remunerações'.

⁵² A expressão 'relação custos variáveis' foi tomada de empréstimo de Ferreira (1996), para designar mais facilmente o componente J da distribuição da renda, que relaciona consumo intermediário e montante de remunerações. Ver Anexo 1, quadro 1.

possível extrair um certo perfil de 'concentração econômica relativa' para cada complexo, anunciando comportamentos distintos que originam padrões de repartição específicos entre eles.

O bloco 2 de indicadores, por sua vez, retrata o 'processo dinâmico' através do qual os condicionantes estritamente econômicos da distribuição (evolução da produtividade média do trabalho, da relação custos variáveis e dos *mark-ups* médios) vão dando forma ao padrão de repartição em cada complexo econômico.

Por fim, o bloco 3 de indicadores representa o 'resultado' do processo distributivo, sob a forma das participações relativas do montante de lucros e remunerações no valor adicionado, para cada complexo da atividade econômica.

2.2.1 – indicadores de concentração econômica relativa.

As informações disponíveis nos quadros sobre 'componentes do valor adicionado' das matrizes de insumo-produto permitem que se construa um conjunto de indicadores de concentração econômica, de acordo com pelo menos quatro importantes dimensões de análise, a saber:

- a) valor adicionado setorialmente;
- b) pessoal ocupado na produção;
- c) montante total das remunerações, incluindo salários e contribuições sociais;
- d) montante total de lucros (excedente operacional bruto), excluindo rendimentos dos autônomos.

Cada uma das dimensões escolhidas pode, por sua vez, ser estudada em três níveis de desagregação, isto é, confrontando-se os três grandes segmentos da economia; comparando os complexos econômicos do setor industrial e fazendo o mesmo para os complexos do setor terciário. No que segue, procura-se seguir passo a passo este roteiro.

a) valor adicionado setorialmente.

A trajetória descrita pela economia brasileira na década de 90 se dá num ambiente macroeconômico distinto daquele que havia caracterizado a crise mais geral do período anterior. Em linhas gerais, a estagnação econômica da década passada, sob a forma mais aparente de uma crise fiscal-financeira e de capacidade de planejamento do Estado, representou na verdade o colapso do padrão histórico de desenvolvimento brasileiro, de sua estrutura de financiamento e do modo particular de intervenção pública e estatal (Baer, 1993; Goldenstein, 1994). Desnudou,

por assim dizer, o fenômeno mais amplo de ruptura do modelo nacional-desenvolvimentista fundado, grosso modo, nos anos 30 e rompido na década de 80, evidenciando o esgotamento e a falência do formato peculiar de industrialização adotado pelo Brasil (Tavares & Fiori, 1993; Fiori, 1995a).

A primeira metade dos anos 90 representou profundas alterações no tocante ao conjunto de expectativas dos agentes, como também desdobramentos concretos diante das novas e incertas perspectivas de reordenamento do modelo de desenvolvimento. À luz das modificações já observadas, procurar-se-á descrever as principais conseqüências das transformações recentes sobre a base econômica herdada do modelo anterior, tendo como pano de fundo dois dos principais processos macroeconômicos que alteraram o cenário das decisões domésticas.

De um lado, o retorno do Brasil ao circuito financeiro internacional, como receptor de recursos externos, depois de um longo período de estancamento dos fluxos na década de 80, particularmente a partir da moratória mexicana de 1982, com a crise das dívidas externas dos países em desenvolvimento. De outro, o processo de abertura comercial iniciado em 1990, depois de um longo período sob a vigência de um coeficiente relativamente baixo de importações, com política cambial ativa em favor da geração de superávits comerciais.

Com respeito ao primeiro aspecto, é preciso situar o comportamento global dos fluxos de capitais, desde os últimos anos da década de 80 até a atualidade, como a mais intensa etapa do movimento geral de internacionalização do capital já verificado mundialmente (Chesnay, 1996). No entanto, ao contrário do movimento de capitais observado nos anos 70, a recente onda de transnacionalização capitalista tem a característica de revelar de forma radical sua natureza predominantemente financeira, que potencializa os efeitos desagregadores dos processos de reestruturação produtiva em andamento e submete a capacidade de regulação institucional do sistema (Tavares & Fiori, 1997; Théret & Braga, 1998).

Sobre a dimensão propriamente financeira da 'globalização' capitalista atual, cabe dizer que é a única a comportar, estrito senso, esta genérica designação, já que envolve, de fato, a quase totalidade dos países engajados no sistema econômico mundial. Ela é fruto, em grande medida, de uma conjunção de fatores verificados nos anos 70, ligados à crise do padrão monetário internacional sob a égide do dólar-ouro (Belluzzo, 1995). Ao longo da década passada, por sua vez, tiveram origem alguns processos provenientes do fenômeno geral de liberalização dos mercados que tomou conta das principais economias do mundo a partir dos EUA e Reino Unido.

Três destes processos foram particularmente importantes na conformação atual dos fluxos de capitais (Gonçalves *et alli*, 1998). Primeiro, a tendência à 'desregulamentação' do maior número possível de impedimentos institucionais e restrições legais aos fluxos de mercadorias e moedas

entre os países. Segundo, a crescente 'desintermediação' bancária oriunda dos processos de securitização, com o surgimento e rápida disseminação de inúmeras inovações financeiras, incrementadoras da quantidade e qualidade dos instrumentos de contratos e de sua velocidade de circulação, entre os quais se destacam os contratos de câmbio e derivativos de toda ordem. Terceiro, em consequência do anterior, a 'descompartimentalização' dos bancos, ou seja, uma profunda reestruturação do sistema bancário rumo ao surgimento dos bancos múltiplos, com uma nova orientação quanto aos tipos de negócios e operações, conquista e relacionamento com os clientes.

A crise do sistema de crédito mundial vigente do pós-guerra até a década de 70 e a política de reafirmação do dólar nos anos 80 engendraram novas formas de intermediação financeira, correspondendo à consolidação e supremacia dos mercados de capitais sobre os de crédito. A persistência de enormes déficits norte-americanos, financiados por meio do influxo de capitais externos de países superavitários como Alemanha e Japão, forjaram tanto o incremento substancial dos fluxos de capitais em nível mundial como as recorrentes desvalorizações do dólar em relação ao marco alemão e ao iene japonês.

As políticas de flexibilização das taxas de câmbio com vistas a regularizar os desequilíbrios comerciais, na verdade intensificaram as flutuações do câmbio e também das taxas de juros, dois dos preços de referência mais importantes do sistema econômico. Grandes e constantes possibilidades de arbitragem sobre políticas liberalizadas de câmbio e juros exacerbaram a instabilidade já inerente e o risco sistêmico, ainda que a ameaça de profundas crises financeiras tenha sido substituída por uma trajetória de muitos ciclos curtos de crescimento e recessão, num contexto de crise e indefinição com respeito ao novo arranjo monetário a vigorar no futuro para compatibilizar as respectivas zonas de influência e poder das três nações hoje hegemônicas no mundo: EUA, Alemanha e Japão.⁵³

No que se refere à abertura comercial, e ao significado da 'globalização' sobre os novos processos de reestruturação tecnológica e produtiva, o referido termo já não se aplica

⁵³ Quanto ao significado da 'globalização' sobre a dimensão institucional de regulação do sistema capitalista atual, é preciso dizer que a perda de autonomia e eficácia das políticas públicas de âmbito nacional constitui a contrapartida da crescente hegemonia financeira mundial em sua livre movimentação em busca das melhores (ou às vezes mais rápidas) oportunidades de valorização capitalista. Sintomático ainda deste mesmo processo é também o fracasso dos organismos multilaterais de âmbito global, formais ou não, como FMI, Banco Mundial, ou G.7, na mesma tentativa de criar e estabelecer alguns parâmetros de controle e regulação sobre a extrema liberdade das finanças internacionais desestabilizadoras. Em seu lugar, *"como contratendência à globalização, está-se verificando um processo de formação de blocos em termos de proteção comercial e divisão de esferas de influência, onde não só a geografia é importante, mas a assimetria de poder (militar, econômico, financeiro e tecnológico) é decisiva para a conformação ou não de uma nova ordem mundial"* (Tavares, 1993). Neste sentido, talvez 'globalização' não seja a melhor designação para as transformações institucionais com vistas à regulamentação das zonas de influência dos recentes fluxos internacionais de capitais. É provável, ao contrário, que Mercosul, Nafta, União Européia, Tigres Asiáticos etc., representem melhor as diferentes estratégias de inserção dos países no cenário mundial a partir da regionalização das fronteiras de abrangência e potencial de atuação de cada um.

perfeitamente, haja visto que uma especificidade relevante da dinâmica capitalista atual tem sido a centralização industrial com reconcentração de mercados, em ritmo intenso e abrangência global (Coutinho, 1995). Este fenômeno, por si só, já seria indicativo do processo desigual de difusão das mudanças tecnológicas em curso, bem como dos efeitos desagregadores sobre as economias menos preparadas, que acabam ficando mais distantes do rol de países desenvolvidos.

Esta fase de intensas transformações tecnológicas tem impactado de forma radical todos os setores econômicos, mas com fortes repercussões sobre os setores industrial e de serviços de toda espécie, que se vêem obrigados a definirem novos padrões de organização tanto da produção quanto da administração da gestão empresarial. A tendência mais notória é a da oligopolização (via centralização e/ou concentração) à escala global, cujas formas de concorrência se acirram sobremaneira por conta dos fenômenos de interdependência dos mercados mundiais e alianças tecnológicas específicas entre grandes grupos econômicos ou blocos de capitais centralizados (Braga, 1996; Chesnay, 1996; Comin, 1996). É justamente a emergência e exacerbação deste aspecto, colado à ausência ou precariedade dos mecanismos de regulação do movimento de valorização dos capitais, que autoriza a afirmação de que a dinâmica capitalista atual esteja sendo comandada predominantemente pela lógica de expansão destes grandes blocos de capitais, genericamente chamados de grupos econômicos, mas que assumem diferentes formatos dependendo do país de origem ou do arranjo específico que o singulariza.⁵⁴

É lícito constatar que quanto maior o grau de exposição de um país à esfera de interesses e atuação destes grandes grupos econômicos, e quanto maior também o coeficiente de participação do país no comércio internacional, tanto maiores deverão ser os impactos e repercussões das transformações recentes na órbita produtiva sobre os respectivos espaços de influência. Somado a isto, quanto mais precários os mecanismos de proteção social, notadamente aqueles voltados à regulação do mercado de trabalho, mais desagregadores da ordem social e do trabalho deverão ser os efeitos da incorporação das novas tecnologias aplicadas aos processos de produção domésticos.

Assim, a questão dos impactos da abertura comercial sobre a base produtiva brasileira não pode ser dissociada dos condicionantes gerais que nortearam tanto o processo de abertura da economia nacional aos fluxos internacionais de capitais e mercadorias como o reordenamento das empresas aqui instaladas diante das transformações mundiais em curso.

⁵⁴ Apenas para exemplificar, é possível identificar e diferenciar claramente os *keiretsus* japoneses dos grandes conglomerados alemães, e ambos, das firmas mutidivisionais norte-americanas, bem como do tipo especial de interpenetração patrimonial brasileira nomeada de tripé.

Neste sentido, é válido circunscrever o fenômeno da abertura comercial a uma das reformas estruturais de cunho liberalizante, como uma das etapas necessárias ao tipo de 'modernização' preconizada pelos representantes e defensores das propostas do Consenso de Washington no país. Grosso modo, o horizonte de abrangência destas propostas inclui, além da liberalização comercial irrestrita, a desregulação geral dos impeditivos burocráticos ao livre fluxo de mercadorias, a liberalização financeira, a privatização abrangente das empresas estatais, uma reforma tributária colada à disciplina fiscal, com redução e focalização dos gastos públicos.

Em boa parte dos países da América Latina, a expansão dos fluxos de capital privado na década de 90 foi possível graças à crescente liquidez internacional, mas além disso, também esteve ancorada na política de juros altos que, ao criar um diferencial positivo entre taxas domésticas e externas, viabilizou um grande acúmulo de reservas cambiais em cada país, condição fundamental para a implementação de cada um dos planos de estabilização levados a cabo nestes países ao longo da década.⁵⁵ Não obstante as mudanças no tipo de fluxo de recursos para estes países comportarem uma relativa diversificação das fontes de oferta, um volume bastante significativo partiram dos EUA (cerca de 35%), no período compreendido entre 1987-90. E, embora se verifique para alguns casos o aumento do investimento estrangeiro direto, aplicações em bolsa, títulos e até empréstimos oficiais, o certo é que *"uma proporção bastante alta dos ingressos de capital líquido no início dos anos 90 corresponde a fluxos de curto prazo, em que o risco de volatilidade é tanto intuitivo quanto empiricamente mais alto"* (Devlin et alii, 1994: 422), desfavorecendo o financiamento produtivo de longo prazo.

No caso específico do Brasil, a captação de recursos externos entre os anos de 1990-95 foi multiplicada por dez, elevando-se de US\$5 bilhões para cerca de US\$50 bilhões neste período, a despeito da instabilidade macroeconômica interna, associada à crise política latente e ao colapso dos indicadores sociais da população, numa clara indicação da força das condições de oferta dos fluxos internacionais de capital (Gonçalves, 1995).

Os principais determinantes desta situação podem ser identificados, portanto, pelo lado das condições extremamente favoráveis de oferta de recursos, marcada pelo excesso de liquidez internacional, intensificada por outros dois fatores: i) a própria globalização financeira discutida acima, que intensifica o grau e as formas de concorrência na área financeira mundial e acelera, por isso, o processo de internacionalização da produção de inovações e serviços financeiros de todo tipo; ii) as estratégias de diversificação financeira dos investidores estrangeiros institucionais, os mais novos e importantes personagens na conformação da dinâmica de funcionamento destes fluxos.

⁵⁵ O aumento na escala dos fluxos internacionais chegou a representar 8,3% do PIB mexicano em 1993; 8,6% do PIB chileno em 1992; 5% do PIB argentino também em 1992. Ver Devlin, Davis & Griffith-Jones, 1994.

Do ponto de vista interno ao país também existiram fatores a colaborar para o êxito da estratégia de absorção externa de recursos. Estes aspectos estão ligados, basicamente, ao baixo preço dos ativos financeiros brasileiros no começo da década, à manutenção de um grande e atrativo diferencial entre juros interno e externo e, ainda, às mudanças de caráter institucional e legal a facilitar a movimentação financeira dos recursos (Gonçalves, 1995).

A evolução discriminada dos números mostra que os principais itens de captação externa concentraram-se em torno dos investimentos estrangeiros de portfólio (IEP), tipicamente de curto prazo, e empréstimos em moeda sob a forma de *bônus* e *notes* (BN). Os IEP evoluíram exponencialmente em cinco anos, de US\$ 171 milhões para US\$ 22,4 bilhões, chegando a representar em 1994 o equivalente a 80% do total de investimentos obtidos de fora e 50% do total de recursos captados pela economia. Por sua vez, o item BN, sendo a principal forma de captação via empréstimos em moeda, modalidade líder nos anos 70, não ultrapassou em 1994 o percentual de 14% do total de recursos entrantes no país, mesmo representando quase 70% dos empréstimos em moeda neste ano (Gonçalves, 1995).

O importante a reter dos dados é que a natureza tipicamente especulativa e curto prazista do componente IEP pode, a julgar pelo peso que representa no total de recursos captados e grande facilidade de movimentação de que desfruta, impactar violentamente o montante de reservas cambiais do país, bem como a política cambial praticada pelo governo. A predominância desta forma de captação de recursos pelo Brasil, sem o anteparo de mecanismos específicos de regulação, foi responsável, desde 1994, tanto pelo fechamento da sua balança de pagamentos (em déficits seguidos em transações correntes), como pela inibição daquele tipo de financiamento interno voltado à acumulação doméstica de capital.

Isto posto, a principal consequência deste formato de captação de recursos externos era o acirramento da vulnerabilidade internacional, derivada do tipo dominante de inserção dos países ditos emergentes nos novos fluxos de capital. O peso do investimento estrangeiro de portfólio (IEP) sobre o total, isto é, sobre a soma de IEP e IED (investimento estrangeiro direto), passou de 24,9% em 1990 para 94,5% em 1993, com tendência reversa a partir de então (Gonçalves, 1995). Este aspecto fornecia claras indicações de que, em um contexto onde prevalecia uma mobilidade imperfeita de capital, o tipo de inserção externa da economia impõe severas restrições cambiais ao país, quando abordada pela ótica das necessidades de fechamento do balanço de pagamentos.

A vulnerabilidade externa da economia brasileira podia ainda ser vista pela ótica do financiamento ao investimento produtivo interno (ou taxa de acumulação de capital) necessário ao crescimento do produto nacional. Neste caso, a relação entre o IEP e o investimento, medido pela formação bruta de capital fixo, cresceu de 0,2% em 1990 para 23,5% em 1993 e 30% em

1994. A relação entre o IEP e o montante de bens de capital importados passou de 2,8% em 1990 para 174,6% em 1994, tendendo a regredir a partir daí. Finalmente, a relação entre o IEP e o PIB evoluiu de 0,04% em 1990 para 3,3% em 1994, estabilizando-se em torno a 4,5% no biênio 1994-95 (Gonçalves, 1995).

Em contrapartida, o IED como proporção do PIB, que tinha sido da ordem de 0,8% no período 1978-80 e de 0,4% entre 1981-89, caiu para cerca de 0,2% entre os anos 1990-94. O ambiente macroeconômico interno associado à estabilização tinha favorecido um incremento desta relação, que subiu para 0,9% em 1995, 1,3% em 1996 e algo como 2,1% em 1997 (Bielschowsky, 1998a). Note-se, no entanto, que a relação IED / PIB, mesmo em contexto de estabilidade monetária ainda era aproximadamente a metade do valor representado pela relação IEP / PIB.

Também a relação entre o IED e o investimento fixo (FBKF) no Brasil foi ainda inferior à relação IEP / FBKF em cerca de três vezes. Como proporção do investimento fixo, o IED tinha sido de 3,8% no período 1978-80, 2,0% entre 1981-89 e apenas 1,0% nos primeiros anos da década de noventa, entre 1990-94. Atribui-se à retomada do controle inflacionário o aumento desta relação, que saltou de 4,8% em 1995 para 6,9% em 1996 e algo próximo a 10,9% em 1997 (Bielschowsky, 1998a). Esta trajetória de crescimento, embora positiva, não garantia um incremento efetivo no montante de inversões fixas, uma vez que não existem informações precisas quanto à natureza das operações realizadas com estes investimentos estrangeiros diretos, ainda que se possa dizer que *"os valores representam um fluxo financeiro com variadas destinações, distribuindo-se principalmente entre privatizações, take-overs, reforço de capital de giro e investimentos fixos propriamente ditos"* (Bielschowsky, 1998a: 16).

Ou seja, também por meio destes indicadores pode-se ratificar a crença no aumento da vulnerabilidade do Brasil em relação a uma crescente dependência de recursos especulativos de curto prazo e, conseqüentemente, à ausência de contribuição destes fluxos de capitais para o incremento do investimento produtivo, comprometendo sobremaneira o potencial de crescimento da economia brasileira na década.

Some-se a este aspecto o fato de a abertura comercial brasileira ter promovido, a um só golpe, um grande aumento da exposição da economia aos imperativos da concorrência internacional, pois isto ocorreu de maneira mais ou menos abrupta, devido à velocidade como se deu o processo de rebaixamento de tarifas alfandegárias e demais prescrições regulatórias. É óbvio que o impacto de tal medida não poderia ser outro senão a fragilização de sua base industrial, pois viu-se diante de sérias ameaças impostas pela contestabilidade de seus mercados até então cativos. Se, aliado a isto, considerar-se o estado de degradação patrimonial e atraso técnico-produtivo a que estava submetido um bom número de setores e ramos industriais, por conta dos vários anos de crise econômica, incertezas e estagnação dos investimentos voltados aos

objetivos de reestruturação de processos e produtos, tem-se, então, um quadro de muita fragilização do tecido industrial brasileiro em princípios dos anos 90 (Coutinho & Ferraz, 1995).

Algumas conseqüências começariam a se manifestar de imediato, ainda que os ritmos tivessem se diferenciado bastante de acordo com o grau de exposição internacional, o estágio de reaparelhamento tecnológico e a atenção dispensada pelas autoridades, no âmbito da precária política industrial remanescente.

Uma das variáveis que melhor expressa o comportamento do sistema é o valor adicionado à produção por cada segmento da atividade econômica. Por meio do valor adicionado é possível dimensionar, em termos de valor, a contribuição de cada setor, ao longo da respectiva cadeia produtiva, ao conjunto de riquezas geradas anualmente pelo país.⁵⁶ Deste modo, agrupando os 42 setores da classificação IBGE em 17 complexos (cf. Anexo 1, quadro 2), e estes nos três grandes segmentos produtivos do país, pode-se ter uma visão bastante acurada acerca do comportamento descrito pela economia, em termos do valor adicionado, frente as principais transformações no cenário macro anunciadas acima.

O comportamento dos dados agregados pode ser melhor visto, ao longo do período, enfocando três momentos especialmente importantes.⁵⁷ Entre 1985-89, a economia brasileira esteve marcada por um coeficiente relativamente baixo de abertura comercial e financeira ao exterior, e a despeito dos breves momentos de controle inflacionário promovido pela sucessão de planos de estabilização, a lembrança mais importante é a da vigência de um regime de alta inflação no país. Economia relativamente fechada ao exterior e regime doméstico de alta inflação conviviam com alternância de pequenos surtos de crescimento e recessão, sem uma trajetória bem definida para o produto.⁵⁸

Embora a tabela 1 não traga informações detalhadas ano a ano para este primeiro subperíodo, é possível constatar, grosso modo, que houve uma pronunciada queda no índice de

⁵⁶ O IBGE define o 'valor adicionado' como "o valor que a atividade acrescenta aos bens e serviços consumidos no seu processo produtivo. É a contribuição ao produto interno bruto pelas diversas atividades econômicas, obtida pela diferença entre o valor de produção e o consumo intermediário absorvido por essas atividades" (IBGE, 1997a: 302).

⁵⁷ A escolha de cada um dos períodos, longe de querer dar conta da explicação minuciosa do comportamento de cada variável estudada por setor de atividade, pretende tão somente circunscrever a ocorrência de eventos específicos a momentos históricos bem caracterizados por aspectos unificadores, como por exemplo o regime inflacionário predominante ou o grau de abertura externa vigente, que entre outros conformam o 'pano de fundo' macroeconômico sobre o qual se desenrola cada processo setorial em particular. Da mesma maneira como poderíamos ter escolhido os ciclos políticos brasileiros para referenciar a discussão, acabamos optando por escolher aspectos do cenário macroeconômico para compor a divisão dos anos ao longo do período estudado, sem nenhuma pretensão determinística pela frente.

⁵⁸ A taxa média de variação do PIB entre 1981-83 foi de cerca de -2,1% a.a. Entre 1984/86 foi de aproximadamente 7% a.a. Entre 1987-89, a taxa foi de 2,1% a.a. No período 1981-89, a taxa anual média de crescimento foi de apenas 2,2%. A taxa anual média de inflação entre 1980-85 foi de 162,5% pelo IGP-DI. Entre 1986-89, a mesma taxa subiu para algo como 825% a.a. A taxa média anual do desemprego medida pelo IBGE-PME foi de cerca de 3,9% entre 1985-89. Sobre o comportamento da economia brasileira na década de 80, ver Carneiro (1992).

participação da agropecuária na composição do valor adicionado total da economia brasileira. Ele caiu cerca de 46,3% entre 1985-90 e reduziu de 10,1% para algo como 6,9% a participação deste segmento econômico na geração do valor adicionado total, acelerando uma tendência que já vinha se manifestando desde fins da década de 70 no Brasil.

Neste mesmo contexto de estagnação econômica e regime de alta inflação é que também se reduziu a participação do segmento industrial na composição do valor adicionado. Entre 1985-90, a indústria passou a pesar 16% menos em termos do valor adicionado à economia, isto é, contribuiu com apenas 33% no começo da década. A contraface deste processo esteve representada pela expansão do segmento terciário, que ao crescer cerca de 14,1% em participação entre 1985-90, passou a contribuir com algo como 60,1% de todo o valor adicionado na economia brasileira no início dos anos 90.

Tabela 1: Comportamento do Valor Adicionado para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Valor Adicionado									
	Agropecuária			Indústria			Serviços			Total
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	tx ⁽²⁾
1985	10,1		146,3	38,3		116,0	51,6		85,9	
1990	6,9		100,0	33,0		100,0	60,1		100,0	
1991	6,9	1,4	99,8	32,0	0,3	97,0	61,1	2,0	101,7	1,4
1992	6,2	5,1	90,1	31,2	-4,0	94,5	62,5	1,5	104,1	-0,1
1993	5,8	-0,1	83,5	31,8	7,5	96,2	62,5	3,3	104,0	4,4
1994	8,6	5,8	124,9	35,1	7,2	106,1	56,3	5,0	93,8	5,8
1995	8,5	4,3	122,4	34,5	1,9	104,3	57,1	4,7	95,0	3,7
1996	7,6	4,2	110,2	33,9	3,9	102,6	58,5	1,9	97,4	2,7
tx. me aa	7,2	3,5		33,1	2,8		59,7	3,1		3,0

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Taxa de crescimento real, calculado mediante deflatores implícitos setoriais, IBGE / DECON.

(3) Índice de evolução, com 1990 = 100.

O segundo momento particularmente importante é o que se observa entre 1990-93, quando, também a despeito das novas tentativas de estabilização inflacionária, a economia foi dominada ainda por um regime de alta inflação. O que mudou, entretanto, foi o grau de exposição do Brasil ao exterior, que passou a sofrer os impactos dos processos de abertura comercial e financeira deflagrados pelo governo Collor. O retorno do país como tomador de recursos junto ao sistema financeiro internacional foi acompanhado de uma política comercial externa de rebaixamento de tarifas de importação, que num curto espaço de tempo comprometeu o superávit na conta de transações correntes. Neste momento, economia aberta e regime ainda de alta inflação balizavam o comportamento das principais variáveis macroeconômicas domésticas.⁵⁹

⁵⁹ Entre 1990-93, o crescimento anual médio do PIB foi de apenas 1%. No mesmo período, a taxa anual média de inflação foi de 1.455% pelo IGP-DI. A taxa média anual do desemprego foi de cerca de 5% entre 1990-92, medida pelo IBGE-PME.

Finalmente, o terceiro momento, entre 1994-96, foi marcado por uma continuidade dos influxos de capitais estrangeiros e pelo agravamento da posição deficitária da conta de transações correntes com o exterior, como reflexo das políticas de abertura durante a década de 90. A principal novidade do cenário macroeconômico passava a ser a convergência das taxas de inflação domésticas com as taxas internacionais, responsável pelo êxito do programa de estabilização implementado em 1994 (Plano Real), garantindo um comportamento relativamente estável aos preços internos. Este fenômeno, no entanto, contou com dois componentes que acompanharam o sucesso do plano desde sua implementação, a saber, um diferencial positivo de grande magnitude entre as taxas de juros domésticas relativamente às praticadas no exterior, responsável pela entrada de grande parte da massa de recursos externos captados pela economia brasileira nos últimos anos, e a sobrevalorização relativa da moeda nacional, como consequência do anterior, e responsável, em última instância, pelo déficit em transações correntes e pela criação de um ambiente interno pouco favorável ao crescimento econômico.⁸⁰

Em termos do movimento cíclico do produto brasileiro pela década de 90, é possível distinguir, com base na taxa anual de crescimento real do valor adicionado pela economia como um todo, três subperíodos claramente discerníveis de comportamento do sistema, exatamente correspondentes aos ciclos curtos de recessão (1990-92), retomada do crescimento (1993-94) e nova desaceleração (1995-96), visualizados pela tabela 1. Este comportamento geral, na medida que se confunde com os dois grandes momentos descritos acima, espelha fenômenos bem distintos quando vistos desagregadamente para os 3 grandes segmentos da atividade econômica.

Surpreende a trajetória manifesta pelo segmento agropecuário, o qual, depois de ter sofrido um pronunciado decréscimo em participação no valor adicionado total e em taxa de crescimento entre 1985-90, expandiu-se cerca de 10,2% no período analisado (1990-96). Tal comportamento, entretanto, além de ter se dado num segmento que praticamente não possui poder de encadeamentos para trás nas diversas cadeias produtivas de que participa, ocorreu sobre um conjunto de atividades que têm pequena participação relativa na geração de valor adicionado, com o que não foi capaz de arrastar o crescimento dos demais setores.

Mas particularmente interessante foram os desempenhos dos segmentos secundário e terciário, uma vez que juntos respondem por mais de 90% de todo o valor adicionado criado pela economia brasileira nos anos 90. Em primeiro lugar, percebe-se claramente que o enorme peso relativo dos serviços na composição do valor adicionado total transforma o movimento cíclico

⁸⁰ A taxa anual média de inflação, no período de vigência do Real, caiu para perto de 4% a.a. Neste mesmo período, a conta de transações correntes passou a acumular um déficit crescente pela inversão de comportamento entre importações e exportações.

descrito pelo conjunto da economia em seu refém. É como se o formato e a intensidade dos ciclos curtos dos anos 90 refletissem a dinâmica do terciário em seu movimento de expansão pela economia.

Em segundo lugar, parece existir um comportamento razoavelmente antagônico de crescimento entre as dinâmicas industrial e dos serviços, como se a crise de um fosse de alguma maneira contrabalançada pelo crescimento do outro, e vice-versa. Tal aspecto pode ser claramente percebido pela evolução dos índices de participação do valor adicionado setorial, segundo os quais nota-se que a crise recessiva do início da década impacta mais intensamente o segmento industrial, que regride 5,5% entre 1990-92, trazendo para apenas 31,2% o peso da indústria na composição do valor adicionado total. Neste mesmo subperíodo, por outro lado, o segmento terciário aumenta sua participação na composição do valor adicionado para 62,5% do total, correspondente a um crescimento de cerca de 4,1% entre 1990-92.

No subperíodo 1993-94 ocorre exatamente o inverso: o movimento de recuperação da indústria é mais intenso que o dos serviços, de sorte a retomar participação relativa na geração do valor adicionado, enquanto diminui o peso do terciário. Novo comportamento antagônico se manifesta no último subperíodo estudado (1995-96), mas com resultado líquido mais favorável à indústria, cuja participação no valor adicionado total cresceu 2,6% entre 1990-96, em contraste com a taxa negativa de -2,6% para os serviços. Em termos do peso de cada segmento econômico na composição do valor adicionado, no entanto, nota-se que os serviços têm representado mais da metade do total da economia, sendo quase duas vezes maior que o peso da indústria e mais de sete vezes maior que a participação da agropecuária, numa clara indicação da importância de suas atividades na estratégia atual de crescimento da economia brasileira.

A análise desagregada dos grandes segmentos em complexos da atividade econômica pode ajudar no entendimento deste fenômeno recente, pois é preciso observar mais de perto como cada um reagiu às transformações nos âmbitos produtivo e financeiro, através de seus rebatimentos sobre o crescimento econômico, medido aqui em termos do valor adicionado ao produto total.

Tabela 2: Comportamento do Valor Adicionado para os complexos do setor industrial - Brasil.

	Valor Adicionado								
	Ind. Extrativo			Metal-Mecânico			Eletro-		
	Min. não Metálico			Mat. Transporte			Eletrônico		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	3,8		146,2	8,1		134,9	2,0		113,7
1990	2,6		100,0	6,0		100,0	1,8		100,0
1991	2,7	-0,2	102,7	5,8	-1,2	97,2	1,5	-2,7	86,6
1992	2,3	-4,5	90,0	5,7	-2,6	95,4	1,3	-11,8	73,0
1993	1,8	3,6	71,1	5,9	15,4	98,5	1,2	18,8	68,5
1994	2,0	5,6	79,0	6,7	14,3	111,5	1,5	32,9	81,4
1995	1,9	3,6	73,2	6,6	-0,6	109,5	1,7	14,4	93,6
1996	1,9	7,3	73,4	6,1	2,6	101,4	1,6	4,4	87,6
tx me aa	2,2	2,6		6,1	4,6		1,5	9,3	
	Madeireiro			Papel, Papelão			Químico, Petroq.		
				Editorial e Gráfico			Farm. Borracha e Plástico		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	1,1		125,0	1,6		157,6	6,0		103,5
1990	0,8		100,0	1,0		100,0	5,8		100,0
1991	0,8	-7,2	96,1	1,3	6,2	126,9	5,4	5,6	92,1
1992	0,6	-5,1	74,0	0,9	-1,7	91,7	6,0	-3,2	102,8
1993	0,7	13,5	83,6	0,7	10,7	68,1	7,3	6,1	124,4
1994	0,8	0,6	98,3	0,8	3,8	78,3	6,8	4,1	115,5
1995	0,8	1,5	99,2	1,0	1,3	102,4	5,7	1,2	98,2
1996	0,8	6,1	92,5	1,0	2,7	93,0	5,4	3,2	92,7
tx me aa	0,8	1,6		1,0	3,8		6,1	2,8	
	Têxtil, Couros			Alimentos,			Construção		
	Calçados			Bebidas e Fumo			Civil		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	3,7		141,7	3,6		127,1	5,8		87,3
1990	2,6		100,0	2,8		100,0	6,6		100,0
1991	2,1	-7,9	80,6	3,2	4,0	114,5	6,3	-1,2	95,1
1992	1,9	-3,5	71,2	3,3	-2,3	117,3	6,2	-5,9	92,9
1993	1,8	6,7	66,9	3,1	3,9	111,5	6,3	4,7	95,2
1994	1,7	0,2	66,0	3,5	3,7	123,4	6,0	7,5	121,0
1995	1,7	-3,3	63,6	3,3	10,1	118,5	8,7	-0,4	130,7
1996	1,5	-3,8	57,1	3,7	6,2	132,7	8,9	5,5	133,8
tx me aa	1,9	-1,9		3,3	4,3		7,3	1,7	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Taxa de crescimento real, calculado mediante deflatores implícitos setoriais, IBGE / DECON.

(3) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Tomando em primeiro plano os complexos industriais (tabela 2), dá para notar que com exceção da Construção Civil, todos os demais sofreram queda em suas taxas de crescimento e, conseqüentemente, em participação sobre a geração do valor adicionado total, entre 1985-90. O mesmo fenômeno se repetiu para quase todos os complexos durante a recessão do período 1990-92.⁶¹ As maiores quedas estiveram concentradas nos complexos Têxtil, Couros e Calçados

⁶¹ Dos 11 complexos industriais, ficaram de fora da apresentação dos dados e das análises os complexos de Indústrias Diversas e de Serviços Industriais de Utilidade Pública. O primeiro deles simplesmente porque ao reunir atividades de origens industriais diversas, não revela similaridades técnicas como as que orientaram a construção dos demais

(-28,8%), Eletro-Eletrônico (-27%) e Madeireiro (-26%), como reflexo imediato da política de abertura comercial implementada no início da década. Como ela foi realizada num contexto de desaceleração da economia que já vinha desde 1989, acaba por gerar uma situação generalizada de queda das taxas de crescimento do valor adicionado em todos os complexos industriais no ano de 1992, sem exceção, evidenciando o processo mais amplo de desarticulação das cadeias produtivas e de setores econômicos historicamente vitais na promoção do desenvolvimento brasileiro.

O único complexo industrial que sofreu aparentemente menos os efeitos desta crise foi o de Alimentos, Bebidas e Fumo, que expandiu cerca de 17,3% sua participação na composição do valor adicionado entre 1990-92, mantendo-se na casa dos 3% do total. Este mesmo complexo, aliás, foi o que continuou demonstrando crescimento de participação e de taxas anuais nos subperíodos seguintes, particularmente entre 1995-96, já sob influência de um contexto macro de estabilidade, a despeito da tendência geral da economia ter sido de nova desaceleração. O balanço ao final de 1996 computa uma expansão de 32,7% deste complexo, insuficiente, no entanto, para evitar o crescimento econômico geral mais lento devido ao peso relativamente baixo de sua estrutura na geração de valor adicionado.

Ao lado do complexo Alimentar, pode-se ver que o complexo da Construção Civil também teve desempenho global favorável, particularmente a partir de 1993, expandindo-se até 1996 à taxa média anual de 4,3% aproximadamente. Este resultado permitiu um crescimento do setor na composição total do valor adicionado da ordem de 33,8% entre 1990-96, fazendo subir para perto de 9% a participação da Construção Civil na economia brasileira, a maior dentre os complexos industriais.

A trajetória de recuperação industrial no contexto de abertura comercial e altas taxas internas de juros se processou de modo muito diferenciado entre os demais complexos econômicos, sendo importante assinalar o fato de que praticamente nenhum deles tinha conseguido recuperar a participação no valor adicionado que detinham em 1990. O complexo Metal-Mecânico e Material de Transporte foi justamente essa exceção. De resto, lideraram a queda os complexos Têxtil e Calçados (- 42,9%), Industrial Extrativo (- 26,6%) e Eletro-Eletrônico (- 12,4%), seguidos pelos complexos Madeireiro (- 7,5%), Papel e Gráfico (- 7%) e Químico, Farmacêutico e Plástico, o qual, depois de ter esboçado uma recuperação no subperíodo 1993-94, voltou a perder participação relativa.

complexos. O segundo deles, por sua vez, simplesmente porque o comportamento de suas variáveis não necessariamente atende aos sinais de uma lógica privada de mercado, o que pode, ao contrário, ser observado pelos demais complexos. Ademais, pode-se dizer que a exclusão destes dois complexos ajudam a focar mais de perto o comportamento dos principais complexos da atividade econômica industrial. Ver Anexo 1.

A escolha do valor adicionado como variável síntese do movimento de ajuste dos complexos econômicos está intimamente relacionada ao fato dele melhor expressar o resultado dinâmico da estratégia de crescimento adotada pela economia brasileira diante das transformações estruturais em curso pela década de 90. Particularmente no caso dos complexos industriais, o fenômeno geral de estagnação da participação na composição do valor adicionado simboliza transformações de grande magnitude na estrutura da economia brasileira, bem como em seu padrão de desenvolvimento histórico, motivadas fundamentalmente pela exposição industrial abrupta à competição internacional, aliada à trajetória interna de crise imposta pela combinação especial dos instrumentos de política econômica, como juros elevados e valorização cambial desde 1994.

Como a lógica do novo paradigma industrial competitivo exige um incremento do componente tecnológico dos produtos a fim de viabilizar a presença dinâmica das empresas no mercado internacional, tem-se que os setores potencializadores deste tipo de inserção teriam sido aqueles ligados, de alguma forma, ao núcleo microeletrônico e telemático (telecomunicações + informática). Combinando-se a classificação tipológica realizada pelo ECIB (Coutinho & Ferraz, 1995) com a agregação setorial do segmento industrial feita por esta pesquisa (cf. Anexo 1, quadro 2), vê-se que os 'setores difusores de progresso técnico' no Brasil estariam conectados simplesmente aos complexos Eletro-Eletrônico (informática, telecomunicações, automação industrial, software), Metal-Mecânico (máquinas-ferramenta, equipamentos para energia elétrica, máquinas agrícolas) e Químico-Farmacêutico (fármacos, defensivos agrícolas, biotecnologia). Estes poderiam ter se constituído em novos setores dinâmicos da produção industrial no país, à luz das experiências internacionais, não fosse o seu peso relativamente pequeno na estruturação das cadeias produtivas domésticas (pouco mais de 10% do valor adicionado total e menos de 5% do pessoal ocupado total), portanto, com baixa capacidade de promover encadeamentos industriais provedores de aumento de renda e emprego, e não fossem, também, as enormes dificuldades e obstáculos no campo da competição internacional, cujos mercados já estavam dominados pelos países precursores desta nova onda dinamizadora de inovações.

Já os complexos da indústria brasileira apontados como tendo algum grau de 'capacidade competitiva' não deixaram de sofrer impactos desestabilizadores. Os setores ligados à agroindústria do óleo de soja, café e suco de laranja, por exemplo, representavam atividades com elevados coeficientes de integração ao comércio mundial, mas cabe lembrar que eram atividades tradicionais, oriundas do setor primário e, portanto, sujeitas a fortes oscilações em seus termos de trocas internacionais. Além disso, eram ramos industriais cujos efeitos de encadeamentos para trás rebatem todos na agricultura, tendo, daí, poucos efeitos multiplicadores sobre a renda e o emprego. O complexo de Papel também possuía baixo valor adicionado total, mesmo em

termos das exportações na composição da pauta brasileira. Por sua vez, os setores do complexo Químico ligados ao petróleo e à petroquímica, de grande significado histórico nos momentos de aprofundamento da industrialização no país, têm enfrentado rupturas irreversíveis pelo processo de privatização em curso, que caminha segundo um modelo de venda isolada das empresas do setor estatal. Mesmo alguns setores do complexo Metal-Mecânico (minério de ferro, siderurgia, alumínio), de grande peso e importância estratégica nas articulações intra e inter industriais do país, sofreram ataques da combinação entre abertura externa, juros altos e sobrevalorização cambial, tais como desestruturação das cadeias industriais já constituídas e desnacionalização da produção nacional.⁶²

E se estes fenômenos se manifestaram sobre os setores classificados com capacidade competitiva, muito mais sérias foram as conseqüências sobre a maioria dos 'setores com deficiências competitivas'. A estes, setores agro-industriais (abate, laticínios), químico (fertilizantes), metal-mecânico (automobilística, autopeças), eletrônico (bens eletrônicos de consumo), têxtil (têxtil, vestuário, calçados, couros), materiais de construção (cimento, cerâmicas de revestimento, plásticos para construção civil), papel e celulose (gráfica), madeireiro (móveis), restaram os impactos mais duros de todo o processo de abertura.

A regressão do parque industrial brasileiro teve potencializado os efeitos da abertura comercial quando a ela se somaram os juros elevados e a sobrevalorização do câmbio, dois dos instrumentos mais importantes na estratégia recente de combate à inflação. O fenômeno da desindustrialização atingiu mais violentamente aqueles setores tradicionais, produtores de bens de consumo final, sendo parte dos duráveis e parte dos não-duráveis, favorecendo a transformação dos antigos produtores em novos importadores de mercadorias. Neste caso, trata-se da já conhecida 'modernização' dos padrões de consumo das classes média alta e alta, mas com achatamento do consumo das classes média e baixa, e marginalização absoluta de excedentes crescentes de mão-de-obra desocupada (Furtado, 1992).

Sobre os setores produtores de bens intermediários e insumos básicos também se observou queda da produção doméstica, dando origem à desnacionalização de grande parte dos componentes dos produtos industriais finais, fenômeno este que promoveu a desestruturação das cadeias industriais antes constituídas e transformou parte dos antigos produtores em montadores de bens finais. Foi o caso, por exemplo, da indústria automobilística e setor

⁶² Estudos feitos com base em informações presentes nas matrizes insumo-produto do IBGE para o período 1990/95 apontam para a ocorrência de um efeito substituição efetivo entre produção doméstica e produção importada, tal que "a maior penetração das importações ocorreu nos segmentos industriais de equipamentos eletrônicos (queda da participação nacional na oferta bruta de 81,55% em 1990 para 66,75% em 1995); fabricação e manutenção de máquinas e equipamentos (de 85,99% para 77,74%); automóveis, caminhões e ônibus (de 99,47% para 83,18%); material elétrico (91,13% para 84,76%); resinas (de 94,36% para 84,98%); fios têxteis artificiais (94,98% para 80,48%) e tecidos artificiais (98,30% para 83,37%)" (Costanzi, 1998: 18).

eletrônico, onde o índice de nacionalização dos produtos se reduziu velozmente.⁶³ Os aspectos positivos oriundos da abertura comercial que se podem mencionar para o caso dos complexos Metal-Mecânico e Eletro-Eletrônico estão ligados à diversificação da oferta de produtos de demanda final, atrelada a um ganho efetivo de qualidade e a uma redução relativa dos preços ao consumo das famílias.

A contrapartida desta situação de desalento do segmento industrial brasileiro foi o crescimento do segmento terciário na economia, também medido em termos do valor adicionado ao produto total. Mas ainda que os serviços tenham concentrado mais da metade do valor adicionado gerado anualmente, é preciso ter claro, primeiro, que em termos gerais eles cresceram seguidamente de 1985 até 1992, quando iniciaram uma trajetória reversa. Em segundo lugar, as trajetórias descritas pelos cinco complexos do terciário também foram muito distintas entre si, e particularmente preocupante pelo tipo de serviço que mais cresceu durante a década de 90.

Tabela 3: Comportamento do Valor Adicionado para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Valor Adicionado								
	Serviços Produtivos			Serviços Distributivos			Serviços Pessoais		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	17,2		95,7	15,8		113,8	4,4		76,3
1990	18,0		100,0	13,9		100,0	5,8		100,0
1991	16,0	-2,0	88,7	13,0	1,5	93,9	6,1	0,5	105,3
1992	24,0	-3,2	133,4	11,8	-1,0	84,6	5,8	2,9	100,0
1993	28,4	-1,0	157,6	11,2	7,9	80,6	5,6	3,3	97,8
1994	17,2	-0,9	95,6	12,6	9,3	91,0	6,0	5,0	104,3
1995	10,7	-3,5	59,6	13,0	10,7	93,9	7,0	1,7	121,1
1996	9,5	-1,9	52,9	12,2	3,9	87,7	7,2	1,7	124,4
tx me aa	17,7	-2,1		12,5	5,4		6,2	2,5	
	Serviços Sociais			Serviços Diversos			Total da Economia		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	tx ⁽²⁾		
1985	9,8		61,4	4,4		67,3			
1990	15,9		100,0	6,5		100,0			
1991	13,6	1,7	85,7	12,4	3,0	190,6		1,4	
1992	11,7	2,0	73,6	9,3	2,2	143,5		-0,1	
1993	11,1	2,3	69,4	6,2	0,3	95,8		4,4	
1994	13,3	0,4	83,7	7,1	5,6	109,9		5,8	
1995	15,3	0,8	96,4	11,0	3,1	169,2		3,7	
1996	15,3	0,2	95,9	14,4	1,9	221,6		2,7	
tx me aa	13,8	1,2		9,5	2,7			3,0	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIF's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Taxa de crescimento real, calculado mediante deflatores implícitos setoriais, IBGE / DECON.

(3) Índice de evolução, com 1990 = 100.

⁶³ Estimativas do efeito substituição entre produção nacional e importada indicam que "as produções domésticas mais afetadas seriam nos ramos de equipamentos eletrônicos (- 18,2%); automóveis, caminhões e ônibus (- 16,4%); tecidos artificiais (- 15,2%); fios têxteis artificiais (- 14,8%); fios têxteis naturais (- 10,4%); resinas (- 9,9%); fabricação e manutenção de máquinas e equipamentos (- 9,6%)" (Costanzi, 1998: 19).

A tabela 3 mostra que a participação no valor adicionado total dos Serviços Produtivos (instituições financeiras e demais serviços prestados às empresas), que tinha crescido um pouco entre 1985-90, caiu praticamente à metade (9,5%) ao final dos subperíodos seguintes, depois de ter subido de 18% para 28,4% na primeira fase da abertura comercial, entre 1990-93, marcada por um regime de alta inflação no país, fenômeno este que deve ter influenciado o desempenho das instituições financeiras no período. Depois, na segunda fase da abertura, com relativa estabilidade da moeda, entre 1994-96, o mesmo motivo que tinha gerado o inchaço deste complexo no valor adicionado gera também seu retrocesso. Em todos os anos estudados, no entanto, as taxas de crescimento do valor adicionado dos Serviços Produtivos revela-se negativa, em indicação ao fato de que os respectivos setores possuem uma dinâmica de operação ligada à dinâmica da produção industrial (cf. Anexo 1).

O complexo de Serviços Distributivos, também ligado à dinâmica industrial, embora pelo lado do funcionamento do circuito da circulação de mercadorias (comércio, transportes e comunicações) apresentou um comportamento geral de queda de participação no valor adicionado total, que apenas esboçou reação em período recente, entre 1994-95, mas com nova tendência de baixa em 1996. A década de 90 contabiliza, para este complexo, uma perda de 12,3% em termos de participação na composição do valor adicionado.

O terceiro complexo do segmento dos serviços a apresentar queda de participação no valor adicionado foi o dos Serviços Sociais, pela própria natureza de suas atividades, todas de filiação pública. Apesar disto, foi um complexo que apresentou taxas anuais positivas de crescimento do valor adicionado, ainda que medíocres, notadamente no subperíodo marcado pela estabilização, entre 1994-96.

Ao contrário dos serviços descritos até aqui, os complexos de Serviços Pessoais e de Serviços Diversos foram os que na verdade sustentaram tanto taxas anuais positivas de crescimento do valor adicionado quanto crescimento percentual de participação na composição do produto agregado. Os Serviços Pessoais, que concentram atividades de prestação de serviços às famílias, demonstraram crescimento desde 1985, quando expandiram sua participação em cerca de 23,7% até 1990. Tiveram um comportamento irregular durante a primeira fase da abertura com alta inflação, entre 1990-93, mas depois expandiram-se seguidamente no contexto de abertura com estabilidade, a partir de 1994. Com o crescimento de 24,4% acumulado entre 1990-96, esta categoria de serviços praticamente dobrou sua participação na composição do valor adicionado à economia, encontrando-se, no último ano para o qual a pesquisa dispôs de dados, com 7,2% do total.

Com um desempenho ainda mais expressivo seguiu o complexo de Serviços Diversos, que abrange atividades de caráter não mercantil e de difícil enquadramento nas tipologias anteriores.

Entre 1985-90 estas atividades evoluíram cerca de 32,7% sua participação no valor adicionado, e entre 1990-96 esta taxa foi de incríveis 121,6%. O crescimento real nos anos 90 foi de 2,6% ao ano, o que influenciou diretamente a expansão desta categoria de serviços para algo como 14,4% do valor adicionado total gerado pela economia em 1996.

Os resultados conjuntos dos Serviços Pessoais e Diversos não deixam de ser impressionantes quando, primeiro, se confere o tipo de atividade econômica que pertence a cada complexo. Isto é, atividades privadas demandadas pelas famílias, como os serviços de hospedagem, restaurantes, reparação, diversão, decoração, jardinagem, emprego doméstico, assistência técnica, serviços privados de educação e saúde, no caso dos Serviços Pessoais, e atividades como fundações, instituições estrangeiras sem fins lucrativos, associações civis e comunitárias, organizações não governamentais, culturais, esportivas e religiosas, partidos políticos, consulados e embaixadas, loterias, administração de imóveis, no caso dos Serviços Diversos. E em segundo lugar, quando se compara com o peso relativo dos complexos industriais no valor adicionado, onde se percebe que, deixando de lado o complexo da Construção Civil, Serviços Pessoais e Diversos praticamente geram juntos a mesma magnitude de valor adicionado que o segmento industrial, algo como $\frac{1}{4}$ do total.

Assim, à luz dos resultados preliminares verificados com o novo cenário macroeconômico constituído no país, pode-se antever que se trata mesmo de uma nova orientação em termos do modelo brasileiro de desenvolvimento, fundada em uma concepção liberalizante do sistema econômico. Segundo tal proposta, o motor para o novo crescimento do país deveria ser fruto da especialização orientada pelo mercado, tida como a alternativa capaz de inserir o Brasil no rol das economias desenvolvidas e resolver, com isso, os principais problemas nacionais, como se a democracia, enquanto modelo político, e o bem-estar, enquanto aspiração social, fossem, a um só tempo, subprodutos do ajuste liberal moderno. Mesmo do ponto de vista da inserção econômica, a via da especialização pelo mercado não satisfaz dois dos principais aspectos do capitalismo internacionalizado na forma dos grandes grupos econômicos: *"a) centralização do capital em grupos multissetoriais com forte presença de indústrias líderes em crescimento e em inovação tecnológica; b) articulação solidária entre banco e indústria, com a organização bancária funcionando como pulmão financeiro do grupo multissetorial"* (Coutinho & Ferraz, 1995: 189).

No Brasil, onde a estrutura empresarial conformada em grupos ainda é precária e heterogênea, e onde os grupos de origem externa dominam os setores mais dinâmicos, a competição entre capitais privados nacionais e estrangeiros assume formas muito desiguais. Certamente, a via da especialização pelo mercado não proverá o capital privado nacional, historicamente preso a setores tradicionais, com a articulação com o capital financeiro em vistas à concentração e centralização destes capitais em grupos econômicos de porte razoável para

ingressarem na estrutura competitiva concentrada de hoje. E o capital produtivo estatal, antes potencialmente apto a se estruturar com o objetivo de competir internacionalmente em condições de igualdade aos grandes capitais, principalmente nas áreas de petroquímica (Petrobrás), telecomunicações (Telebrás) e exploração e refinamento mineral (CVRD), foi subordinado a um modelo precário de privatização, que prescindiu de uma discussão mais profunda sobre o significado e potencialidades de uma política industrial ativa, perdendo-se de vista a possibilidade de tratar as empresas estatais do setor produtivo como instrumentos diretos para uma estratégia de crescimento econômico.

Assim como a tentativa de constituição de um modelo de crescimento voltado ao mercado externo fracassou nos anos 80, também parece evidente o fato desta tentativa não ter sido factível na década de 90. Além dos aspectos já mencionados, há, pelo menos, outros três que merecem destaque.

Inicialmente, dado que o comportamento das economias desenvolvidas se volta para um novo ciclo de crescimento ancorado em setores que conformam os complexos microeletrônico e da tecnologia da informação, palco da terceira revolução industrial e fonte do novo dinamismo do capitalismo central, o Brasil, que ainda não se integrou plenamente a este novo padrão tecnológico produtivo, tenderia a especializar-se na exportação de produtos industriais tradicionais, refundando por outras vias o velho modelo de economia exportadora de bens intensivos em mão-de-obra barata e desqualificada.

Com isso, o país reforçaria a antiga dependência externa em relação à matriz tecnológica moderna que, de fato, é a que permite alguma capacidade de crescimento autônomo. A se cumprir o destino histórico imposto pela nova divisão internacional do trabalho, o Brasil cairia numa armadilha perversa, posto que seus setores exportadores são de natureza tal que não conseguiriam, por si só, dinamizar a economia interna, ou seja, os setores de exportação geram pequenos efeitos de encadeamentos inter-industriais e de complementaridade técnica sobre a economia como um todo.

Finalmente, um último aspecto crucial que inviabilizaria no Brasil um modelo de crescimento ancorado na primazia do *drive* exportador é a sua inexorável dependência, em última instância, em relação ao comportamento do mercado mundial, onde choques externos recorrentes, típicos de um modo capitalista desregrado que se move em ciclos, solapariam as bases da economia nacional.

b) pessoal ocupado na produção.

Tomando como referência o último censo sócio-econômico realizado no país, pode-se ter uma idéia geral acerca da composição do pessoal ocupado pelos três grandes segmentos da atividade econômica: em 1985, 45,2% da população ocupada já estava concentrada no setor terciário da economia, seguida por 31,8% que trabalhavam no setor primário e apenas 23% no secundário.

A partir de 1990 intensifica-se significativamente a mesma tendência, de modo que a população ocupada vai aparentemente migrando dos segmentos agropecuário e industrial para os serviços. O último dado disponível mostra que 56,9% dos ocupados estavam em atividades ligadas aos serviços, contra 23,3% ainda na agropecuária e tão somente 19,9% em atividades industriais (tabela 4).

Tabela 4: Comportamento do Pessoal Ocupado para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Pessoal Ocupado									Total tx ⁽²⁾
	Agropecuária			Indústria			Serviços			
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	
1985	31,8		125,1	23,0		98,4	45,2		88,3	
1990	25,5	-12,9	100,0	23,4	10,8	100,0	51,2	23,5	100,0	9,0
1991	25,9	2,4	101,6	21,9	-5,5	93,8	52,2	2,8	102,0	0,8
1992	26,4	2,4	103,7	20,7	-5,1	88,7	52,9	1,8	103,3	0,4
1993	26,1	-0,5	102,6	20,8	1,2	89,2	53,0	1,0	103,6	0,6
1994	25,4	-1,3	99,9	20,5	-0,4	87,7	54,1	3,3	105,7	1,3
1995	24,8	-1,3	97,3	20,0	-1,1	85,6	55,2	3,5	107,9	1,4
1996	23,2	-8,3	91,3	19,9	-2,8	85,1	56,9	0,6	111,1	-2,3
tx me aa	25,3	-1,1		21,0	-2,3		53,6	2,1		0,4

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Taxa de crescimento real. Valor de 1990 calculado com base em 1985; demais valores com relação ao ano anterior.

(3) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Os dados gerais podem ser melhor vistos, seguindo a mesma divisão de antes. Entre 1985-90, enquanto a economia brasileira se caracterizava por ser relativamente fechada ao exterior e por conviver com um ambiente altamente inflacionário, o comportamento do produto movia-se segundo a dinâmica do *stop and go*, alternando sucessivos ciclos curtos de crescimento e recessão.

Embora a tabela 4 não traga dados ano a ano, é possível perceber ao final deste primeiro subperíodo que o pessoal ocupado na indústria havia crescido algo em torno a 10,8%, contra 23,5% do pessoal ocupado no terciário, numa evidência de que o movimento migratório da população ativa para as atividades do comércio e serviços já se anunciava na década de 80. O setor primário da economia, entretanto, apresentou uma redução da ordem de 12,9% de seu pessoal ocupado entre 1985-90, seguindo tendência já manifesta desde fins dos anos 70.

A partir de 1990 o quadro macroeconômico sofreu mudanças significativas, sendo as mais importantes aquelas que fizeram da economia brasileira uma economia mais aberta aos fluxos internacionais de mercadorias e de capitais, ainda que até 1993 continuasse a vigir um regime de alta inflação e um ritmo baixo de crescimento do produto doméstico, com conseqüências não desprezíveis sobre o funcionamento do sistema: forte recessão nos primeiros dois anos da década, com retomada do crescimento do produto a um nível historicamente baixo; forte queda do emprego industrial, com absorção insuficiente do setor terciário; elevação das taxas de desemprego aberto e oculto; massificação da pobreza nos centros urbanos.

A tabela 4 mostra que o setor industrial, em conjunto, começa a perder capacidade empregativa justamente quando se sobrepõe à abertura comercial abrupta iniciada em 1990 o movimento recessivo doméstico de 1989-92. O resultado foi uma queda da participação do emprego industrial no emprego total gerado pela economia, que desce dos 23,4% em 1990 para cerca de 20,8% em 1993. Como contrapartida, o comportamento agregado dos outros setores mostra um crescimento do pessoal ocupado de cerca de 6,2% entre 1990-93, sendo sempre positivas as taxas para os serviços.

Finalmente, entre 1994-96, o terceiro subperíodo foi dominado por uma trajetória declinante do nível geral de preços, em resposta, num primeiro momento, à convergência das taxas de inflação domésticas com as taxas internacionais, fruto, em grande medida, da abertura comercial e financeira ao exterior, e num segundo plano, à engenharia econômica de desindexação dos contratos promovida pelo Plano Real.⁶⁴

Mesmo sob a influência deste ambiente macro de estabilidade monetária, a indústria continuou a perder postos de trabalho, apresentando taxas negativas de crescimento do pessoal ocupado entre 1994-96, o que deixou o setor com uma participação inferior a 20% do total em 1996. Também negativas foram as taxas de crescimento anual da população ocupada na agropecuária para este terceiro subperíodo, sob influência de um conjunto articulado de constrangimentos macroeconômicos. O setor serviços, por seu turno, realizou importante função absorvedora de mão de obra na década de 90. Como reflexo de taxas sempre positivas de crescimento de seu pessoal ocupado, particularmente no biênio 1994-95, a participação deste setor no emprego total cresceu algo como 11,1% entre 1990-96. Desde 1990, portanto, este segmento passa a empregar mais da metade da população ocupada no país, consolidando uma grande mudança das inserções setoriais sobre a trajetória pretérita de desenvolvimento da economia brasileira, cujo estudo desagregado dos números por complexos da atividade econômica pode fornecer importante contribuição ao entendimento dos fenômenos recentes do emprego no Brasil.

⁶⁴ O desenvolvimento completo deste argumento pode ser visto em Cardoso Jr. & Mattos (1998).

Assim, há que se notar, pela tabela 5, que o comportamento do pessoal ocupado apresenta particularidades importantes dentre os complexos industriais selecionados. Entre as similaridades, é preciso destacar o fato de todos eles terem expandido os postos de trabalho na trajetória de economia fechada e alta inflação entre 1985-90. Em termos percentuais, o crescimento mais significativo foi o do complexo Eletro-Eletrônico (23%), seguido de Alimentos, Bebidas e Fumo (19%) e Papel, Editorial e Gráfico (16,6%). O menor crescimento foi verificado no complexo Metal-Mecânico e Material de Transporte, com apenas 5,9%.

Tabela 5: Comportamento do Pessoal Ocupado para os complexos do setor industrial - Brasil.

Pessoal Ocupado									
Ind. Extrativo Min. não Metálico			Metal-Mecânico Mat. Transporte			Eletro- Eletrônico			
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	1,5		101,2	3,2		103,0	0,6		88,6
1990	1,5	7,7	100,0	3,1	5,9	100,0	0,6	23,0	100,0
1991	1,4	-7,1	92,2	2,8	-9,4	89,9	0,5	-14,3	85,1
1992	1,3	-5,6	86,7	2,6	-7,4	83,0	0,4	-19,3	68,4
1993	1,3	-0,8	85,5	2,5	-2,9	80,1	0,4	-3,3	65,7
1994	1,2	-3,5	81,4	2,5	2,0	80,6	0,4	8,6	70,5
1995	1,2	-4,7	76,6	2,5	-1,0	78,7	0,5	3,7	72,1
1996	1,1	-9,7	70,7	2,5	-2,4	78,7	0,4	-8,1	67,8
tx me aa	1,3	-5,2		2,6	-3,5		0,5	-5,4	
Madeireiro			Papel, Papelão Editorial e Gráfico			Químico, Petroq. Farm. Borracha e Plástico			
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	1,5		102,3	0,7		93,5	1,3		98,3
1990	1,5	6,5	100,0	0,8	16,6	100,0	1,3	10,9	100,0
1991	1,4	-7,2	92,1	0,8	-2,3	97,0	1,3	-2,3	97,0
1992	1,3	-6,7	85,6	0,7	-1,9	94,8	1,2	-5,9	91,0
1993	1,4	7,6	91,5	0,7	-6,9	87,6	1,2	-2,3	88,3
1994	1,4	1,4	91,5	0,7	4,5	90,4	1,1	-3,0	84,6
1995	1,4	1,6	91,8	0,7	1,5	90,5	1,1	-1,1	82,5
1996	1,4	1,5	95,4	0,7	-2,6	90,2	1,1	-4,2	80,9
tx me aa	1,4	-0,3		0,7	-1,3		1,2	-3,1	
Têxtil, Couros Calçados			Alimentos, Bebidas e Fumo			Construção Civil			
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	4,2		98,7	2,3		91,6	6,6		97,8
1990	4,3	10,4	100,0	2,5	19,0	100,0	6,7	11,5	100,0
1991	4,0	-6,2	93,1	2,5	3,5	102,7	6,2	-6,5	92,8
1992	3,8	-4,2	88,8	2,6	1,1	103,4	5,8	-6,3	86,7
1993	4,0	4,2	92,0	2,5	-2,2	100,5	6,0	2,9	88,6
1994	3,9	-0,1	90,7	2,5	1,2	100,4	5,8	-1,9	85,8
1995	3,8	-1,9	87,8	2,5	2,4	101,5	5,6	-1,6	83,4
1996	3,6	-6,7	83,8	2,5	-3,8	99,9	5,9	2,4	87,4
tx me aa	3,9	-2,5		2,5	0,4		6,0	-1,8	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Taxa de crescimento real. Valor de 1990 calculado com base em 1985; demais valores com relação ao ano anterior.

(3) Índice de evolução, com 1990 = 100.

No segundo subperíodo, a abertura comercial e a recessão do início da década alteraram drasticamente o comportamento do pessoal ocupado entre os complexos industriais. Com exceção do complexo Alimentar, Bebidas e Fumo, todos os demais promoveram queda de emprego entre 1990-92, com recuperação bastante diferenciada no subperíodo 1994-96. Embora nenhum dos complexos industriais tenha retornado ao nível de emprego do início da década, é preciso destacar aqueles que tiveram alguma recuperação após a recessão.

O complexo de Alimentos foi o único a praticamente manter o mesmo nível de emprego, embora tenha anunciado sua maior queda (3,8%) em 1996. Também o complexo Madeireiro, depois do choque recessivo, conseguiu fazer crescer o seu pessoal ocupado, ainda que em 1996 ainda estivesse cerca de 5% abaixo do nível obtido em 1990. O complexo da Construção Civil, maior empregador industrial do país, apresentou decréscimos sucessivos de pessoal ocupado entre 1990-95, apenas retomando taxas positivas em 1996 (2,4%), ano que fez este setor acumular perda da ordem de 12,6% na década.

Os complexos Eletro-Eletrônico e do Papel-Gráfico, justamente dois dos que mais tinham crescido na segunda metade da década passada, e que anunciavam uma recuperação no crescimento do pessoal ocupado no biênio 1994-95, voltaram a ter taxas negativas em 1996, apontando para a entrada da economia brasileira em uma nova fase recessiva, como reflexo da crise internacional deflagrada em fins de 1995. Na mesma direção estavam os complexos Ind. Extrativo Min. não Metálico; Metal-Mecânico e Mat. Transporte; Químico, Petroquímico, Farmacêutico, de Borracha e Plástico; Têxtil, Couros e Calçados, que continuaram a ter seu contingente de pessoal ocupado reduzido ano após ano, sugerindo que também a abertura comercial, elemento comum da década de 90, possa ter tido papel determinante nas trajetórias específicas de reestruturação industrial destes complexos.

A trajetória descrita pelo pessoal ocupado nos complexos econômicos do terciário foi bem diferente do respectivo comportamento dos complexos industriais. Na verdade, a única semelhança evidente foi o fato de todos os complexos em serviços terem aumentado sua população ocupada entre 1985-90, com destaque para o complexo de Serviços Pessoais, que cresceu 53,2% no primeiro subperíodo. Também expressivo foi o crescimento do pessoal ocupado no complexo de Serviços Distributivos (27%) e no de Serviços Produtivos (18,2%). Os complexos de Serviços Sociais e de Serviços Diversos tiveram taxas de crescimento neste subperíodo similares aos industriais (tabela 6).

Ainda que os segmentos industrial e de serviços tenham revelado, entre 1985-90, uma mesma tendência de incorporação de mão de obra, as semelhanças acabam por aqui, uma vez que, tanto as magnitudes dos aumentos foram bem distintas, quanto as trajetórias de cada complexo

pela década de 90. Com exceção dos Serviços Sociais, que abrangem atividades ligadas a funções públicas, todos os demais tipos de serviços tiveram crescimento expressivo do pessoal ocupado.

Como o terciário é o segmento que mais emprega na economia brasileira, torna-se de fundamental relevância investigar o tipo de inserção que ganhou espaço, como forma de vislumbrar o novo perfil setorial em constituição no país. Ademais, espera-se também mostrar como este fenômeno de mudança setorial das ocupações afeta a dinâmica de repartição da renda numa economia que transita de um ambiente macroeconômico marcado por abertura externa e alta inflação para um de abertura com estabilidade monetária.

Tabela 6: Comportamento do Pessoal Ocupado para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Pessoal Ocupado								
	Serviços Produtivos			Serviços Distributivos			Serviços Pessoais		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾
1985	3,9		92,2	14,5		85,9	9,1		71,1
1990	4,2	18,2	100,0	16,9	27,0	100,0	12,8	53,2	100,0
1991	4,2	1,0	100,3	16,8	0,2	99,5	12,8	0,9	100,1
1992	4,3	2,2	102,1	16,8	0,6	99,7	12,9	1,0	100,8
1993	4,3	0,7	102,1	17,6	5,3	104,3	12,6	-1,1	99,0
1994	4,5	4,5	105,4	18,0	3,9	106,9	13,4	7,2	104,7
1995	4,6	5,1	109,3	18,5	3,9	109,6	14,1	7,2	110,8
1996	4,9	4,0	116,4	18,9	0,1	112,3	14,7	1,4	115,0
tx me aa	4,4	2,9		17,6	2,3		13,3	2,8	
	Serviços Sociais			Serviços Diversos			Total da Economia		
	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	% ⁽¹⁾	tx ⁽²⁾	índice ⁽³⁾	tx ⁽²⁾		
1985	10,0		102,7	7,7		101,8			
1990	9,8	6,1	100,0	7,6	7,1	100,0		9,0	
1991	10,1	4,8	104,0	8,3	10,1	109,3		0,8	
1992	10,6	4,8	108,7	8,3	0,5	109,4		0,4	
1993	10,0	-5,0	102,6	8,5	3,4	112,4		0,6	
1994	9,3	-5,6	95,6	8,9	6,0	117,5		1,3	
1995	8,7	-5,6	89,1	9,3	6,1	123,0		1,4	
1996	9,0	0,7	91,8	9,4	-1,6	123,8		-2,3	
tx me aa	9,6	-1,0		8,6	4,1			0,4	

Fonte: IBGE: elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Taxa de crescimento real. Valor de 1990 calculado com base em 1985; demais valores com relação ao ano anterior.

(3) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Para tanto, cumpre observar que o complexo de Serviços Distributivos, o qual congrega atividades ligadas aos mais variados tipos de comércio, transportes e comunicações, respondeu pelo maior crescimento absoluto de postos de trabalho, saltando de 16,9% para algo como 18,9% a sua participação no volume total de pessoas ocupadas no país entre 1990-96. Neste último ano, apenas para ter um idéia, as atividades ligadas ao comércio representavam cerca de 15% do total, enquanto as atividades ligadas aos transportes e comunicações apresentavam

decréscimo de pessoal ocupado.⁶⁵ Ou seja, ainda que as atividades pertencentes ao complexo de Serviços Distributivos estejam vinculadas a uma demanda das empresas, por mais e melhores canais de distribuição da produção, o fato de atuarem no circuito da circulação de bens e serviços, ao invés do circuito produtivo, acaba por favorecer sobremaneira toda a gama de funções do comércio, cujos postos de trabalho gerados não são exatamente de grande conteúdo tecnológico. Ao contrário, são atividades que exigem qualificações médias e baixas e cujo rendimento médio por ocupado também não é dos mais elevados, como se verá adiante. Em suma, ao ter a maior parte dos trabalhadores do país ocupados em atividades deste tipo, limita-se o potencial setorial de geração de valor adicionado, ainda mais quando se sabe que a produtividade média do trabalho nestas atividades é reconhecidamente baixa, mesmo que de difícil mensuração.⁶⁶

O complexo de Serviços Produtivos, cujas atividades de intermediação financeira e serviços prestados às empresas tendem a crescer em resposta ao dinamismo industrial, uma vez que estão ligadas diretamente ao circuito da produção de mercadorias, expandiu consideravelmente o pessoal ocupado os anos 90 (cerca de 16,4%), apesar do crescimento pífio da indústria como um todo.⁶⁷ No entanto, pode-se perceber ritmos diferenciados de crescimento entre os dois subperíodos desta década. Entre 1990-93, sob a influência da abertura abrupta num contexto interno recessivo e de alta inflação, este complexo de atividades havia aumentado o contingente de pessoas ocupadas em cerca de 2,1% apenas, como reflexo da intensa crise industrial. Entre 1994-96, por outro lado, o aumento do pessoal ocupado em serviços distributivos foi da ordem de 4,5% ao ano, num ambiente macro de abertura e estabilização, certamente mais favorável à efetivação de processos de reestruturação produtiva e organizacional, que teve como uma das principais características a terceirização dos serviços auxiliares antes internalizados nas grandes empresas industriais. Esta suspeita pode ser confirmada pelo fato de que as atividades de serviços prestados às empresas (tais como seguros, consórcios, serviços de segurança, comunicação e publicidade) tiveram crescimento mais expressivo de pessoal ocupado que as atividades ligadas à intermediação financeira, as quais, por sua vez, na verdade promoveram um forte corte de postos de trabalho por conta da reestruturação bancária (automação e informatização) e também por causa da queda da inflação em período recente.⁶⁸

⁶⁵ Informações ao nível dos 42 setores da classificação IBGE podem ser vistas nas tabelas do Apêndice.

⁶⁶ O tópico 2.2.2 adiante trata especificamente da questão da produtividade do trabalho.

⁶⁷ O crescimento do segmento industrial entre 1990-96 em termos de Valor Adicionado foi apenas de 2,6%, como se viu no item anterior.

⁶⁸ As tabelas do Apêndice trazem informações ao nível dos 42 setores IBGE. No caso dos setores pertencentes ao complexo Distributivo (intermediação financeira e serviços prestados às empresas), é possível verificar que o primeiro

Tendo em vista, até aqui, apenas as mudanças setoriais do pessoal ocupado em atividades dos complexos de Serviços Produtivos e Distributivos, pode-se notar que o emprego tem migrado para postos de trabalho daqueles setores que possuem os menores requerimentos em termos de qualificação da mão de obra, baixa produtividade em termos do valor adicionado por pessoa ocupada e baixa remuneração média, ou seja, os setores do comércio em suas mais variadas formas (com destaque para as ocupações do comércio de alimentos, vestuário e ambulante, que empregam mais de um milhão de pessoas cada um). Mesmo os Serviços Produtivos, que concentrariam os melhores postos de trabalho em termos dos atributos acima mencionados, têm expandido o emprego das atividades de prestação de serviços às empresas (com destaque para as ocupações dos serviços de segurança, serviços jurídicos e de contabilidade, que juntos empregam mais de um milhão de pessoas), em detrimento das atividades de intermediação financeira, de maior conteúdo tecnológico.

Esta também parece ser a tendência das ocupações em ascensão no complexo de Serviços Pessoais, que concentra atividades ligadas não às demandas das empresas, mas fundamentalmente às demandas privadas das famílias, como os serviços de hospedagem, restaurantes, reparação, diversão, decoração, jardinagem, emprego doméstico, assistência técnica etc. Também estão incluídas neste conjunto as atividades ligadas aos serviços privados de educação e saúde, pois embora sejam de conteúdo ocupacional bem distinto, também atendem à procura particular das famílias. O conjunto destas atividades seguiu um comportamento parecido com o dos Serviços Produtivos, isto é, crescimento pífio do pessoal ocupado no subperíodo 1990-93, mas crescimento acelerado no subperíodo subsequente, à taxa de 5,2% ao ano, em presença de um ambiente de estabilidade e abertura externa. Tal comportamento fez elevar a participação do complexo de Serviços Pessoais, no total de pessoas ocupadas, de 12,8% no primeiro ano da década, para algo como 14,7% em 1996. Dentre os principais serviços prestados às famílias destacam-se o emprego doméstico remunerado (que ocupava mais de 5 milhões de pessoas em 1996), os serviços de bares e restaurantes (com mais de 2 milhões em 1996) e os serviços de assistência técnica (mais de 1 milhão). As atividades privadas de ensino e saúde empregavam também em 1996 aproximadamente 2 milhões de pessoas.⁶⁹

deles teve reduzida sua participação, em termos de pessoal ocupado, de 1,7% do total empregado em 1990 para algo em torno a 1,3% do total em 1996, enquanto, de outro lado, serviços prestados às empresas teve expandida sua participação, no mesmo período, de 2,5% para 3,6% do total de pessoas ocupadas.

⁶⁹ Todos estes dados se referem a PNAD de 1996. Acerca das novas inserções ocupacionais nos anos 90, ver Pochmann (1998a e 1998b).

O complexo de Serviços Sociais abrange toda a gama de serviços públicos das 3 instâncias de poder (executivo, legislativo e judiciário) nas três instâncias do Estado (governos federal, estaduais e municipais), além das funções de polícia e dos serviços públicos de educação e saúde. É responsável por um contingente de pessoas ocupadas que oscila entre 9% e 10% do total empregado no país, mas ao contrário da trajetória de crescimento descrita pelas ocupações pertencentes aos outros serviços, o complexo de Serviços Sociais tem apresentado queda sistemática de pessoal ocupado desde 1993, provavelmente como reflexo da crise fiscal mais geral da União e dos governos locais, que os tem impulsionado a realizarem reformas administrativas desarticuladoras das políticas públicas, calcadas no desalento e dispensa de funcionários. Não obstante a queda de pessoal ocupado para o conjunto destas atividades, é possível identificar algumas que isoladamente estão sofrendo incorporação de quadros, com destaque para as funções ligadas às administrações municipais, polícias militar e civil e serviços públicos de ensino e saúde.

Por fim, o complexo de Serviços Diversos, que assim foi definido por reunir atividades de caráter não mercantil (como fundações, instituições estrangeiras sem fins lucrativos, associações civis e comunitárias, organizações não governamentais, culturais, esportivas e religiosas, partidos políticos, consulados e embaixadas), ou de difícil enquadramento nas tipologias anteriores (como serviços diversos, loterias e administração de imóveis), tem sido responsável pela absorção de um montante significativo de pessoas. Entre 1990-96, o conjunto destas atividades expandiu-se em cerca de 23,8%, o maior crescimento relativo entre todos os complexos da atividade econômica. A sua participação na incorporação de pessoas, na casa dos 9,4% do total em 1996, por representar um volume expressivo em relação à indústria e em relação ao núcleo dos serviços produtivos (intermediação financeira), distributivos (comunicações e transportes) e sociais (educação, saúde e segurança), sugere que a grande massa de ocupados no Brasil esteja se concentrando em atividades não diretamente ligadas à promoção do crescimento econômico sustentável no tempo.⁷⁰

As evidências até o momento apresentadas em relação à repartição do pessoal ocupado pelos diversos complexos da atividade econômica indicam uma mudança sensível na composição setorial do emprego. Embora o crescimento dos serviços seja fenômeno relativamente recente, datando apenas da segunda metade da década de 80 uma pronunciada elevação de sua participação no total do emprego gerado internamente, tão somente nos anos 90 é que se

⁷⁰ Um estudo recente confirma esta conclusão, ao afirmar que o Brasil "tenderia a se distinguir da estrutura ocupacional das economias avançadas, pois apresentaria alta concentração de trabalhadores nas ocupações profissionais inferiores e baixa concentração nas ocupações profissionais intermediárias e superiores" (Pochmann, 1998b: 05).

configura uma situação de fato evidente de migração do pessoal ocupado nas atividades industriais para os setores do terciário.⁷¹

No caso específico do Brasil, a radicalidade com que se processaram as transformações no emprego setorial sugere que não se tratava de um deslocamento natural da população ativa em direção aos empregos típicos de uma sociedade capitalista moderna, ainda que de fato a maior parte dos trabalhadores dos países industrialmente desenvolvidos estejam concentrados nos setores da atividade econômica ligados aos serviços. Não se pode confundir um maior peso do terciário na composição do emprego com um nível necessariamente superior de desenvolvimento da economia, como num tipo de análise mecanicamente importada da experiência dos países centrais.

A experiência da industrialização e da urbanização no bojo do processo de desenvolvimento da economia brasileira mostra que o crescimento do emprego no setor terciário responde apenas em parte ao processo normal de desenvolvimento das atividades industriais e agropecuárias, podendo ser, nos anos 90 principalmente, explicado em grande parte pela atrofia dos setores industriais, isto é, pela incapacidade de o ritmo e intensidade do crescimento industrial absorver a força de trabalho em idade ativa que a cada ano se incorpora ao mercado de trabalho urbano.

No Brasil, *"o crescimento nos serviços é uma resposta à oferta de mão de obra que não é absorvida em outros setores e que, desta maneira, procuram postos de trabalho inferiores"* (Melo et alii, 1998: 27). Daí que as taxas de desemprego aberto da economia brasileira, postas em um patamar mais elevado na década de 90, somente não têm sido ainda maiores por conta do papel absorvedor de mão de obra que esteve sendo desempenhado pelos setores do comércio e dos serviços até 1996, operando como um elemento anticíclico à crise mais geral do emprego industrial urbano no país.⁷²

⁷¹ Estudos recentes sobre a dinâmica do emprego nos países da OCDE apontam para a existência de elasticidade produto-emprego negativa para alguns países europeus nos anos 90, notadamente nos seus setores primário e secundário da atividade econômica. O setor terciário, por sua vez, tem apresentado elasticidade positiva elevada, mas decrescente no tempo, de forma que a capacidade de absorção de força de trabalho pelo terciário parece declinar no longo prazo, com efeitos nefastos sobre o desemprego aberto. A respeito, ver Piacentini & Pini (1998).

⁷² O setor serviços, que tinha expandido o emprego à taxa de 3,4% ao ano no biênio 1994/95, apresentou um crescimento de apenas 0,6% em 1996. E este resultado não veio em benefício dos setores industriais, que em 1996 continuaram a perder postos de trabalho (- 2,8%). Dados da PNAD/96 também apontam para uma reversão desta tendência de crescimento do emprego nos serviços e comércio, configurando uma situação preocupante que se reflete no aumento das taxas de desemprego aberto.

c) total de remunerações.

O conjunto de remunerações dos empregados corresponde, nesta pesquisa, à soma da parcela de rendimentos do trabalho mais contribuições sociais efetivas, tal qual presente nos quadros sobre 'componentes do valor adicionado' fornecidos pelo IBGE. A opção em trabalhar com o total de remunerações, ao invés de fixar-se simplesmente na massa de rendimentos, deve-se à crença de que, assim procedendo, já se está assumindo que os pagamentos efetuados pelos empregadores aos institutos previdenciários (oficiais e privados), em nome de seus empregados, foram devidamente incluídos nos cálculos.⁷³

Isto posto, é preciso esclarecer, desde logo, que este item tratará tão somente do comportamento da 'massa de remunerações', segundo aquela mesma periodização feita acima para estudar o valor adicionado e o pessoal ocupado. Não se preocupará, por enquanto, com as especificidades do movimento tipificado das remunerações, isto é, com a forma da 'distribuição pessoal' que existe entre diferentes trabalhadores, nos diversos complexos nos quais se situam, tarefa esta que será cumprida no próximo capítulo.

Este tratamento se justifica porque na concepção teórica deste trabalho, a distribuição funcional da renda, num sentido lógico, 'precede e condiciona' o perfil da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho. Na medida em que a distribuição funcional seja determinada por fatores exógenos ao conjunto de atributos pessoais da mão-de-obra, ligados à dinâmica de operação do sistema econômico como um todo, mais particularmente, aos determinantes do valor adicionado setorial, estabelece o limite superior para a massa de remunerações que 'vai ser' distribuída.⁷⁴ Assim, após ter estudado o comportamento efetivo da massa de remunerações pelos diversos complexos da economia, buscando identificar suas particularidades mais marcantes, poder-se-á passar ao estudo de como tal massa de rendimentos se distribui diferentemente pela população ocupada, segundo, basicamente, o complexo econômico ao qual pertence e a posição na ocupação que preenche.⁷⁵

A tabela 7 mostra o comportamento da massa de remunerações de forma agregada para os grandes segmentos da atividade econômica no Brasil em período recente. Pode-se constatar, à

⁷³ O IBGE define 'salários e ordenados' como os valores recebidos pelos empregados em contrapartida ao trabalho realizado, em moeda ou em mercadorias. Por sua vez, 'contribuições sociais efetivas' são definidas como "todos os pagamentos por conta do empregador e em nome de seus empregados aos institutos oficiais de previdência e às previdências privadas, necessários para garantir o acesso a seus benefícios" (IBGE, 1997a: 301).

⁷⁴ Este ponto já foi desenvolvido no capítulo primeiro da dissertação.

⁷⁵ Como foi visto no capítulo primeiro, a concepção teórica deste trabalho privilegia mais os atributos ligados à inserção setorial e à posição na ocupação dos trabalhadores, como determinantes em primeira ordem da distribuição pessoal, que os atributos de ordem individual, como nas teorias de filiação neoclássica, particularmente a Teoria do Capital Humano.

primeira vista, que enquanto a massa de remunerações relativas ao segmento agropecuário se manteve praticamente estagnada na década de 90, ela se reduziu consideravelmente para o segmento industrial e apresentou forte elevação para o segmento terciário da economia. Estes resultados gerais revelam-se particularmente interessantes quando se observam os dados de maneira mais criteriosa.

Tabela 7: Comportamento das Remunerações para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Remunerações*					
	Agropecuária		Indústria		Serviços	
	% ⁽¹⁾	Índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	Índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	Índice ⁽²⁾
1985	5,2	186,1	34,0	133,1	60,8	84,8
1990	2,8	100,0	25,6	100,0	71,6	100,0
1991	2,9	102,2	25,9	101,2	71,3	99,5
1992	2,9	103,8	24,2	94,8	72,9	101,7
1993	3,1	110,3	23,5	91,9	73,4	102,5
1994	3,0	108,8	23,4	91,3	73,6	102,8
1995	2,9	102,8	22,3	87,3	74,8	104,4
1996	2,8	100,1	21,3	83,4	75,9	105,9

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

Entre 1985-90, quando a economia brasileira atravessava pequenos ciclos de crescimento e recessão, envoltos num regime altamente inflacionário, o peso das remunerações do segmento agropecuário decresceu violentamente, cerca de 86,1% em relação ao total, o que fez sua participação se reduzir de 5,2% em 1985 para tão somente 2,8% em 1990. Este fenômeno esteve associado, como já visto, a uma queda de aproximadamente 46,3% da participação do valor adicionado agropecuário durante este mesmo subperíodo, e a uma queda de 25,1% da participação do seu pessoal ocupado no total da economia. Apenas com estes números dá para notar uma redução do rendimento médio por ocupado na agropecuária e concluir que a distribuição funcional deve ter se alterado em favor da massa de lucros.

Fenômeno oposto deve ter se processado nos segmentos industrial e terciário durante 1985-90, embora com intensidades bastante diferentes entre eles. No caso da indústria, a queda de 33,1% do peso das remunerações industriais esteve associada a uma queda de valor adicionado da ordem de 16% e um acréscimo de pessoal ocupado em torno de 1,6%. Com estes dados, é possível dizer que houve uma queda dos rendimentos reais dos ocupados na indústria, mas sem informações sobre o comportamento da massa de lucros, nada ainda é permitido dizer sobre o movimento que assumiu a distribuição funcional da renda. No início da década de 90, o peso das remunerações industriais no total de remunerações geradas pela economia brasileira havia decrescido de 34% em 1985 para algo como 25,6% em 1990, ou seja, uma queda significativa se

comparada ao ligeiro crescimento da participação do pessoal ocupado na indústria em relação ao total, no mesmo subperíodo.

Quanto ao segmento terciário, por outro lado, é possível afirmar que houve uma mudança na distribuição funcional em favor das remunerações durante este subperíodo, pois o crescimento da participação do pessoal ocupado de 11,7% foi acompanhado de um incremento mais que proporcional da massa de remunerações correspondentes (15,2%), para uma expansão em torno de 14,1% do valor adicionado. O peso das remunerações dos serviços no total saltou então de 60,8% em 1985 para cerca de 71,6% em 1990.

A década de 90 se inicia, portanto, com um movimento distributivo que, aparentemente, apenas favorece os rendimentos dos trabalhadores ocupados nos serviços, em detrimento dos rendimentos do pessoal ocupado na agropecuária. A trajetória descrita pelas remunerações do segmento primário da economia é a única a comportar-se ciclicamente ao longo dos anos estudados. Entre 1990-93, enquanto a economia nacional iniciava seu processo de abertura ao exterior, o valor adicionado da agropecuária regredia (-16,5%) ao mesmo tempo em que o pessoal ocupado crescia (+2,6%), ainda que num ritmo menor que o aumento da respectiva massa de remunerações (+10,3%), em evidência a um processo de relativa melhora distributiva diante do quadro de deterioração do subperíodo anterior. Depois, entre 1994-96, há nova inflexão neste comportamento, já que enquanto o valor adicionado agropecuário voltou a crescer, o seu pessoal ocupado tomou a cair, só que agora, mais do que a queda da correspondente massa de remunerações, de forma que, embora tenha sido possível um incremento no nível de rendimentos médios, certamente deve ter piorado a distribuição funcional neste segmento da economia brasileira.

No caso da indústria, por sua vez, também existiu piora na distribuição funcional da renda ao longo do período 1990-96, pois em termos agregados este segmento foi perdendo participação de forma persistente na composição total das remunerações, de 25,6% em 1990 para apenas 21,3% em 1996, ou seja, um decréscimo da ordem de -16,6% nestes anos. Como este resultado foi seguido de uma queda do pessoal ocupado industrial, em magnitude praticamente igual (-14,9%), para um crescimento ainda que ínfimo do valor adicionado (+2,6%), então certamente o movimento distributivo dever ter favorecido aos lucros.

Uma performance oposta às anteriores foi obtida pelo segmento dos serviços, cuja massa de remunerações sustentou uma trajetória de crescimento praticamente contínua entre 1990-96. A distribuição funcional deve ter se movido em direção às remunerações porque o crescimento de 5,9% do conjunto de rendimentos esteve acompanhado de uma expansão de cerca de 11,1% do

peçoal ocupado, para uma queda aproximada de -2,6% do valor adicionado nos anos analisados da década.

A análise por complexos da atividade econômica pode clarificar melhor as afirmações feitas até aqui. No caso dos complexos do segmento industrial, é possível perceber que a tendência geral de queda da massa de remunerações foi um fenômeno sem exceções entre 1985-90, como mostra a tabela 8. Isto, num contexto de redução menos que proporcional do valor adicionado para a maioria dos respectivos complexos industriais, indica que de fato deve ter havido uma queda dos rendimentos médios dos ocupados nesses complexos, a saber, Metal Mecânico e Material de Transporte; Eletro-Eletrônico; Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plásticos; Alimentos, Bebidas e Fumo; e Construção Civil. Quanto aos demais complexos industriais, os quais apresentaram uma queda de valor adicionado mais que proporcional à queda verificada para as respectivas massas de remunerações, não é possível delinear, simplesmente com essas informações, nenhuma tendência apriorística para o comportamento dos rendimentos médios de seus ocupados entre 1985-90.

Durante os anos estudados da década de 90, por sua vez, dá para perceber um movimento persistente de queda de participação da massa de remunerações em sete dos nove complexos industriais selecionados: Têxtil, Couros e Calçados (-41,3%); Eletro-Eletrônico (-30,7%); Industrial Extrativo e Mineral não Metálico (-25,3%); Construção Civil (-21%); Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plásticos (-19,9%); Metal Mecânico e Material de Transporte (-19,3%); Madeireiro (-10,5%). As pequenas flutuações ao longo dos anos não foram suficientes para evitar a tendência geral de queda das remunerações nestes complexos, justamente quando também caíram consistentemente as participações do pessoal ocupado no total. E embora se possa afirmar que para a indústria como um todo a distribuição funcional deve ter prejudicado o conjunto de remunerações, o resultado em termos dos seus distintos complexos só poderá estar concluído com o estudo feito a frente sobre o comportamento da massa de lucros.

Tabela 8: Comportamento das Remunerações para os complexos do setor industrial - Brasil.

	Remunerações*					
	Ind. Extrativo Min. não Metálico		Metal-Mecânico Mat. Transporte		Eletro- Elettrônico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	2,2	141,8	9,5	159,5	1,8	130,3
1990	1,5	100,0	6,0	100,0	1,4	100,0
1991	1,5	101,4	6,0	101,3	1,2	89,6
1992	1,4	92,6	5,4	90,4	1,0	69,9
1993	1,2	81,4	5,0	84,6	0,9	66,3
1994	1,2	81,0	5,3	86,5	1,0	71,4
1995	1,2	78,5	5,2	87,8	1,0	75,5
1996	1,1	74,7	4,8	80,7	1,0	69,3
	Madeireiro		Papel, Papelão Editorial e Gráfico		Quím. Petroq. Farm. Borracha e Plástico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
	1985	1,0	119,3	1,3	117,0	4,6
1990	0,8	100,0	1,1	100,0	3,3	100,0
1991	0,7	88,6	1,2	106,1	3,5	106,8
1992	0,6	72,9	1,1	99,4	3,2	98,1
1993	0,7	79,9	1,0	92,0	3,0	91,9
1994	0,7	85,8	1,0	92,0	2,8	87,0
1995	0,8	94,0	1,1	99,3	2,7	83,7
1996	0,7	89,5	1,1	100,8	2,6	80,1
	Têxtil, Couros Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
	1985	3,0	139,4	3,1	132,3	5,1
1990	2,1	100,0	2,3	100,0	3,9	100,0
1991	2,0	93,5	2,7	114,0	3,7	96,2
1992	1,7	78,7	2,7	113,6	3,5	89,1
1993	1,7	78,8	2,4	103,3	3,2	82,8
1994	1,6	77,0	2,5	104,7	3,0	77,8
1995	1,5	70,7	2,4	103,0	2,8	70,8
1996	1,2	58,7	2,3	100,1	3,1	79,0

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

O mesmo não é necessário para as primeiras conclusões acerca dos complexos do terciário, uma vez que as evidências já disponíveis, aliadas aos dados da tabela 9, permitem comprovar um movimento distributivo em favor das remunerações, ao longo de todos os subperíodos analisados, ainda que os comportamentos por complexos tenham sido distintos entre si.

Entre 1985-90, houve uma expansão da massa de remunerações ligadas aos Serviços Sociais (+29%), Serviços Pessoais (+20,9%) e Serviços Produtivos (+8,7%), enquanto, por outro lado, ocorria um pequeno decréscimo das remunerações junto aos Serviços Distributivos (-14,1%) e infimo para os Serviços Diversos (-0,6%). Ou seja, embora o saldo global deste subperíodo tenha sido positivo para o conjunto de rendimentos do segmento terciário como um todo, percebe-se

diferenças importantes de comportamento entre os complexos, as quais impedem, ainda, conclusões definitivas sobre o movimento da distribuição funcional em cada um deles. No entanto, com as informações existentes até o momento, é possível dizer que os rendimentos médios dos ocupados nos Serviços Sociais deve ter crescido entre 1985-90, pois o grande aumento da massa de remunerações esteve associada a uma queda do pessoal ocupado, o mesmo valendo para o complexo de Serviços Produtivos, ainda que em menor intensidade. Já o contrário deve ter acontecido com os Serviços Distributivos, pois a redução da massa de remunerações esteve associada a um aumento do seu pessoal ocupado.

Tabela 9: Comportamento das Remunerações para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Remunerações*									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	12,9	91,3	15,1	114,1	5,2	79,1	24,8	71,0	2,8	100,6
1990	14,1	100,0	13,2	100,0	6,6	100,0	35,0	100,0	2,8	100,0
1991	15,8	112,0	13,5	102,2	7,1	107,5	31,9	91,4	2,9	105,6
1992	20,4	144,5	13,2	99,7	7,4	112,5	28,9	82,8	2,9	106,2
1993	22,6	160,3	12,9	97,5	6,7	102,4	28,3	81,0	2,9	104,5
1994	17,4	123,8	13,0	97,8	7,2	108,8	33,1	94,7	3,0	107,6
1995	14,1	99,9	12,7	96,0	7,4	112,4	37,3	106,7	3,3	120,3
1996	13,5	96,0	13,8	104,5	8,5	128,8	36,7	105,0	3,3	120,2

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

Nos anos 90, o movimento geral de expansão da massa de remunerações para o conjunto do segmento terciário continuou apresentando dinâmicas diferenciadas entre os seus complexos econômicos. Na verdade, todos os complexos dos serviços sofreram flutuações importantes entre 1990-96, mas sem que fosse possível identificar um comportamento cíclico uniformizador entre eles.

O complexo de Serviços Sociais, que concentrava a maior massa de remunerações entre todos os demais da economia (mais de 1/3 do total), apresentou, entre 1990-93, uma redução severa de participação, a qual, ligada à expansão do pessoal ocupado, deve ter gerado uma retração nos rendimentos médios de seus ocupados. Depois, entre 1994-96, pode ter havido recuperação dos rendimentos médios, uma vez que a queda de participação do pessoal ocupado veio acompanhada de crescimento do conjunto de remunerações.

O complexo de Serviços Pessoais, embora tenha continuado a expandir sua participação no total de remunerações pela década de 90 (+28,8% entre 1990-96), foi o complexo que menos contribuiu para a geração de rendimentos do trabalho, dentre os principais complexos do

segmento terciário, com participação média nos anos 90 de algo em torno a 7,2% do total. Este fato certamente influiu diretamente no baixo nível de rendimentos médios das atividades deste complexo, ainda mais considerando que o mesmo concentra cerca de 14% de todo o pessoal ocupado na economia brasileira nesta década. Apesar de baixos, os rendimentos médios devem ter crescido entre 1990-96, porque a expansão do pessoal ocupado foi menor que a da massa de remunerações.

O complexo de Serviços Produtivos, por sua vez, apresentou dois momentos bem definidos na década de 90. Entre 1990-93, quando ainda vigia um ambiente altamente inflacionário no país, a sua massa de remunerações cresceu violentamente acima do crescimento do pessoal ocupado, o que deve ter possibilitado uma sensível expansão dos rendimentos médios correspondentes. Depois, entre 1994-96, em um contexto de estabilidade monetária, houve uma retração igualmente violenta do conjunto de remunerações, fazendo o peso deste complexo no total da economia voltar a níveis da década de 80.

O complexo de Serviços Distributivos foi outro cujo peso no total de remunerações oscilou na casa dos 13% ao final do período estudado (em 1996). Mas sua trajetória pela década de 90 foi menos traumática que a dos demais complexos dos serviços, pois apresentou uma expansão de apenas 4,5% entre 1990-96, insuficiente para recompor a situação verificada em 1985. Considerando ainda o crescimento de 12,3% do seu pessoal ocupado no mesmo período e o grande peso que representa no total de ocupações (cerca de 19%), pode-se traçar um quadro de baixo nível de rendimentos médios para suas atividades, com tendência de queda pela década de 90.

Por fim, o complexo de Serviços Diversos, que praticamente não tinha se alterado entre 1985-90, apresentou a segunda maior taxa de crescimento dentre todos os complexos econômicos, cerca de 20,2% no período 1990-96. Este crescimento foi praticamente igual ao verificado para seu pessoal ocupado no mesmo período, mas muito menor que o crescimento devido ao valor adicionado, com o que a distribuição funcional moveu-se certamente em direção aos lucros.

d) excedente operacional bruto.

O excedente operacional bruto (EOB) é tratado nesta pesquisa como uma boa aproximação à massa de lucros gerada no sistema econômico pelo conjunto de atividades nele existente. Em termos operacionais, ele foi calculado como um saldo proveniente do valor adicionado bruto, descontado do total de remunerações pagas aos trabalhadores, dos rendimentos obtidos pelos autônomos e do total de impostos sem os subsídios.⁷⁶

A tabela 10 traz informações do comportamento do EOB para os grandes segmentos da atividade econômica. Em primeiro lugar, é possível comprovar as afirmações feitas no item anterior acerca do movimento tendencial da distribuição funcional da renda para os três grandes segmentos econômicos, ao longo dos subperíodos estudados.

Tabela 10: Comportamento do EOB para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Excedente Operacional Bruto*					
	Agropecuária		Indústria		Serviços	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	14,3	115,9	41,7	99,5	44,1	96,2
1990	12,3	100,0	41,9	100,0	45,8	100,0
1991	11,3	91,6	39,5	94,3	49,3	107,5
1992	9,4	76,2	38,6	92,1	52,1	113,8
1993	8,5	69,2	38,0	90,8	53,5	116,7
1994	14,8	120,5	44,4	105,9	40,8	89,1
1995	15,5	126,1	44,2	105,6	40,3	87,9
1996	13,8	112,1	43,9	104,9	42,3	92,3

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) EOB exclui rendimentos dos autônomos.

Entre 1985-90, no tocante ao segmento agropecuário, de fato a distribuição funcional favoreceu a massa de lucros, pois enquanto houve reduções drásticas do pessoal ocupado e da respectiva massa de remunerações (na ordem de 86% do total), a massa de lucros regrediu muito menos em termos comparativos, cerca de 15,9% apenas. Com isso, o peso do segmento agropecuário na composição total de lucros da economia brasileira caiu de 14,3% em 1985 para 12,3% em 1990.

Neste mesmo subperíodo, apesar da queda de valor adicionado observada na indústria, houve um ligeiro crescimento da massa de lucros, enquanto nos serviços o aumento da massa de lucros

⁷⁶ O IBGE define o EOB como "uma medida do excedente gerado pela produção antes da dedução de quaisquer encargos na forma de juros, rendas ou outros rendimentos de propriedade a pagar sobre ativos financeiros, terrenos ou outros ativos tangíveis" (IBGE, 1997a: 301). O procedimento de cálculo desta pesquisa optou por excluir do EOB os 'rendimentos dos autônomos' em virtude de constituir-se como um 'rendimento misto', do qual a "remuneração pelo trabalho efetuado pelo proprietário de um negócio não pode ser identificada separadamente do seu rendimento como empresário" (IBGE, 1997a: 302).

foi um pouco maior, mas menos que proporcional ao aumento da massa de remunerações e do valor adicionado, com o que se comprova o deslocamento da distribuição funcional em favor das remunerações. Ao início da década de 90, portanto, os segmentos econômicos da indústria e dos serviços compartilhavam quase o mesmo peso na composição da massa de lucros totais gerada pela economia: 41,9% para a indústria e 45,8% para os serviços.

Durante a década de 90, no entanto, modificações importantes na estrutura econômica alteraram de modo não desprezível aquele quadro. Com relação ao segmento agropecuário, a dinâmica cíclica de apropriação de lucros mostrou-se exatamente oposta a das remunerações. Entre 1990-93, caiu violentamente a sua participação na composição global de lucros, de 12,3% em 1990 para apenas 8,5% em 1993. Mas no subperíodo seguinte, entre 1994-96, a massa de lucros do segmento agropecuário voltou a crescer e superou o nível de 1990, em clara evidência de deterioração da distribuição funcional da renda no contexto dos anos estudados.

No segmento industrial também foi possível observar, como balanço geral do período 1990-96, um movimento distributivo em detrimento dos rendimentos do trabalho, ainda que no subperíodo 1990-93 a massa de lucros industriais tivesse regredido quase 10% em consequência do ajuste forçado à recessão e à abertura comercial. Depois, entre 1994-96, já num contexto de estabilidade de preços, o segmento industrial não só recuperou as perdas anteriores como ainda fez crescer sua participação na composição total de lucros, saltando de 38% em 1993 para 43,9% em 1996, ou seja, um crescimento de 4,9% em relação a 1990.

Com relação ao segmento terciário, por sua vez, ocorreu um fenômeno distinto dos anteriores. Entre 1990-93, enquanto cresceu o valor adicionado, cresceram simultaneamente as participações de lucros e remunerações nos respectivos totais, ainda que em magnitudes diferentes. Ou seja, neste subperíodo, há um movimento de maior apropriação de lucros, pois eles crescem a taxas superiores ao valor adicionado, acontecendo o inverso com a massa de remunerações. Esta dinâmica se inverte no subperíodo seguinte (1994-96), quando, num contexto de retração do valor adicionado, a massa de lucros também cai e a de remunerações continua crescendo, mais do que compensando as perdas anteriores, a ponto de a distribuição funcional favorecer os rendimentos do trabalho no balanço global do segmento terciário entre 1990-96. Como resultado global, há uma queda de participação da massa de lucros dos serviços no total gerado pela economia, de 45,8% em 1990 para 42,3% em 1996, o que representa um peso menor que o da indústria neste ano.

É na observação mais detalhada das informações ao nível dos complexos econômicos que compõem os dois principais segmentos da atividade produtiva que se pode perceber as

especificidades mais interessantes do comportamento da massa de lucros na economia brasileira durante os anos pesquisados da década de 90.

Tabela 11: Comportamento do EOB para os complexos do setor industrial - Brasil.

	Excedente Operacional Bruto*					
	Ind. Extrativo		Metal-Mecânico		Eletro-	
	Min. não Metálico		Mat. Transporte		Eletrônico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	5,0	132,5	7,7	96,4	2,3	97,9
1990	3,8	100,0	8,0	100,0	2,3	100,0
1991	3,8	99,7	8,0	100,2	1,9	83,3
1992	3,1	81,8	8,0	100,0	1,6	69,8
1993	2,4	62,1	6,8	84,6	1,5	64,7
1994	2,8	73,3	8,0	99,4	1,9	80,6
1995	2,6	67,3	7,8	97,1	2,3	96,9
1996	2,6	69,1	7,2	89,6	2,1	91,3
	Madeireiro		Papel, Papelão Editorial e Gráfico		Quím. Petroq. Farm. Borracha e Plástico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	1,0	138,0	1,8	220,3	7,4	83,4
1990	0,7	100,0	0,8	100,0	8,8	100,0
1991	0,8	104,6	1,4	162,8	7,4	83,9
1992	0,5	73,0	0,9	107,2	8,4	95,3
1993	0,6	86,8	0,4	52,1	10,8	122,8
1994	0,8	111,2	0,6	72,1	10,2	115,6
1995	0,8	104,3	0,9	112,3	8,5	96,4
1996	0,7	89,9	0,7	87,7	8,0	90,2
	Têxtil, Couros Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	4,0	148,8	4,0	119,5	5,5	66,3
1990	2,7	100,0	3,4	100,0	8,3	100,0
1991	1,9	69,4	3,9	114,8	7,7	91,9
1992	1,9	71,4	3,9	116,2	7,5	90,4
1993	1,5	56,2	3,7	108,9	8,1	97,1
1994	1,5	56,5	4,1	122,1	11,7	139,7
1995	1,4	50,6	3,9	114,1	13,3	159,4
1996	1,3	47,8	4,6	137,5	13,5	161,9

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) EOB exclui rendimentos dos autônomos.

A tabela 11 informa sobre os complexos do segmento industrial. À primeira vista, constata-se a piora da distribuição funcional para os complexos Metal Mecânico e Material de Transporte; Eletro-Eletrônico; Químico, Farmacêutico e Plásticos; e Construção Civil, entre 1985-90, os quais demonstraram queda de pessoal ocupado e da massa de remunerações, mas crescimento da massa de lucros. O mesmo deve ter acontecido com o complexo de Alimentos, Bebidas e Fumo, pois apesar da queda de cerca de 19,5% da massa de lucros, houve queda de 27,1% para o valor adicionado e de 32,3% para a massa de remunerações. No caso dos outros quatro

complexos do segmento industrial, houve queda generalizada de valor adicionado, remunerações e lucros entre 1985-90, com o que ainda é prematuro concluir acerca do comportamento da distribuição funcional.

Com relação ao período 1990-96, evidencia-se uma queda da massa de lucros para sete dos nove complexos industriais selecionados, sendo as exceções os complexos de Alimentos, Bebidas e Fumo e o da Construção Civil, que ao contrário dos demais, expressaram tendência de forte expansão dos lucros. E como estes dois complexos têm grande peso na composição dos lucros industriais, puderam puxar para cima a tendência de crescimento manifesta pelo segmento como um todo. Certamente houve maior concentração de lucros relativamente às remunerações nestes casos porque foram os únicos a apresentar grande expansão do valor adicionado com estagnação (no caso do complexo Alimentar) ou queda (no caso da Construção Civil) da massa de remunerações.

Já dos sete complexos que apresentaram retração de lucros, cabe dizer que quatro deles (Metal-Mecânico e Material de Transporte; Eletro-Eletrônico; Madeireiro; Químico, Petroquímico, Farmacêutico, Borracha e Plásticos) tiveram redução menos que proporcional à redução das respectivas massas de remunerações, o que em contexto de queda generalizada de valor adicionado nestes complexos, indica um movimento distributivo também em favor dos lucros como balanço geral do período 1990-96. Evidentemente, ainda que possa ter havido melhora distributiva nos três complexos restantes (Industrial Extrativo e Mineral não Metálico; Papel, Papelão, Editorial e Gráfico; Têxtil, Couros e Calçados), não foi suficiente para evitar a deterioração global da distribuição funcional da renda para o segmento industrial nos anos estudados.

As informações disponíveis para os complexos do segmento terciário da economia indicam que entre 1985-90 foi a grande queda da massa de lucros dos Serviços Distributivos e Pessoais, em combinação com o comportamento respectivo das remunerações e do valor adicionado em cada um destes complexos, que explicou o deslocamento global da distribuição funcional em direção aos rendimentos do trabalho. Isto porque houve aumento praticamente equivalente dos lucros e das remunerações para o complexo de Serviços Produtivos neste subperíodo (cerca de 9%), enquanto o complexo de Serviços Diversos teve comportamento francamente favorável aos lucros (tabela 12).

Tabela 12: Comportamento do EOB para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Excedente Operacional Bruto*							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	20,5	90,4	15,4	145,8	2,4	156,8	5,7	51,8
1990	22,7	100,0	10,6	100,0	1,5	100,0	11,0	100,0
1991	16,6	73,3	8,5	80,3	2,1	140,1	22,0	199,7
1992	27,6	121,8	7,4	69,5	2,2	142,3	14,9	135,3
1993	34,4	151,5	7,2	67,8	2,6	169,9	9,3	84,7
1994	17,7	78,1	9,0	84,5	2,5	166,7	11,6	105,3
1995	7,5	33,2	9,5	89,9	3,8	246,8	19,4	176,5
1996	5,5	24,2	6,8	64,4	3,2	209,2	26,8	243,2

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) EOB exclui rendimentos dos autônomos.

Entre 1990-96, por sua vez, foram os complexos de Serviços Distributivos e Produtivos que explicaram o direcionamento da distribuição funcional em favor das remunerações, pois experimentaram quedas expressivas de -35,6% e -75,8% nas respectivas massas de lucros. Isto reduziu violentamente a participação dos lucros dos Serviços Distributivos na composição dos lucros totais, que de 10,6% em 1990 passou a 6,8% em 1996, o mesmo acontecendo com o peso dos lucros dos Serviços Produtivos, que caiu de 22,7% em 1990 para 5,5% em 1996.

Em contrapartida, houve grande crescimento das participações dos lucros dos Serviços Pessoais (+109,2%) e Serviços Diversos (+143,2%) no total, contrabalançando a tendência anterior de favorecimento das remunerações no período 1990-96.

e) síntese de VA, PO, Rn e EOB.

A avaliação dos complexos econômicos com base na idéia de 'concentração econômica relativa' esteve ligada a dois objetivos bastante claros. De um lado, pretendeu-se acompanhar os desdobramentos das transformações econômicas mais evidentes do período 1990-96 sobre cada uma das variáveis em estudo (VA, PO, Rn e EOB). Isto foi feito, basicamente, avaliando-se a evolução da contribuição de cada grande segmento e complexo da economia no tocante a cada um dos quesitos investigados. De outro lado, algumas pistas decorrentes da análise anterior puderam ser levantadas para pensar o processo de repartição funcional da renda. Neste caso, a tarefa envolveu a investigação detalhada do comportamento do valor adicionado de cada grande segmento e complexo da economia, bem como do seu pessoal ocupado, a fim de extrair algumas conclusões preliminares acerca da evolução das respectivas massas de remunerações e de lucros. É precisamente esta síntese parcial, visualizada no quadro 1, que se pretende fazer neste

momento, com vistas a antecipar o estudo dos elementos responsáveis pela dinâmica do fenômeno distributivo, no próximo item.

Vale esclarecer, portanto, que não se pretendia, obviamente, deduzir o formato da distribuição funcional de cada um dos complexos somente a partir deste primeiro bloco de indicadores de concentração relativa. Este é um exercício que somente estará concluído ao cabo da análise dos três blocos de indicadores previamente apresentado no Anexo 1.

Não obstante, a partir da observação conjunta dos quesitos estudados, pode-se traçar um primeiro retrato prospectivo para o padrão de distribuição funcional de cada complexo. O quadro 1 fornece uma tentativa de organização dos complexos segundo o grau respectivo de concentração econômica relativa, medida pelas dimensões do valor adicionado, pessoal ocupado, montante de remunerações e massa de lucros. O grau de concentração foi obtido pelo peso médio de cada complexo no total de cada um dos quesitos em questão, tendo como referência o período 1990-96. Eles estão dispostos de modo combinado, numa tentativa de articulá-los segundo o peso respectivo de cada grande segmento e complexos da economia em termos do confronto entre, de um lado, 'contribuição ao total de VA em relação a PO' e, de outro, 'contribuição ao total de Rn em relação a EOB', querendo com isso indicar, tão somente, a importância de cada complexo da economia na geração total do valor adicionado, pessoal ocupado, remunerações e lucros.

Em primeiro lugar, em conformidade com o exposto ao longo da descrição da posição de cada grande segmento diante das variáveis estudadas, ratifica-se que o segmento dos serviços despontou nos anos 90 como o principal conjunto de atividades da economia brasileira. Isto porque foi responsável por quase o dobro da geração de valor adicionado frente ao segmento industrial (e oito vezes a agropecuária), como ainda representou duas vezes e meia a absorção de pessoal ocupado na indústria (e duas vezes na agropecuária). Este enorme contingente de pessoas empregadas nas atividades terciárias foi responsável pela geração de uma massa de remunerações algo como quatro vezes a gerada na indústria e vinte e cinco vezes a gerada na agropecuária. Embora os serviços também tenham estado na liderança do processo global de geração de lucros, sua posição já não foi tão distante da indústria e representou apenas três vezes mais que a agropecuária.

Quadro 1: Grau de Concentração Econômica Relativa por complexo da atividade econômica, segundo o VA, PO, Rn, EOB - Brasil.

	peso médio de EOB maior que peso médio de Rn	peso médio de Rn maior que peso médio de EOB
peso médio de VA maior que peso médio de PO	Segmento Industrial Serviços Produtivos Serviços Diversos Construção Civil Metal-Mecânico Mat. Transporte Químico, Farmacêutico, Plástico Alimentos, Bebidas e Fumo Ind. Extrativo Min. não Metálico Eletro-Eletrônico	Segmento dos Serviços Serviços Sociais Papel, Editorial e Gráfico
peso médio de PO maior que peso médio de VA	Segmento Agropecuário Têxtil, Couros e Calçados	Serviços Distributivos Serviços Pessoais Madeireiro

Obs: O Grau de Concentração Econômica Relativa foi medido pela participação de cada setor no total, calculado pelo peso médio durante os anos 90 (período 1990-96).

As informações acima sugerem que a distribuição funcional da renda esteja francamente voltada para o conjunto de remunerações, no caso dos serviços, enquanto que na indústria e na agropecuária, o estão para o montante de lucros. Este é, então, o sentido rígido da noção de grau de concentração econômica, na medida em que se pode extrair conclusões gerais acerca do perfil de distribuição funcional com base na observação comparativa e conjunta dos principais elementos envolvidos no processo.

Na observação por complexos econômicos, percebe-se, em linhas gerais, que os representantes dos serviços, embora apresentem participações elevadas no valor adicionado total, geram relativamente mais remunerações que lucros, em convergência ao fato de concentrarem contingentes expressivos de mão-de-obra em suas atividades. No entanto, as indicações de que a distribuição funcional esteja favorecendo mais os rendimentos do trabalho que do capital encontram resistências por parte dos complexos de Serviços Produtivos e Serviços Diversos, os quais contribuem mais com lucros que com remunerações, em suas respectivas posições no total.

No caso dos complexos industriais, por sua vez, a tendência geral de que a distribuição funcional esteja voltada mais aos lucros que às remunerações, encontra respaldo notório nos complexos da Construção Civil; Químico-Petroquímico; Ind. Extrativo; Eletro-Eletrônico; Alimentos e Metal-Mecânico. Nestes, o peso dos lucros é consideravelmente maior que a contribuição em remunerações. Já os complexos Têxtil-Calçados; Madeireiro e Papel-Gráfico, ao apresentarem uma ligeira tendência em favor de um maior peso das remunerações, *vis a vis* os lucros, nas

respectivas composições totais, sugerem uma distribuição funcional menos concentrada nestes casos que nos outros.

Isto posto, o próximo passo, realmente importante, é avaliar quais teriam sido as molas propulsoras dos comportamentos descritos acima. Em outras palavras, trata-se de investigar mais de perto a dinâmica da distribuição funcional, à luz de seus elementos de natureza econômica.

Nesta perspectiva, concebe-se a produtividade média do trabalho como condicionante, em primeira ordem, da capacidade de geração de valor adicionado por trabalhador ocupado, em cada complexo da economia. Desta forma, a produtividade é entendida, fundamentalmente, como resultado de uma relação social para a qual concorrem os diversos agentes da produção, tendo em vista a luta pela apropriação de determinado excedente econômico.

Num segundo momento, define-se o *mark up* médio de cada complexo como o condicionante principal da capacidade de apropriação daquele valor adicionado ao longo do processo produtivo. O conceito de *mark up* é entendido, basicamente, como resultado do processo dinâmico de repartição da renda gerada na economia, entre rendimentos do capital (EOB) e rendimentos do trabalho. Neste processo, os rendimentos do capital derivam, exogenamente, das estratégias privadas de formação de preços, enquanto os rendimentos do trabalho são vistos como um resultado derivado da luta distributiva que se inclina em favor do capital. Juntamente com o *mark up*, a relação custos variáveis é considerado outro elemento adicional na identificação da parcela residual da renda devida às remunerações.

2.2.2 – condicionantes estritamente econômicos da distribuição.

A dinâmica com que se desenvolve o processo de repartição da renda em uma economia capitalista pode ser retratada, nos termos deste trabalho, por meio do estudo sumário de três indicadores especialmente construídos para tanto, a saber:

- a) produtividade média do trabalho;
- b) *mark up* médio; e
- c) 'relação custos variáveis' (consumo intermediário / remunerações).

Cabe enfatizar, desde logo, e lembrando a discussão já feita no capítulo 1, que apenas serão abordados os condicionantes da distribuição funcional da renda considerados os mais importantes, de um ponto de vista exclusivamente econômico. Com isso, quer-se dizer que não

será estudada a influência exercida por aqueles aspectos de natureza política, institucional, cultural ou social, ainda que certamente relevantes para a explicação do fenômeno em questão.⁷⁷

Assim como foi feito com os indicadores de concentração econômica relativa, também aqui o estudo percorrerá, em cada um dos itens enunciados, os três níveis de desagregação possíveis, isto é, os grandes segmentos da atividade econômica, os complexos industriais e os complexos do terciário, para o período compreendido entre 1990-96.

a) produtividade média do trabalho.

A discussão sobre os ganhos de produtividade que a economia brasileira teria obtido nos anos 90 ainda não representa uma questão inteiramente conclusa. Alguns estudos recentes (Bonelli, 1996; Carvalho & Bernardes, 1996; Cacciamali & Bezerra, 1997; Sabóia & Carvalho, 1997) apontam para um certo consenso em torno da idéia de que tais ganhos foram realmente efetivos, mas ainda pairam dúvidas sobre a sua real intensidade, sobre as possibilidades concretas de sua sustentabilidade no tempo e também sobre os procedimentos metodológicos mais apropriados de cálculo.⁷⁸

Considerando a controvérsia a respeito, que se desenrolou com mais intensidade na primeira metade da década de 90, é preciso realizar alguns breves comentários sobre o significado que este trabalho confere ao fenômeno da produtividade no Brasil, a fim de fundamentar a opção metodológica aqui adotada, ainda que sem a pretensão de esgotar o assunto.

Depois de ter demonstrado uma imensa capacidade de crescimento da produtividade industrial, da produção real e do pessoal diretamente ligado à produção durante os anos 70, a economia brasileira atravessou a década de 80 com os mesmos indicadores praticamente estagnados.⁷⁹ Já durante os anos 90 observa-se uma retomada do crescimento da produtividade,

⁷⁷ Na verdade, de alguma maneira, estes elementos estão implicitamente considerados na análise, na medida em que o estudo é feito tendo por base já o resultado *ex post* do processo distributivo, e não simulações de comportamento futuro, as quais certamente exigiriam maiores considerações aos determinantes de natureza não estritamente econômica.

⁷⁸ Existem poucos trabalhos a desafiar a crença no aumento efetivo de produtividade do trabalho no Brasil dos anos 90. Um deles, utilizando dados não usuais da GIA/ICMS (Guia de Informação e Apuração do ICMS) para estimar uma *proxy* para o valor adicionado (fiscal) de alguns setores industriais (Material de Transporte, Mecânica e Têxtil) concentrados no Estado de São Paulo, afirma que "a produtividade não cresceu como sugerem os indicadores da PIM-PF combinados com o número de horas pagas da PIM-DG. É evidente que o aumento do conteúdo importado foi um elemento central no estrangimento à elevação do valor agregado, representando sempre uma redução na relação valor adicionado sobre vendas totais" (Pacheco & Pochmann, 1998: 38).

⁷⁹ Entre 1971-80, a produção industrial real cresceu 135,8%, o emprego ligado à produção cresceu 86,8% e a produtividade na indústria cresceu 26,2%. A taxa anual média de crescimento da produtividade industrial foi de 5,6% entre 1971-73 e de 1% entre 1974-80. Nos anos 80, os indicadores de produto industrial real e emprego declinaram na primeira metade da década e estagnaram daí até o final, fazendo com que a taxa anual média de crescimento da

mas de natureza distinta da que orientou os ganhos na década de 70, isto é, com o crescimento da produção industrial descolado do crescimento do pessoal ocupado ligado à produção.⁸⁰ Entre a maioria dos analistas, há a crença de que *“as informações não devem estar comprometidas a ponto de invalidarmos os índices de crescimento [da produtividade] alcançados”* (Cacciamali & Bezerra, 1997: 89), em que pese o viés amostral causado principalmente pelos fenômenos da recessão, da terceirização, da informalidade e da desnacionalização da produção doméstica.

Com respeito ao contexto recessivo pelo qual passou a economia brasileira no início da década de 90, embora o esforço típico de racionalização da produção para reduzir custos possa explicar parte dos ganhos de produtividade-hora registrados, é preciso lembrar que a retomada do crescimento econômico em 1993 não brecou a trajetória de expansão da produtividade do trabalho, indicando que o fenômeno em questão possuía, desde o início, um componente também estrutural de explicação: *“o aumento de produtividade não se deve apenas a fatores conjunturais: está em curso um processo mundial de abertura da economia e de reestruturação industrial”* (Feijó & Carvalho, 1994: 39).

A abertura comercial brasileira ao exterior trouxe como imperativo de mercado a necessidade das empresas aqui instaladas promoverem a introdução e a difusão de modernas técnicas e métodos de gestão da produção, com o objetivo claro de sustentar ganhos expressivos de produtividade do trabalho, visando uma maior competitividade internacional. Dentre as transformações mais importantes, destacam-se os métodos de economia de tempo e de materiais (redução *lead time*, fabricação *just in time*, CAD/CAM, aquisição de equipamentos automáticos), os métodos de organização do processo de trabalho (multifuncionalidade, implementação de trabalho em grupo), os de controle e garantia de qualidade (gestão da qualidade total, ISO 9000) e os métodos de planejamento e gestão administrativa (terceirização, reengenharia, planejamento das necessidades materiais, planejamento estratégico etc).⁸¹

produtividade do trabalho na indústria fosse de 0,34% entre 1981-85 e de 0,25% entre 1986-89. Para maiores informações, ver Bonelli (1996).

⁸⁰ Entre 1990-95, a produtividade calculada pelo critério de horas pagas cresceu 44,6% (cerca de 7,4% ao ano). Enquanto o produto industrial cresceu quase 12% neste período, o número de horas pagas reduziu-se em -22,5% entre 1990/95 (Bonelli, 1996). Tomando outro texto como referência, tem-se que as taxas anuais médias de crescimento do produto industrial, do emprego, do número de horas pagas na produção e da produtividade-hora do trabalho teriam sido, respectivamente, de 2,3%, -4,8%, -5,3% e 8,1% entre 1990/95 (Cacciamali & Bezerra, 1997: 85).

⁸¹ O estudo feito por Sabóia & Carvalho (1997), com base em informações de uma pesquisa primária realizada pelo BNDES, CNI e SEBRAE em 1996, apontou 61 correlações estatísticas significativas e positivas, dentre as 96 realizadas, entre o grau de utilização de métodos de gestão da produção por setor e a taxa de variação da produtividade industrial, tal que *“os setores industriais que mais avançaram na implementação dos métodos modernos de gestão da produção voltados para o aumento da competitividade tendem a coincidir com aqueles que apresentaram os maiores incrementos de produtividade na primeira metade dos anos 90”* (Sabóia & Carvalho, 1997: 41).

A terceirização e a informalidade nas relações de trabalho são também comumente apresentados como fatores explicativos espúrios para os expressivos índices de produtividade dos anos 90, que estariam manifestando uma certa 'ilusão estatística' frente à realidade da economia brasileira no período. Com relação à informalização do emprego urbano, ainda que de fato seja notória a passagem de trabalhadores com carteira para a condição de autônomos e sem carteira, cabe observar, primeiro, que este fenômeno é menos intenso na indústria que nos serviços, com o que as estatísticas de pessoal ocupado industrial ainda permaneceriam relativamente robustas para os cálculos de produtividade, e segundo, que este fenômeno vem acompanhado de queda efetiva de emprego industrial, o que certamente influi na construção dos índices de produtividade com base no pessoal ocupado ligado à produção. No caso da terceirização, é preciso esclarecer que *"apenas a terceirização da produção pode afetar o índice do IBGE"* (Sabóia & Carvalho, 1997: 11). Como a maior parte deste tipo de processo de racionalização de custos ocorre junto às atividades não diretamente ligadas à produção das firmas, como os serviços de limpeza, segurança, alimentação e transporte, é pouco provável que o índice de produtividade esteja muito sobrestimado devido à terceirização.

Agora, um impacto real da abertura comercial, particularmente da política de importações adotada pelo Brasil, sobre os indicadores de produtividade dos anos 90, deve ter sido a desnacionalização da produção doméstica, que ao substituir componentes físicos e valor adicionado nacionais por componentes e valor importados, certamente causa uma superestimação nos índices.⁸² Por conta disto, tem muita importância o método de cálculo adotado para a medição da produtividade, o qual, embora possa não afetar a constatação de seu crescimento efetivo, pode influenciar as conclusões acerca da magnitude deste aumento.

Em geral, os especialistas preferem calcular a produtividade com base na relação produção física / horas pagas na produção, embora reconhecendo que o ideal fosse possuir dados sobre horas trabalhadas, que não existem nas séries oficiais do Brasil, como forma de evitar a contabilização de horas pagas mas não trabalhadas efetivamente, como férias, licenças remuneradas etc. Acontece que o problema estatístico apontado acima, que retrata uma situação na qual está havendo uma mudança na composição da produção física nacional, com utilização de uma parcela não desprezível de componentes importados, sem que as principais pesquisas brasileiras (PIM-PF, PIM-DG e PIA) tenham atualizado as estruturas setoriais de ponderação, torna a relação produção física / horas pagas um indicador vulnerável para o cálculo da

⁸² A fim de evitar este problema, *"o correto seria diminuir o peso dos produtos desse setor [em processo de desnacionalização] na PIM-PF, pois agora essas mercadorias agregam menos valor. Como a pesquisa não está atualizada, isso não é possível. Portanto, ocorre uma superestimação do valor agregado desses segmentos e, conseqüentemente, da produtividade"* (Sabóia & Carvalho, 1997: 13).

produtividade realmente obtida pela economia brasileira na década de 90. Este motivo autoriza o cálculo da produtividade com base na relação valor adicionado / horas pagas ou valor adicionado / pessoal ocupado como os mais adequados para tentar evitar a situação de verificar-se mais produção física nacional com menos valor adicionado domesticamente, superestimando desta maneira os índices de produtividade.

Assim, a utilização da relação valor adicionado / pessoal ocupado (VA / PO) foi escolhida nesta pesquisa para a medição da produtividade por complexos da atividade econômica porque, além de ser, em princípio, um procedimento de cálculo metodologicamente mais correto, é na verdade a única forma de estimar os ganhos de produtividade da economia com base nas informações existentes nas matrizes de insumo-produto para o período 1990-96.⁸³

Outro aspecto fundamental é que o fenômeno econômico de geração de produtividade-valor se reporta a uma relação social de produção, mediante a qual diversos agentes interagem no processo produtivo e concorrem para a criação de um valor agregado ao valor total, disputando uma apropriação relativa deste valor. Neste sentido, entendida a produtividade como expressão econômica de um objetivo social voltado à produção e reprodução do valor, medir a produtividade pela razão valor adicionado / pessoal ocupado faz mais sentido que medi-la pela relação produção física / horas pagas. Relacionar valor adicionado a pessoal ocupado, ao invés de fazê-lo com base em horas pagas, também faz mais sentido porque o conjunto de trabalhadores que participam do processo de geração do valor agregado é a informação de fato relevante, para transformar o conceito de produtividade do trabalho, de uma relação apenas técnica de produção, em uma relação especificamente social e histórica, cuja variável horas pagas é apenas uma de suas faces aparentes.⁸⁴

Isto posto, pode-se dizer que a forma de cálculo da produtividade adotada aqui, ainda que não seja o mais exato indicador do fenômeno, certamente é o mais adequado à concepção teórica e aos objetivos perseguidos, isto é, medir a produtividade média do trabalho por complexos da atividade econômica industrial e dos serviços, e estabelecer uma base comum de comparação

⁸³ Toda a discussão precedente baseou-se nos aspectos relativos aos cálculos da produtividade do trabalho. As questões que dizem respeito ao conceito de produtividade total de fatores não serão abordadas por dois motivos básicos. Primeiro, porque esta forma de cálculo encontra dificuldades operacionais ainda maiores, já que exige informações também sobre estoque de capital, entre outras variáveis relevantes, que não só não existem nas matrizes insumo-produto (a fonte principal de dados desta pesquisa) como ainda não permitem calcular produtividade para o setor serviços. Segundo, porque o conceito de produtividade total dos fatores é mais necessário aos estudos sobre competitividade da indústria em nível internacional, o que também não é tema deste trabalho. A respeito, ver Santos & Pochmann, 1996.

⁸⁴ O desemprego causado pelo tipo de relação de produção vigente em dada sociedade representa outra face aparente da produtividade do trabalho, na verdade, a contraface do processo produtivo que tem prescindido persistentemente de uma quantidade crescente de pessoas em idade ativa para a geração da mesma (ou maior) quantidade de valor adicionado e produção física.

entre eles, em termos da produtividade-valor do trabalho. É claro que existe uma grande controvérsia na literatura especializada acerca dos métodos de mensuração da produtividade do trabalho nos setores do terciário (comércio e serviços). Mas a opção metodológica adotada aqui sustenta sua aplicação também a estes setores da atividade econômica, uma vez que mede produtividade como incremento em valor por trabalhador ocupado, sendo desnecessário dizer que os setores do terciário são considerados tão 'produtivos' quanto os setores da indústria, em termos do processo social de geração de valor adicionado à economia como um todo.

Em relação aos grandes segmentos da atividade econômica, a tabela 13 apresenta o comportamento agregado da produtividade média do trabalho para o período 1990-96. Pode-se ver que o crescimento da produtividade foi fenômeno geral para todos os grandes segmentos, ainda que o dos serviços tenha puxado para baixo a média da economia como um todo, que evoluiu à taxa média de 2,6% ao ano. De outro lado, é justamente na indústria que se concentraram os maiores ganhos de produtividade da economia brasileira, cerca de 35,2% no acumulado do período, ou uma taxa média de crescimento de 5,2% ao ano.

Tabela 13: Comportamento da Produtividade para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Produtividade Média do Trabalho*							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1990		100,0		100,0		100,0		100,0
1991	-1,0	99,0	6,1	106,1	-0,8	99,2	0,6	100,6
1992	2,6	101,6	1,1	107,2	-0,1	99,1	-0,4	100,2
1993	0,4	102,0	6,3	113,9	2,3	101,4	3,8	103,9
1994	7,2	109,3	7,7	122,7	1,6	103,1	4,5	108,6
1995	5,6	115,5	3,1	126,5	1,1	104,2	2,3	111,1
1996	13,7	131,3	6,9	135,2	1,3	105,6	5,2	116,8
tx me aa	4,8		5,2		0,9		2,6	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Produtividade Média do Trabalho foi calculada como a relação entre VA / PO.

Os dois movimentos aparentes mais importantes a explicar o desempenho da produtividade industrial foram, primeiro, uma queda menos acentuada do valor adicionado global da indústria, nos anos de recessão do início da década, em relação à queda verificada para o pessoal ocupado, e segundo, uma retomada do crescimento do valor adicionado industrial em contexto de persistente queda do emprego nas atividades deste segmento econômico. Assim, no caso da indústria, houve um crescimento sustentado da produtividade média do trabalho, a qual pode ter se iniciado com o ajuste recessivo dos primeiros anos da década de 90, seguindo uma onda de racionalização produtiva para redução de custos, e se consolidado com as transformações estruturais engendradas pela abertura comercial, tais como terceirização, terciarização,

modificação da composição física dos produtos nacionais, com aumento do conteúdo importado, entre outras já apontadas acima.

Não parece ter sido este o caso do segmento agropecuário, que teve um crescimento relativamente medíocre da produtividade do trabalho durante os anos de recessão. Apenas depois de 1994, particularmente no biênio 1995-96, é que a produtividade neste segmento ganhou impulso, fruto da expansão do valor adicionado agropecuário em contexto de retração do pessoal ocupado.

No caso dos serviços, por sua vez, a recessão de 1990-92 trouxe taxas negativas de crescimento da produtividade, as quais também se recuperaram somente depois de 1994, já num contexto mais consolidado de abertura e estabilização inflacionária. Mas não por acaso se nota uma grande diferença entre as taxas deste segmento e dos demais, pois nos serviços cresceu rapidamente o pessoal ocupado enquanto caía o valor adicionado, numa indicação da insustentabilidade de taxas crescentes da produtividade neste segmento da economia.

Como a produtividade-valor expressa a capacidade dos agentes situados em uma dada rede de relações de produção em criar valor, e a partir daí disputarem sua repartição, é preciso estudar como os distintos complexos operaram este mecanismo, a fim de buscar as especificidades da dinâmica distributiva da economia brasileira nos anos 90.

Em primeiro plano, dentre os complexos do segmento industrial, percebe-se que todos eles apresentaram trajetória ascendente para a produtividade durante os anos pesquisados, mas as taxas de crescimento foram na verdade bem diferenciadas (tabela 14). Os destaques ficaram com os complexos Eletro-Eletrônico; Metal-Mecânico Mat. Transporte; e Ind. Extrativo Min. não Metálico, que tiveram crescimento de produtividade superior a 60% cada um no acumulado 1990-96. Em que pesem os problemas estatísticos já apontados, notadamente o aumento do conteúdo importado nos dois primeiros complexos, é preciso atentar para o fato de que os respectivos setores de atividade (elétrico, eletrônico, automotivo etc) estão entre os que mais vêm sofrendo os processos de introdução de novas técnicas e métodos de gestão da produção, voltados à economia de tempo e de materiais, organização do processo de trabalho, controle de qualidade e planejamento administrativo. Além disso, os altos índices de produtividade também podem ser explicados pelo movimento de queda mais que proporcional do pessoal ocupado ligado à produção, relativamente ao valor adicionado de cada um.

Tabela 14: Comportamento da Produtividade para os complexos do setor industrial - Brasil.

Produtividade Média do Trabalho*						
	Ind. Extrativo		Metal-Mecânico		Eletro-Eletrônico	
	Min. não Metálico		Mat. Transporte			
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1990		100,0		100,0		100,0
1991	7,5	107,5	9,0	109,0	13,5	113,5
1992	1,2	108,7	5,1	114,6	9,3	124,1
1993	4,4	113,5	18,7	136,1	22,9	152,4
1994	9,4	124,2	12,1	152,5	22,3	186,4
1995	8,7	135,0	0,4	153,2	10,4	205,8
1996	18,9	160,5	5,1	160,9	13,6	233,7
tx me aa	8,3		8,4		15,3	
	Madeireiro		Papel, Papelão		Quím. Petroq. Farm.	
			Editorial e Gráfico		Borracha e Plástico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1990		100,0		100,0		100,0
1991	0,0	100,0	8,6	108,6	8,1	108,1
1992	1,8	101,8	0,2	108,9	2,8	111,1
1993	5,5	107,4	19,0	129,6	8,6	120,7
1994	-0,7	106,7	-0,7	128,7	7,3	129,5
1995	-0,1	106,6	-0,2	128,5	2,3	132,5
1996	4,6	111,4	5,5	135,5	7,7	142,7
tx me aa	1,8		5,4		6,1	
	Têxtil, Couros		Alimentos,		Construção	
	Calçados		Bebidas e Fumo		Civil	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1990		100,0		100,0		100,0
1991	-1,8	98,2	0,5	100,5	5,6	105,6
1992	0,7	98,9	-3,3	97,2	0,4	106,0
1993	2,4	101,3	6,2	103,2	1,8	107,9
1994	0,3	101,6	2,5	105,7	9,6	118,2
1995	-1,4	100,2	7,6	113,7	1,2	119,6
1996	3,1	103,2	10,4	125,6	3,0	123,2
tx me aa	0,5		4,0		3,6	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Produtividade Média do Trabalho foi calculada como a relação entre VA / PO.

Assim, a característica mais evidente dos ganhos de produtividade industrial no Brasil dos anos 90, em contraste com o fenômeno verificado na década de 70, é o descompasso entre produção e emprego, aqui medidos pelas variáveis valor adicionado e pessoal ocupado: "temos a partir de 1990 uma produtividade 'perversa' que reflete o ajustamento à crise e, de forma crescente, às mudanças estruturais em curso" (Feijó & Carvalho, 1994: 39). No contexto de abertura externa e racionalização produtiva dos anos 90, o efeito da produtividade sobre o emprego somente poderia ser positivo se viesse acompanhado de um grande incremento da

demanda doméstica é/ou das exportações de manufaturados, fruto da maior competitividade alcançada pela economia brasileira em seu conjunto (Amadeo & Villela, 1994: 61-62).⁸⁵

Aliás, este mesmo fenômeno (queda mais acentuada do emprego que do valor adicionado) também fundamenta a explicação para outros quatro complexos industriais (Papel, Editorial e Gráfico; Químico-Petroquímico; Alimentos, Bebidas e Fumo; e Construção Civil), os quais demonstraram taxas médias expressivas de crescimento da produtividade, da ordem de 5,2% ao ano, considerados em conjunto. As duas exceções foram os complexos Madeireiro e Têxtil, Couros e Calçados, que juntos tiveram taxa média de apenas 1,2% ao ano para a produtividade do trabalho, fruto, em alguma medida, do fato de seu valor adicionado ter caído mais violentamente na década que o pessoal ocupado na produção.

Quanto aos complexos do terciário, a produtividade geral acumulada entre 1990-96 foi baixa porque apenas os Serviços Distributivos e Serviços Sociais demonstraram capacidade de crescimento da razão valor adicionado / pessoal ocupado (tabela 15). No caso dos Serviços Sociais, a produtividade é resultado do aumento da massa de remunerações, já que suas atividades não se apropriam de lucros. Assim, o crescimento da produtividade neste complexo se explica por uma queda menos intensa do valor adicionado em relação ao pessoal ocupado, enquanto o aumento de produtividade para o complexo de Serviços Distributivos tem que ser explicado por motivos menos aparentes, pois enquanto cresceu o emprego em suas atividades, caiu o valor adicionado correspondente. De fato, este comportamento pode ser atribuído ao grande crescimento de produtividade do setor de comunicações, que compensou as taxas ínfimas e às vezes negativas da produtividade dos outros dois setores (transportes e comércio).⁸⁶

Outras motivações menos aparentes também devem ser buscadas para explicar o comportamento da produtividade nos complexos de Serviços Pessoais e Serviços Diversos, pois embora tenha havido aumento de pessoal ocupado em ambos, o valor adicionado correspondente cresceu ainda mais intensamente. Isto, no entanto, não foi suficiente para evitar

⁸⁵ Nos modelos de causalidade cumulativa entre crescimento da produtividade e do emprego, geralmente se aponta para a existência de efeitos contraditórios sobre o emprego agregado. De um lado, um efeito direto negativo sobre o emprego (efeito substituição), decorrente da introdução de progresso técnico no bojo dos processos de reestruturação produtiva que são, via de regra, poupadores de mão de obra. De outro, um efeito indireto que apenas pode ser positivo sobre o emprego (efeito compensação), na medida em que a produtividade faça crescer a competitividade externa da economia e isto promova o crescimento das exportações, estimulando a ampliação do emprego agregado. Em exercícios aplicados deste tipo de modelo de causalidade cumulativa aos países da OCDE, *"a análise empírica tem confirmado de um lado a importância dos efeitos negativos sobre o emprego do processo de inovação através da acumulação de capital físico, mas por outro lado também a existência de efeitos compensatórios sobre o emprego em termos da dinâmica de exportações"* (Piacentini & Pini, 1998: 10).

⁸⁶ Os dados em nível setorial podem ser visto no Apêndice.



taxas extremamente baixas e decrescentes da produtividade nos setores de serviços pessoais prestados às famílias e serviços privados não mercantis.⁸⁷

De outro lado, os Serviços Produtivos tiveram queda de produtividade no período, basicamente, pelo fato mais visível de forte contração do valor adicionado combinada com crescimento do pessoal ocupado, traduzindo-se no único complexo de atividades a apresentar taxas negativas de crescimento da produtividade em todos os anos do período 1990-96.

Tabela 15: Comportamento da Produtividade para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Produtividade Média do Trabalho*									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1990		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0
1991	-3,0	97,0	1,2	101,2	-0,4	99,6	-3,0	97,0	-6,5	93,5
1992	-5,2	92,0	-1,6	99,6	1,9	101,5	-2,7	94,3	1,7	95,2
1993	-1,7	90,4	2,5	102,2	4,5	106,1	7,6	101,6	-3,0	92,3
1994	-5,2	85,6	5,2	107,5	-2,1	103,9	6,4	106,0	-0,4	92,0
1995	-8,2	78,6	6,5	114,5	-5,1	98,6	6,8	115,3	-2,8	89,4
1996	-5,7	74,1	3,8	118,8	0,2	98,8	-0,5	114,8	3,6	92,7
tx me aa	-4,8		2,9		-0,1		2,4		-1,2	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Produtividade Média do Trabalho foi calculada como a relação entre VA / PO.

Em suma, a trajetória descrita pela produtividade-valor do trabalho no caso do segmento serviços confirma as dificuldades, tanto de captar estatisticamente o fenômeno, quanto de dimensionar o potencial verdadeiramente econômico de expansão da produtividade neste conjunto de atividades, à luz do comportamento das principais variáveis envolvidas, isto é, valor adicionado e pessoal ocupado. Em outras palavras, *“os índices de produtividade aparente do trabalho no setor serviços incorporam desempenhos de múltiplas e heterogêneas atividades. Entretanto, sua lenta evolução em comparação com os índices relativos a outros setores da atividade econômica é, de uma maneira geral, explicada pela natureza da atividade. Sendo, essencialmente, prestação de trabalho, marcada por caráter pessoal e pela simultaneidade dos atos de produção e consumo, os serviços seriam, em princípio, atividades menos propícias à incorporação de progresso técnico”* (Melo et alli, 1998: 30).⁸⁸ Assim, os serviços, embora concentrem mais da metade do valor adicionado pela economia brasileira na década de 90, têm

⁸⁷ Idem nota anterior.

⁸⁸ Estes fatores conferem aos serviços a característica de serem atividades altamente intensivas em trabalho, dificultando a apropriação de ganhos de escala que poderiam favorecer a ampliação do porte das empresas. Além disso, por tratar-se de produtos não transáveis, as atividades dos serviços possuem um baixo grau de competição que se reforça pela fragmentação do mercado devido às vantagens de localização dos negócios. Ver Melo et alli, 1998: 30-32.

apresentado taxas decrescentes de crescimento nos últimos anos, o que, em contraste com a tendência de concentrar o maior volume de pessoas ocupadas, deve gerar uma complicação para o esforço de ampliação futura da sua produtividade.

Mesmo no caso do segmento industrial, deve haver uma certa acomodação ou declínio das taxas de produtividade-valor porque os seus principais fatores de sustentação tendem ao esgotamento. Dentre eles, pode-se destacar o fato de que a taxa global de investimentos na economia brasileira permanece num nível historicamente muito baixo e ainda não recuperou o patamar da década de 80, que já tinha sido uma década de estagnação do crescimento econômico.⁸⁹ Ou seja, grande parte dos ganhos de produtividade obtidos ao longo da primeira metade dos anos 90 deveu-se a um reordenamento gerencial que prescindia de taxas elevadas de novos investimentos, mas isto tende a ser cada vez menos possível na medida em que as novas técnicas de gestão forem sendo difundidas pelo tecido industrial.

Em segundo lugar, os estímulos provenientes dos processos de abertura comercial e das privatizações têm, por definição, um fôlego curto, restrito ao espaço de tempo durante o qual as transformações vão sendo assimiladas pelo conjunto da economia. Finalmente, cabe destacar, de um ponto de vista da competitividade sistêmica almejada pelo país, que a sucessão de períodos recessivos, alternados com pequenos surtos de crescimento, mais prejudica que incrementa a capacidade da estrutura econômica de sustentar ganhos persistentes de produtividade ao longo do tempo.

b) fundamentação teórica para o processo de formação de preços em economias monetárias.

Enquanto o conceito de produtividade-valor do trabalho procura explicar a geração do valor adicionado, com base na contribuição do pessoal ocupado ao processo produtivo, os conceitos de *mark up* e a razão 'custos variáveis' relacionam-se mais diretamente aos fatores de

⁸⁹ A taxa média do investimento industrial na década de 80 foi de 3,2%, enquanto entre 1997-92 foi de apenas 2,7%: "o nível de investimento anual do triênio 1995-97 seria, em termos absolutos, algo como 82% superior ao que ocorreu na média do biênio 1992-93. Apesar desse significativo aumento, as taxas de investimento encontram-se a um nível ainda bem abaixo das que se registraram no auge do ciclo de investimentos dos anos setenta, e apenas nas imediações das que ocorreram na 'década perdida', os anos 80" (Bielschowsky, 1998b: 14). Por seu turno, o coeficiente de investimento global (FBKF/PIB) da economia brasileira, que tinha sido de 23,5% entre 1971-80, foi de 19,1% entre 1981-83; de 17,1% entre 1984-89; caindo para 14,7% entre 1990-93, com fraca tendência de recuperação a partir daí, passando para 15,3% em 1994; 16,6% no biênio 1995-96, subindo então para 18% em 1997. A respeito, ver Bielschowsky (1998a: 02).

apropriação daquele valor, sendo igualmente importante para a compreensão da dinâmica distributiva de uma economia.⁹⁰

Em termos da distribuição funcional da renda, a posição e a condição dos agentes em relação aos meios de produção constituem-se em fatores explicativos da maior importância para a conformação do padrão de repartição que se estabelece em cada sociedade e momento do tempo. Desta forma, é preciso enunciar os marcos econômicos gerais dentro dos quais se processa a dinâmica da distribuição da renda em uma economia capitalista de natureza monetária. Da opção por um enfoque funcional da distribuição deriva a necessidade de discutir, ainda que sem a pretensão de esgotar o assunto, qual a melhor explicação para a 'formação dos preços', como atributo principal da remuneração do 'capital', e qual a melhor explicação para a 'determinação dos rendimentos', como atributo principal da remuneração do 'trabalho', que conformam a história do conflito distributivo em economias capitalistas.⁹¹

O processo de formação de preços em uma economia capitalista moderna sofre influências decisivas, por um lado, da estrutura de mercado dominante, quanto, por outro lado, dos aspectos que condicionam as decisões das empresas em um ambiente econômico marcado por expectativas, riscos e incertezas, típicos de uma economia de natureza monetária.

Assim, de um lado, é possível fundamentar a idéia de que o padrão 'normal' de crescimento de uma empresa, em regime capitalista de acumulação, a conduz a uma estrutura concentrada ou oligopólica de mercado, sendo esta a tendência historicamente dominante de comportamento do sistema (Steindl, 1983; original de 1952). Este aspecto torna-se central no atual estágio de desenvolvimento do capitalismo, uma vez que as empresas, organizadas sob a égide de grandes grupos econômicos, podem atuar em seus respectivos mercados globais, planejando o grau de utilização de sua capacidade instalada, condição esta fundamental para conceber processos de

⁹⁰ Embora os referenciais teóricos de Kalecki (1976) e Steindl (1983) tenham sido concebidos a partir das experiências das economias centrais (maduras e oligopolizadas), ainda assim, acredita-se que possam servir como importantes marcos de análise para o caso brasileiro. Isto porque, embora reconhecendo-se a heterogeneidade da estrutura produtiva nacional, e de seu mercado de trabalho, é fato que existe grande parte de um núcleo capitalista oligopolizado no país, cuja lógica de formação de preços guarda estreita correspondência com os modelos propostos por Kalecki e Steindl.

⁹¹ A opção adotada nesta pesquisa, em trabalhar com a separação entre rendimentos do capital e rendimentos do trabalho, ao invés, por exemplo, de adotar a sugestão de Pasinetti (1979), separando rendimentos dos trabalhadores e rendimentos dos capitalistas, deve-se a dois motivos básicos. Primeiro, de um ponto de vista operacional, é preciso lembrar que as informações disponibilizadas pelo IBGE permitem somente a separação clássica entre massa de remunerações e massa de lucros. Em segundo lugar, de um ponto de vista teórico, há evidências de que o fato de parte dos trabalhadores auferirem, como parte de seus rendimentos, ganhos provenientes do capital, como lucros distribuídos a acionistas, juros de aplicações financeiras, aluguéis, e outras rendas, não é condição suficiente para transformá-los em capitalistas, no sentido de que este aspecto apontado por Pasinetti não muda em nada a essência dos processos de produção, distribuição e apropriação do excedente econômico gerado no regime capitalista. Em outras palavras, essa diferença, ainda que de fato imprima alguma modificação na 'distribuição pessoal' da renda, uma vez que está referida à heterogeneidade dos rendimentos oriundos do trabalho, certamente joga um papel apenas marginal com respeito à distribuição funcional. Ver cap. 1.

formação de preços ancorados no 'princípio dos custos totais' (Labini, 1988; original de 1966), a partir dos quais se projetam as margens de lucro (*mark ups*) que deverão garantir a rentabilidade esperada dos capitais aos níveis micro e/ou mesoeconômico.

Por outro lado, é também possível mostrar que a natureza tipicamente monetária do regime capitalista impregna as expectativas futuras que embasam a tomada de decisões dos agentes (particularmente o cálculo empresarial) de riscos intrínsecos e de um forte componente de incerteza não redutível a probabilidades, de tal sorte que processos de formação de preços com base na adição de uma margem sobre os custos diretos unitários se impõem como imperativo do ambiente macroeconômico, a despeito mesmo de servir como estratégia de valorização dos capitais individuais (Carvalho, 1989).

No primeiro caso, o conceito central é o de 'capacidade excedente' (ou o seu contrário, 'grau de utilização da capacidade produtiva instalada'), em relação à capacidade potencial total da empresa, pelo qual se observa, de modo empírico, que em praticamente todos os setores da atividade industrial as firmas constituem-se com algum grau de capacidade instalada ociosa ou excedente, uma "*reserva mantida em decorrência da previsão de eventos futuros, ou devido a alguma incerteza existente*" (Steindl, 1983: 23). Este fenômeno pode ser constatado inclusive para as firmas produtoras marginais, cujas conseqüências são, por um lado, a manutenção de estruturas de custos diferenciadas e, por outro, o enrigecimento dos preços finais em patamares mais elevados que em condições de livre competição.⁹²

O aspecto relevante é, na verdade, a existência de uma estrutura de oferta com algum grau de elasticidade maior que a unidade, capaz de responder, com aumentos de produção, a possíveis flutuações não antecipadas da demanda. Segundo este critério, portanto, mesmo empresas atuantes em mercados altamente competitivos devem possuir algum grau de resposta, por mínimo que seja, frente a flutuações inesperadas da demanda, com o que é possível tratar, igualmente, todas as empresas, em relação ao processo de formação de preços, pela prática da adição de um *mark up* sobre os custos diretos. A diferença entre empresas que atuam em mercados ditos competitivos (ou *flex prices*) daquelas que atuam em mercados considerados oligopólicos (ou *fix prices*), residiria tão somente em uma questão de 'grau de elasticidade' da estrutura de oferta. Ou seja, num contexto de aumento imprevisto da demanda, os preços passariam a subir além dos custos diretos – sendo portanto determinados a partir da demanda e

⁹² Em toda esta abordagem teórica, é notório que a existência mínima de capacidade ociosa, seja ao nível da empresa, seja do setor de atividade, aliada à constatação de que os custos diretos unitários são estáveis no segmento relevante da produção (também aos níveis da empresa e do setor), tornam a análise completamente incompatível com os preceitos da concorrência perfeita. Portanto, supõe-se, desde o início, a inexistência deste tipo idealizado de estrutura de mercado, e conseqüentemente, do tipo de formação de preços que adviria desta configuração.

não mais a partir dos custos – no momento em que as empresas vissem cessar sua capacidade excedente, qualquer que ela seja. Ou dito de outra forma, quando os estoques de capacidade produtiva (e de produtos já manufaturados) tivessem sido totalmente esvaziados. Apenas nesse momento, deixaria de vigorar o 'princípio do custo total' na determinação dos preços, para valer a pressão de demanda, elevando os mesmos independentemente das modificações observadas nos custos. Em suma, o processo de formação de preços via *mark up* passaria, com isso, a ser válido como prática corrente para qualquer empresa em qualquer estrutura de mercado, variando sua efetividade apenas com o grau de capacidade ociosa que cada empresa desfruta em seu respectivo mercado.⁹³

No segundo caso, do ponto de vista da natureza monetária do regime de acumulação capitalista, e a partir do escopo de interpretação fornecido por Steindl, os pós-keynesianos estendem o campo de compreensão da dinâmica concorrencial, introduzindo elementos de análise que viabilizam a formulação de uma 'teoria da tomada de decisões' (de investimento, principalmente) em um ambiente econômico incerto e imprevisível (Possas, 1993).

O ponto enfatizado por Keynes e resgatado pelos pós-keynesianos é o que confere à economia capitalista uma dimensão monetária que se reflete de modo decisivo sobre os tais condicionantes do processo de tomada de decisões, à medida em que introduz o dinheiro como referência básica para os cálculos capitalistas em suas mais variadas formas: capital de crédito, capital a juros, capital acionário etc. Em uma economia monetária, a moeda não é neutra, e os atos de compra e venda estabelecidos em dinheiro, tomam a forma de contratos acordados com base nas expectativas que os agentes envolvidos têm acerca da evolução do poder de compra da moeda, avaliado em termos de um conjunto relevante de bens. Como não existe, neste sistema, mecanismos de pré-coordenação das decisões individualizadas, estabelece-se um caráter anárquico à produção, que traz em si mesmo possibilidades de crises crônicas de realização da produção, ou crises de demanda efetiva.

⁹³ Este desenvolvimento teórico não está obviamente presente em Steindl, Kalecki ou Labini, mas há dois motivos pelos quais ele é relevante neste trabalho. Primeiro, de um ponto de vista simplesmente teórico, a formação de preços via *mark up*, como prática resultante do princípio do custo total, pode ser concebida para qualquer empresa que possua alguma elasticidade de oferta frente a variações no comportamento da demanda, tais que influam sobre o volume de vendas no curto prazo. Assim, o fato deste fenômeno acontecer em maior intensidade nos mercados oligopólicos e monopólicos não implica afirmar que o mesmo também não possa ocorrer em outras estruturas de mercado. Como conclui Possas (1987: 246, rodapé 11) "*não se exclui em princípio a adoção deste método em mercados competitivos.*" O segundo motivo está relacionado à pesquisa empírica feita neste trabalho. Adotando-se a hipótese de que qualquer empresa, em qualquer estrutura de mercado, forma seus preços com base na adição de uma margem de lucro sobre seus custos diretos, será possível construir indicadores de *mark up* para todos os setores existentes da economia, e estender, portanto, a lógica de determinação da distribuição funcional da renda a todos os setores pesquisados, como um critério de validade geral.

Mas, se os riscos e a incerteza diante do futuro são elementos fundantes do sistema, então os agentes devem incorporar as expectativas como guia para o processo de tomada de decisões.⁹⁴ O 'grau de confiança' que os agentes depositam nas expectativas se convertem, assim, em determinante por excelência do comportamento das firmas, pelo qual as expectativas dependem de como a empresa percebe o ambiente no qual está inserida, bem como pela forma através da qual reage às mudanças que vão tomando consistência.⁹⁵ A forma pela qual os agentes comportam-se diante do sistema depende, por fim, do tipo de 'racionalidade' envolvida na percepção que constroem sobre o mundo, e da qual emerge a questão de como eles planejam e definem as estratégias de crescimento no tempo histórico.⁹⁶

⁹⁴ Na tradição neoclássica, a 'incerteza' diante dos eventos futuros é tratada como aqui é tratado o 'risco', isto é, como um tipo de incerteza que pode ser calculada pelos agentes, antecipando seu comportamento futuro. Esta proposição está contida na hipótese de perfeita previsibilidade diante dos eventos futuros, derivada diretamente da idéia de que as expectativas dos agentes são racionais, ou seja, não são passíveis de erros sistemáticos, de onde se excluem quaisquer possibilidades de surpresas no comportamento do sistema econômico. O espaço para a incerteza nos modelos neoclássicos está condicionado por três severas restrições: primeira, que o conceito de incerteza esteja, na verdade, limitado pela noção de risco, em que é possível reduzi-la a um único conjunto de distribuição de probabilidades onde o valor esperado é maximizado pelo agente, pois completamente confiável; segundo, que os processos estocásticos com os quais os *decision-makers* se defrontam sejam estacionários (constantes através do tempo); terceiro, por fim, que tais processos persistam por tempo suficiente para permitir aos *decision-makers* se ajustarem a eles, isto é, aprenderem e incorporarem as novas informações que compõem seu *information set* (Vercelli, 1991). Por sua vez, a noção precisa de 'incerteza' que faz parte deste trabalho está referida a um "*desconhecimento radical do futuro, irreduzível a qualquer cálculo probabilístico: as expectativas podem modificar-se a qualquer momento, repentinamente, de forma exógena em relação a qualquer regra imaginável, por mais simples e razoável, que ligue os resultados passados às previsões quanto ao futuro*" (Possas, 1993: 66).

⁹⁵ Os pós-keynesianos e os neo-shumpeterianos têm explorado muito as possibilidades da chamada 'economia das convenções', que atribui um papel fundamental, no âmbito do cálculo capitalista, ao 'estado de confiança' que os empresários depositam em torno de suas previsões sobre a ocorrência de determinado evento no futuro. Assim, "*a previsão depende tanto do julgamento sobre a ocorrência mais provável, quanto da confiança em tal julgamento*", de forma que "*o estado de confiança não é um parâmetro individual e subjetivo, mas remete a uma realidade social observável: à representação coletiva que os policy makers, empresários e rentistas - que são os agentes que decidem sobre a riqueza capitalista - façam da plausibilidade de perpetuação do presente estado dos negócios. Com a noção de convenção, a previsão mais provável adquire o status de uma entidade coletiva. O estado de confiança e o caráter convencional da avaliação tornam-se a base de determinação da confiabilidade e das previsões econômicas*" (Miranda, 1993: 82).

⁹⁶ Os aspectos que envolvem a discussão acerca do 'tipo de racionalidade' dos agentes econômicos numa economia capitalista são muito complexos para serem tratados de maneira mais rigorosa nos termos deste trabalho. Não obstante, vale mencionar, resumidamente, o ponto central que parece constituir a principal limitação do conceito de racionalidade que permeia as formulações neoclássicas, em relação as quais este trabalho pretende se diferenciar. A fonte original dos problemas das teorias de vinculação neoclássica está centrada na concepção pouco referenciada pela experiência, acerca da racionalidade humana, ainda que capitalista. Ao circunscrever a racionalidade dos agentes a um tipo 'adaptativo', seja de dimensão substantiva, se referida ao equilíbrio, ou procedimental (*procedural*), se referente à dinâmica, o fato é que se trata de um conceito particularista, e portanto, reducionista da razão humana. Segundo a 'racionalidade adaptativa', concebe-se o indivíduo como um agente que não pode modificar seu conjunto de opções, posto que este é formado e estrangido pela estrutura do sistema econômico, estando além das suas vontades e possibilidades individuais. O 'homem econômico racional', nestes termos, não passaria de um *option taker*, ou um 'tomador de opções' (Vercelli, 1991: 92-95). De outro lado, uma concepção que se coaduna perfeitamente com um tipo mais abrangente de racionalidade, dedutível do comportamento dos agentes à luz de sua inserção em um ambiente econômico e social específico, está referida a uma outra dimensão do amplo e complexo fenômeno que envolve a constituição de um conceito mais fidedigno para a racionalidade dos agentes. Trata-se da possibilidade de conceber o indivíduo não como um tomador de opções, mas sim como um 'formador de opções' (*option-maker*), para o qual se atribui a faculdade de agir sobre o meio que o envolve, modificando as próprias condições contra as quais se defronta. De um ponto de vista da dinâmica global do sistema, que é o que realmente interessa, este conceito seria concebido em termos de uma 'racionalidade criativa programada', capaz de dar conta, ao menos em parte, do

A hipótese básica é que a empresa procura maximizar sua taxa de crescimento no longo prazo, com base nas expectativas dos empresários sobre o futuro. Em outras palavras, a empresa tem como objetivo produzir para fazer crescer seus lucros monetários, com os quais incrementam seu potencial de crescimento ao longo do tempo. A expressão kaleckiana segundo a qual os capitalistas ganham o que gastam é aqui traduzida como: *"a quantidade de lucros que uma empresa planeja auferir é determinada pela quantidade de investimentos que ela pretende realizar"* (Wood, 1980: 29). Portanto, as decisões de investimento se guiarão pelas possibilidades de lucro monetário, sendo os lucros retidos a principal fonte de recursos para autofinanciamento. Além destes, a empresa dispõe de fontes externas de financiamento, dadas, via de regra, pelo seu tamanho em relação ao mercado, e compostas basicamente pelas possibilidades de acesso aos ativos financeiros e aos mercados acionário e de crédito.

A decisão sobre o tipo e o nível do investimento a realizar está intimamente relacionada com a decisão sobre os próprios preços, uma vez que *"os recursos para financiar a expansão da firma devem ser obtidos, pelo menos em parte, dos lucros, que é um dos componentes do preço"* (Feijó, 1993: 89), sob a forma de um *mark up* adicionado aos custos diretos. Desta feita, Eichner, em sua proposta para fundar uma 'nova microeconomia', define o que chama de 'preço estratégico', o qual, diferentemente do conhecido preço competitivo, incorpora as decisões sobre a taxa à qual a firma irá crescer no longo prazo. A relação entre as decisões de preço e de investimento é explícita: *"o preço é determinado com base no preço anteriormente prevalecente na indústria e na variação daquele preço necessária para prover à megacorporação líder de preços os fundos de investimento necessários para otimizar sua posição de mercado de longo prazo"* (Eichner, 1985: 33).⁹⁷

Em suma, é possível concluir que o processo de formação de preços por meio de *mark ups* é um fenômeno lógico e historicamente consolidado, junto à prática das empresas privadas, por conta de duas forças que se reforçam mutuamente: de um lado, a influência decisiva proveniente

comportamento complexo dos indivíduos em sociedade (Vercelli, 1991: 95-97). Ainda sobre este ponto, ver também Paulani (1996).

⁹⁷ Percebe-se que o mecanismo de formação de preços em uma economia monetária faz parte de uma das dimensões do processo de valorização dos capitais, estando deste modo submetida à lógica de expansão de todas as empresas, e não apenas das megacorporações. Não obstante, Eichner aponta três obstáculos implícitos da determinação do preço pela líder: i) efeito substituição, que pode ocorrer em caso de haver no mercado produtos similares ou substitutos daqueles que estão com os preços acima da média. Neste caso, havendo pouca ou nenhuma importância a demanda cativa da empresa líder, ela certamente estará compelida a procurar os produtos substitutos de menor preço; ii) fator entrada, que é ativado quando a empresa marca seus preços acima do chamado 'preço de exclusão' (Labini, 1988: 44), o qual define o limite superior da barreira à entrada de novos concorrentes. Neste caso, haverá estímulo à entrada de novos produtores por considerarem atrativas as margens de lucro que estão sendo obtidas pelas empresas já inseridas; iii) retaliação governamental, que pode ocorrer devido a vários motivos (nacionalização, controle e/ou congelamento de preços, taxação exclusiva, redução de tarifas, liberação de estoques estratégicos, processos anti-trustes etc), dependendo da situação específica de cada economia.

da estrutura de mercado, ou mais precisamente, do grau de utilização da capacidade excedente; por outro, a influência sobre as decisões privadas que provém da natureza monetária do regime capitalista. Vale dizer, formar preços com base em *mark ups* é um imperativo necessário às empresas não só por causa das condições impostas pelas respectivas estruturas de mercado e suas lógicas próprias de concorrência, mas também por causa das condições de risco e incerteza que dominam uma economia monetária. Este 'método' de formação de preços converte-se, desta maneira, em uma estratégia geral, não exclusiva às empresas operantes em estruturas concentradas de mercado. É óbvio que, tendo os preços um caráter fortemente expectacional, eles receberão influências das condições de mercado, principalmente se a estrutura de oferta for pouco elástica ante as flutuações da demanda no curto prazo e/ou não haver reservas planejadas de capacidade excedente.

c) *mark ups* e 'relação custos variáveis' na economia brasileira.

As considerações anteriores procuraram levantar os principais fatores a explicar porque as empresas privadas, operando em condições de concorrência intercapitalista, numa economia monetária, são praticamente forçadas a determinar seus preços com base no princípio do custo total, adicionando uma margem sobre os custos diretos unitários. As principais hipóteses para tanto, podem ser resumidas como segue.

Em primeiro lugar, admite-se que no curto prazo, ou no 'período de produção' – caso se queira usar a terminologia marshalliana –, as empresas operam com algum grau de capacidade excedente planejada, e isto funciona como estratégia tanto para enfrentar flutuações cíclicas da demanda quanto para expandir mercados, estimulando o crescimento da firma (Steindl, 1983).

A segunda hipótese importante diz que os custos diretos unitários são estáveis na amplitude relevante da produção, de modo que os custos marginais também serão estáveis neste mesmo segmento, o que fundamenta a idéia de formação de preços contida no princípio do custo total (Labini, 1988).⁹⁸

Em terceiro, é possível mostrar que uma economia de natureza monetária introduz riscos e incertezas à operação cotidiana dos agentes, de forma que o ambiente econômico converte-se em um *locus* de interação no qual é impossível às empresas agirem segundo alguma função maximizadora de lucros. Em seu lugar, tendo como perspectiva muito mais plausível a obtenção

⁹⁸ Segundo Labini, "os empresários não merecem a crítica de que não levam em conta o custo marginal: eles o levam sim, quando consideram o custo direto, já que este é o custo marginal" (Labini, 1988: 35).

de uma taxa de lucro mínima normal, a principal estratégia é aquela que viabiliza sua existência e crescimento no longo prazo (Keynes, 1988; Penrose, 1962; Eichner, 1985).

Por fim, há a idéia de que as empresas são, ao mesmo tempo, formadoras e tomadoras de preços, dependendo da capacidade de resposta da estrutura de oferta frente a flutuações inesperadas da demanda. Como apontado acima, a situação em que a empresa é 'formadora de preços' é a dominante, independente da estrutura de mercado em que atua.⁹⁹ A efetividade deste comportamento varia justamente com a dimensão de capacidade ociosa existente em cada mercado particular, que obviamente sofre influências do tipo de produto negociado e do número de empresas concorrentes. Mas o critério relevante, no entanto, para classificar uma empresa como 'tomadora de preços' deve ser outro. Ou seja, uma empresa qualquer somente passa da condição de formadora de preços para a de tomadora no momento em que se esgota sua reserva de capacidade produtiva, e ela não é mais capaz de atender, com aumento de produção, pressões adicionais que emanam do lado da demanda. Neste momento, *"quando as firmas não têm mais capacidade ociosa, um aumento adicional da demanda irá provocar uma elevação do preço além do consentido pelo multiplicador (mark up), indicando que esse excesso de preço provém da demanda, e não mais é comandado pelos custos diretos"* (Kalecki, 1976: 66).

X

Assim, seguindo as mesmas notações de Kalecki (1976), é possível chegar à representação do *mark up* por meio de sua formulação de preço:¹⁰⁰

se	$p = m\mu + \eta p^*$
então	dividindo todos os termos por μ e supondo $p = p^*$
temos	$p = (m / 1 - \eta) \cdot \mu$
onde	$(m / 1 - \eta) = k$ será a medida para o <i>mark up</i> da empresa.

O preço de uma empresa qualquer, então, deve ser um múltiplo k dos seus próprios custos diretos unitários, de tal sorte que, segundo Kalecki, quanto maior o 'grau de monopólio' de uma empresa no mercado em que atua, maior deverá ser o seu *mark up*, e portanto, maior será a distância entre preços e custos (p / μ).¹⁰¹

⁹⁹ Considera-se que na totalidade do segmento industrial as empresas formem seus preços com base em *mark ups*, ao passo que no segmento agropecuário possa preponderar a formação de preços com base na demanda, mas muito mais por conta das características dos produtos que pela estrutura de mercado.

¹⁰⁰ Onde: p : preço da empresa em questão; μ : custos diretos unitários; p^* : preço médio das concorrentes, ponderado pelas respectivas participações no mercado; m e η : parâmetros que caracterizam a política de fixação de preços da empresa, sendo: $m > 1$ (indicando que o preço sempre será maior que o custo direto unitário), e $\eta < 1$ (indicando que o preço não poderá estar muito distante dos preços das concorrentes).

¹⁰¹ Não é objetivo deste trabalho explorar as limitações ou incorreções presentes no 'conceito' grau de monopólio utilizado por Kalecki. Para tanto, ver Kaldor (1956), Pasinetti (1979), Labini (1988), Lima (1981) e Possas (1987). Para efeitos deste trabalho, está sendo utilizada a idéia de 'grau de concentração' econômica relativa, ao invés de 'grau de

De qualquer forma, o 'grau de monopólio' deve ser precisamente entendido como a manifestação da "capacidade que tem a empresa de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custo de produção, como também de planejar o remanejamento da utilização da capacidade produtiva ante modificações da demanda por seus produtos" (Ferreira, 1996: 39). Como expressão do *mark up*, o 'grau de monopólio' se converte em um "conceito muito útil para expressar os efeitos complexos da estrutura e dinâmica competitiva em seu impacto sobre preços e distribuição, na medida em que não se limita à concorrência entre empresas no mesmo mercado, mas engloba o processo de apropriação de renda associado às relações capitalistas intersetoriais e às relações de classe; é, por assim dizer, uma variável-síntese das implicações da estrutura competitiva sobre o processo de apropriação da renda em cada indústria" (Possas, 1987: 98).¹⁰²

Neste sentido, estabelece-se a correta relação entre 'grau de monopólio' e *mark up*: "o *mark up* reflete o grau de monopólio e pode ser visto como a relação entre o valor da produção e o valor dos custos diretos de um dado ramo industrial" (Ferreira, 1996: 57). No caso desta pesquisa, criou-se a seguinte relação, como *proxy* para o cálculo dos *mark ups*:

$k = VP / (Rn + CI)$ onde: VP é o valor da produção, obtido por setor de atividade; Rn é o conjunto de remunerações (salários mais contribuições sociais), também por setor; e CI é o consumo intermediário setorial, como medida dos custos diretos de cada setor.

Assim, passando especificamente ao caso brasileiro, é preciso qualificar a dinâmica dos *mark ups* domésticos no contexto de alta inflação vivido pelo país desde 1980, diferenciando-a tanto do ambiente relativamente estável que começou a vigorar na segunda metade de 1994, quanto do regime de abertura comercial a partir de 1990. Conforme havia mostrado Frenkel (1979), a natureza altamente instável do quadro macroeconômico latino-americano tendia a alterar a lógica da formação de preços dos agentes privados, no sentido de flexibilizarem seus *mark ups* para cima, na tentativa de defender e preservar a rentabilidade dos capitais investidos.

monopólio' – que já foi objeto de controvérsias teóricas e semânticas tão exaustivas quanto infrutíferas na história do pensamento econômico, e para as quais não se pretende acrescentar nenhuma novidade. Por sua vez, a idéia de 'grau de concentração relativa' está ligada ao peso relativo das empresas – e seu respectivo poder de arbitrar preços – dentro dos mercados nos quais atuam. Neste trabalho, ele foi dimensionado em relação aos setores da atividade econômica. Para tanto, ponderou-se o peso de cada setor na estrutura geral da economia em função das seguintes variáveis: pessoal ocupado, valor adicionado, montante de remunerações e montante de lucros (excedente operacional bruto). Ver cap. 2, item 2.2.1.

¹⁰² Como 'variável-síntese' da dinâmica de apropriação da renda, o grau de monopólio representa o resultado não só do conflito distributivo que antepõe capitalistas e trabalhadores, mas também, o resultado do próprio embate intercapitalista, pelo qual "modificações do grau de monopólio são de importância decisiva não só para a distribuição da renda entre trabalhadores e capitalistas, como também para a distribuição da renda da classe capitalista, que tende a ser redistribuída, passando das pequenas para as grandes empresas" (Kalecki, 1976: 68).

No quadro vivido pela economia brasileira na década de 80, de economia fechada ao exterior e vigência de taxas elevadas de inflação, *“as firmas possuem um viés altista na determinação dos mark ups desejados. A pressão altista exercida sobre o nível dos mark ups desejados pode ser explicada pela existência de uma assimetria na percepção privada do ônus implícito associado ao risco da empresa em cometer uma avaliação equivocada – para cima [risco de renda] ou para baixo [risco de capital] – sobre a evolução futura dos preços das mercadorias requeridas para promover a reposição do nível desejado de estoques”* (Pereira & Carvalho, 1998: 20). Em outras palavras, dada a grande volatilidade das principais variáveis macroeconômicas durante os anos 80, as empresas eram compelidas a constantemente remarcar para cima suas previsões quanto à evolução futura dos seus próprios preços, sob pena de incorrer ou no ‘risco de capital’ ou no ‘risco de renda’ (Frenkel, 1979).¹⁰³ Aos olhos das empresas privadas, os prejuízos associados ao ‘risco de capital’ tendiam a superar, no contexto dos anos 80, o ‘risco de renda’ decorrente das decisões de preços que tinham que ser tomadas em curtos períodos de tempo, enquanto prevaleciam a instabilidade do cenário macroeconômico e o desconhecimento do futuro, favorecendo a opção por um comportamento defensivo e altista dos *mark ups* desejados.¹⁰⁴

Por sua vez, nos anos 90 o cenário macroeconômico se altera profundamente, dando origem a um padrão diverso de formação de preços, em que a abertura comercial impõe um limite superior à remarcação para cima dos *mark ups*: *“o viés altista – defensivo e decorrente do ambiente de elevada instabilidade macroeconômica e aceleração inflacionária – contrapõe-se à pressão competitiva exercida pelo acirramento da concorrência externa, em um quadro de diminuição significativa da proteção da indústria nacional. No período em que se sobrepõe abertura comercial e alta inflação, a trajetória descrita pelos mark ups desejados é indeterminada, do ponto de vista teórico”* (Pereira & Carvalho, 1998: 22). Isto porque modificam-se os parâmetros a partir dos quais as empresas decidem seus *mark ups*, premidos pela concorrência externa, quando *“a determinação dos mark ups desejados ex ante dependem da evolução dos preços internacionais, da evolução esperada da taxa de câmbio nominal e do nível de proteção da indústria”* (Pereira & Carvalho, 1998: 23). A lógica de formação de preços por meio dos *mark ups*

¹⁰³ No primeiro caso, a empresa arcaria com uma perda patrimonial real decorrente de uma política de remarcação de preços que teria subestimado a evolução futura dos preços de seus insumos e demais componentes de consumo intermediário. No segundo caso, a empresa obteria um nível de lucros correntes inferior ao esperado devido a uma política de remarcação exagerada de seus próprios preços *vis a vis* a evolução dos preços dos concorrentes, podendo dar origem inclusive a uma perda temporária de seu *market share*.

¹⁰⁴ Este argumento pode ser complementado pela idéia de que as barreiras à entrada de potenciais concorrentes deveriam estar reforçadas pelos maiores riscos intrínsecos dos novos investimentos, trazidos pelo ambiente econômico altamente instável e incerto às decisões privadas. Com isso, a margem de manobras das empresas já instaladas se expandiriam, avalizando também a prática altista dos próprios *mark ups*. De resto, esta interpretação pode sustentar explicações pouco convencionais à aceleração inflacionária observada nos anos 80 no Brasil. A respeito, ver Pereira & Carvalho (1998: 20-21).

continua, não obstante, válida para o conjunto dos agentes privados em operação no país, a despeito da suposta contestabilidade de seus mercados antes cativos.

Quando ao ambiente de maior competição promovida pela abertura comercial se soma a fase de estabilidade monetária a partir de 1994, o impulso altista dos *mark ups* proveniente do regime de alta inflação sofre nova pressão à baixa, pois "a estabilização reintroduz a dimensão estratégica ao cálculo de formação de preços das firmas líderes. Esse cálculo passa a envolver considerações acopladas às perspectivas de crescimento de longo prazo das empresas e sua avaliação sobre o nível de barreiras à entrada" (Pereira & Carvalho, 1998: 22). Assim, ao contrário da tendência francamente altista comprovada para os *mark ups* domésticos ao longo dos anos 80, como reflexo da estratégia de preservação patrimonial das empresas privadas no Brasil, observa-se durante a década de 90 um comportamento diferenciado tanto entre os grandes segmentos da atividade econômica como também entre os complexos industriais e dos serviços, que de resto, reflete a reação de cada um aos fenômenos da abertura comercial e estabilização inflacionária em período recente.

Considerando o cálculo do *mark up* para a economia brasileira como um todo, é surpreendente o comportamento contra-cíclico descrito entre 1990-96. Durante a recessão do início da década, ele subiu a taxas decrescentes até 1993, recuou com a retomada do crescimento em 1994-95 e voltou a esboçar outra expansão no biênio 1995-96, quando a economia novamente retrocedeu (tabela 16).¹⁰⁵

Dentre os principais segmentos da atividade econômica, o comportamento dos *mark ups* revela uma tendência algo kaleckiana entre 1990-96. No caso da indústria, eles sobem a taxas crescentes durante a recessão do início da década e arrefecem o ritmo com a volta do crescimento positivo do produto. No caso dos serviços, os *mark ups* também sobem durante a recessão, ainda que a taxas decrescentes, caindo com a volta do crescimento econômico. Já para o segmento agropecuário, a tendência geral nesses anos parece ser mais pró-cíclica.

¹⁰⁵ Dada a composição do *mark up*, é correto dizer que em Kalecki ele seria contra-cíclico, com tendência a subir nas fases de declínio da atividade econômica e a baixar nas fases de crescimento. Para chegar a esta conclusão, é necessário supor que em momentos de expansão, ao esgotar-se gradativamente o estoque de capacidade ociosa do sistema, os custos variáveis totais ($C_i + R_n$) passam a exercer pressão altista sobre as empresas, as quais, impelidas a não subirem demais as margens de lucro para evitar a entrada de possíveis concorrentes, preferem espremer as rentabilidades relativas por meio de um declínio dos *mark ups*. O inverso deve ocorrer nos períodos de retração da atividade econômica: supondo que o alargamento das reservas de capacidade ociosa tenha como contrapartida um declínio dos custos totais, as empresas poderiam exercer seu poder de mercado para manter ou aumentar os *mark ups* de sorte a garantir maiores taxas de lucro.

Tabela 16: Comportamento do Mark up para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Mark up Setorial Médio*							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		105,9		99,4		105,1		101,3
1990	-5,5	100,0	0,6	100,0	-4,9	100,0	-1,3	100,0
1991	1,7	101,7	1,2	101,2	6,3	106,3	3,6	103,6
1992	-4,5	97,1	2,5	103,7	4,1	110,6	3,0	106,7
1993	-1,5	95,7	3,9	107,7	0,9	111,7	2,5	109,4
1994	17,3	112,3	0,8	108,5	-9,7	100,8	-3,3	105,8
1995	2,7	115,3	0,9	109,5	-1,7	99,1	-0,2	105,6
1996	-4,9	109,6	1,1	110,7	0,7	99,8	0,5	106,1
tx me aa	1,8		1,7		0,1		1,0	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Mark up Médio calculado pela expressão: $k = VP / (CI + W)$.

As especificidades de comportamento dos *mark ups* para os complexos industriais são das mais importantes de verificar, dada a reação adotada frente à abertura comercial e à estabilização, em termos das estratégias privadas de formação de preços. Em primeiro plano estão os complexos Industrial Extrativo e Mineral não Metálico; Papel, Papelão, Editorial e Gráfico; Têxtil, Couros e Calçados, que tiveram suas margens de lucro comprimidas ao longo de praticamente todo o período, muito provavelmente pelo acirramento da concorrência externa (tabela 17). Não por acaso, estes complexos industriais foram também os que mais perderam participação relativa em termos da massa de lucros.

Em segundo plano estão os complexos Metal-Mecânico e Material de Transporte; Madeireiro; Químico, Petroquímico, Borracha e Plástico; Alimentos, Bebidas e Fumo, que depois do crescimento inicial dos *mark ups*, sofreram taxas decrescentes e às vezes negativas a partir da estabilização em 1994. O complexo Alimentos, Bebidas e Fumo é o que menos oscila e melhor se recupera na passagem de 1995 para 1996, o que pode explicar, em termos do comportamento *ex post* dos seus *mark ups*, porque foi o único deste grupo a apresentar aumento da massa de lucros no período.

Finalmente, os complexos Eletro-Eletrônico e Construção Civil, apresentaram índices de crescimento sustentado dos *mark ups*, independentes do estágio do ciclo econômico, com destaque para a Construção Civil, que aparentemente expandiu em 36% o nível praticado em 1990. Isto pode ser justificado pelo fato deste complexo ser altamente oligopolizado no Brasil e não sofrer pressão de concorrentes estrangeiros, enquanto no caso do complexo Eletro-Eletrônico, o comportamento *ex post* dos *mark ups* pode estar associado ao fato de ter sido o que

menos regrediu o peso na composição dos lucros totais, dentre todos os demais complexos que tiveram redução.

Tabela 17: Comportamento do Mark up para os complexos do setor industrial - Brasil.

Mark up Setorial Médio*						
	Ind. Extrativo		Metal-Mecânico		Eletro-	
	Mín. não Metálico		Mat. Transporte		Eletrônico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		111,8		100,2		103,5
1990	-10,6	100,0	-0,2	100,0	-3,4	100,0
1991	5,2	105,2	2,1	102,1	1,4	101,4
1992	-1,9	103,2	2,8	104,9	2,3	103,7
1993	-4,1	98,9	4,4	109,5	-0,5	103,2
1994	2,7	101,6	0,7	110,2	1,4	104,6
1995	-2,1	99,5	-0,5	109,7	1,4	106,0
1996	2,6	102,0	0,2	109,9	1,0	107,0
tx me aa	0,4		1,6		1,1	
	Madelreiro		Papel, Papelão		Quím. Petroq. Farm.	
			Editorial e Gráfico		Borracha e Plástico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		107,5		117,4		93,1
1990	-7,0	100,0	-14,8	100,0	7,4	100,0
1991	6,8	106,8	8,5	108,5	-1,7	98,3
1992	-3,3	103,2	-6,8	101,1	6,9	105,1
1993	4,0	107,3	-5,2	95,9	14,4	120,2
1994	2,0	109,5	2,6	98,4	-5,4	113,6
1995	-1,3	108,1	6,7	105,0	-3,3	109,9
1996	-1,1	106,9	-2,7	102,1	-1,6	108,1
tx me aa	1,2		0,5		1,5	
	Têxtil, Couros		Alimentos,		Construção	
	Calçados		Bebidas e Fumo		Civil	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		105,8		101,1		90,7
1990	-5,5	100,0	-1,0	100,0	10,2	100,0
1991	-2,5	97,5	2,3	102,3	3,4	103,4
1992	2,2	99,7	1,9	104,2	4,9	108,5
1993	0,3	100,0	1,0	105,2	4,8	113,7
1994	-1,6	98,4	-0,7	104,5	9,4	124,4
1995	0,7	99,1	-0,5	104,0	7,9	134,2
1996	2,0	101,1	3,1	107,2	1,5	136,2
tx me aa	0,2		1,2		5,3	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Mark up Médio calculado pela expressão: $k = VP / (CI + W)$.

A análise *ex post* dos *mark ups* nos complexos dos serviços revela comportamentos muito divergentes entre eles. A grande redução dos *mark ups* no complexo de Serviços Produtivos ao final do período se reflete na acentuada queda de participação nos lucros totais observada antes. O mesmo pode ser dito com respeito ao complexo de Serviços Distributivos, embora neste caso o fenômeno tenha sido bem menos intenso.

Tabela 18: Comportamento do Mark up para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Mark up Setorial Médio*							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		110,0		106,0		98,2		74,7
1990	-9,1	100,0	-5,7	100,0	1,9	100,0	33,8	100,0
1991	-11,8	88,2	0,1	100,1	3,5	103,5	88,5	188,5
1992	23,2	106,6	-3,3	96,8	-1,8	101,7	-20,2	150,5
1993	9,7	119,2	-1,5	95,4	5,1	106,8	-27,8	108,6
1994	-25,4	88,9	6,0	101,1	-1,8	104,9	4,4	113,4
1995	-21,8	69,5	2,8	104,0	7,2	112,5	36,7	155,0
1996	-6,8	64,8	-7,5	96,2	-3,4	108,6	31,4	203,7
tx me aa	-5,5		-0,5		1,5		18,8	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Mark up Médio calculado pela expressão: $k = VP / (CI + W)$.

Por outro lado, no caso dos complexos de Serviços Pessoais e Serviços Diversos, a sustentação dos *mark ups* em níveis superiores ao de 1990 está associada ao fenômeno de expansão de atividades estritamente não transáveis com o exterior, cujo reflexo visível foi o crescimento das respectivas massas de lucro, culminando, para ambos os complexos, em maior peso na composição dos lucros totais.

As implicações distributivas do comportamento dos *mark ups* apenas poderão ser vistas no item 2.2.3 adiante, sendo por enquanto necessário enfatizar que dependem também do comportamento observado para a relação entre os custos intermediários e as remunerações (razão 'custos variáveis'). Esta relação está dada na pesquisa por:

$$j = CI / Rn \quad \text{onde: CI: custos intermediários, como medida para os custos diretos;}$$

$$Rn: remunerações.$$

Ela expressa o confronto entre os principais componentes de custo para as empresas, e de maneira agregada, para os setores e complexos da atividade econômica.¹⁰⁶

Os dados relativos ao componente *j* para o Brasil não apresentam tendência bem definida de comportamento. Considerando a economia como um todo (tabela 19), pode-se ver que ele fica praticamente estagnado durante a recessão, sobe pouco num ano de crescimento econômico

¹⁰⁶ Na concepção de Kalecki ela se moveria de maneira pró-cíclica, tendendo a subir nas fases de expansão da atividade econômica, e a cair nos momentos de queda da produção. Este comportamento depende da suposição de que a elasticidade-preço da demanda dos produtos de consumo intermediário é maior que a dos salários nominais. Se assim for, então nos períodos de crescimento econômico a relação 'custos variáveis' subiria devido ao fato de que os preços dos produtos intermediários são mais sensíveis às pressões de demanda que os salários, elevando-se proporcionalmente mais. O contrário deveria acontecer nas fases de baixa do ciclo, quando os preços do consumo intermediário cairiam em ritmo e intensidade superiores aos salários.

(1994), e cai também pouco num ano de retração (1996). Mas não é possível concluir nada sobre sua suposta pró-ciclicidade, pois a trajetória observada dos grandes segmentos também não revela tendência nítida.

Tabela 19: Comportamento da Razão Custos Variáveis para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Relação Custos Variáveis*							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		72,5		102,5		136,2		130,7
1990	38,0	100,0	-2,5	100,0	-26,6	100,0	-23,5	100,0
1991	2,6	102,6	-1,1	98,9	2,8	102,8	1,0	101,0
1992	2,5	105,2	4,7	103,5	0,0	102,7	-0,5	100,5
1993	-10,7	93,9	-2,6	100,8	5,9	108,8	-2,1	98,4
1994	17,3	110,2	8,9	109,8	2,3	111,4	7,0	105,2
1995	-4,2	105,6	-2,8	106,8	-0,4	110,9	-4,8	100,2
1996	-0,9	104,7	-1,6	105,1	-4,4	106,0	-4,9	95,3
tx me aa	1,1		0,9		1,0		-0,7	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Relação Custos Variáveis foi calculada pela expressão: $j = CI / W$.

O mais correto a dizer da observação geral dos dados é que houve uma pequena tendência ao crescimento dos custos diretos, medidos em termos do consumo intermediário, relativamente ao crescimento da massa de remunerações, para os três grandes segmentos da economia.

Esta observação geral também parece ser válida para os complexos da atividade industrial, com exceção de dois: Madeireiro e Papel, Editorial e Gráfico, que depois da estabilização em 1994 apresentaram tendência à queda da relação consumo intermediário / remunerações, justamente dois dos complexos que tiveram menor queda de participação da massa de remunerações entre 1990-96. Dentre os demais, Alimentos e Eletro-Eletrônico apresentaram crescimento da relação custos variáveis muito superior à média da indústria como um todo. No primeiro caso, como a massa de remunerações praticamente não se alterou no período, deve ter havido encarecimento do componente ligado ao consumo intermediário, principalmente a partir de 1994. Já no caso do complexo Eletro-Eletrônico, uma das explicações deve estar no comportamento da massa de remunerações, que caiu cerca de 30% entre 1990-96, quase o mesmo que subiu a relação custos variáveis no período (27,4%).

Tabela 20: Comportamento da 'Relação Custos Variáveis' para os complexos do setor industrial - Brasil.

	Relação Custos Variáveis*					
	Ind. Extrativo Min. não Metálico		Metal-Mecânico Mat. Transporte		Eletro- Eletrônico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		90,9		91,3		84,0
1990	10,0	100,0	9,5	100,0	19,0	100,0
1991	-3,4	96,6	-7,0	93,0	-0,6	99,4
1992	8,4	104,8	14,6	106,5	13,4	112,7
1993	3,1	108,1	2,2	108,8	6,5	120,0
1994	3,4	111,8	5,1	114,3	4,9	125,9
1995	-3,9	107,4	-3,4	110,5	3,9	130,8
1996	-1,8	105,5	-1,7	108,7	-2,6	127,4
tx me aa	1,0		1,6		4,2	
	Madeireiro		Papel, Papelão Editorial e Gráfico		Quim. Petroq. Farm. Borracha e Plástico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
	1985		99,3		94,3	
1990	0,7	100,0	6,0	100,0	-10,1	100,0
1991	-2,9	97,1	-1,0	99,0	-3,6	96,4
1992	15,4	112,1	2,1	101,1	8,0	104,0
1993	-6,3	105,0	0,9	102,1	-5,8	98,0
1994	2,3	107,5	3,5	105,6	11,4	109,2
1995	-14,0	92,5	-9,6	95,5	-8,4	100,0
1996	-1,2	91,4	-8,6	87,3	2,7	102,7
tx me aa	-1,1		-2,1		0,7	
	Têxtil, Couros Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
	1985		96,4		107,8	
1990	1,6	100,0	-7,3	100,0	7,6	100,0
1991	-0,4	99,6	-4,5	95,5	-0,5	99,5
1992	6,7	106,3	0,3	95,8	-0,6	98,9
1993	-6,7	99,2	6,7	102,2	6,3	105,1
1994	4,6	103,8	13,6	116,1	15,6	121,5
1995	0,5	104,3	-3,8	111,7	1,8	123,7
1996	1,5	105,9	1,1	112,9	-15,6	104,3
tx me aa	1,0		2,2		1,2	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Relação Custos Variáveis foi calculada pela expressão: $j = C1 / W$.

A pouca aderência do comportamento da relação 'custos variáveis' ao ciclo do produto também pode ser sentida para os complexos do segmento de serviços. No entanto, é importante observar que o comportamento das respectivas massas de remunerações influi decisivamente no comportamento da relação consumo intermediário / remunerações. Ou seja, cada vez que sobe a massa de remunerações, tende a cair a relação custos variáveis para os complexos dos serviços, o que de fato faz mais sentido do que no caso dos complexos da indústria, cujos custos diretos são de maior complexidade e de pesos mais significativos.

Tabela 21: Comportamento da 'Relação Custos Variáveis' para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Relação Custos Variáveis*									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		128,6		109,1		148,0		136,3		123,3
1990	-22,2	100,0	-8,3	100,0	-32,4	100,0	-26,6	100,0	-18,9	100,0
1981	-5,5	94,5	-4,9	95,1	-4,6	95,4	18,8	118,8	-7,2	92,8
1992	-17,6	77,8	9,5	104,2	-3,6	92,0	3,6	123,1	0,9	93,6
1993	-3,1	75,4	10,9	115,6	6,1	97,6	16,1	143,0	-0,1	93,5
1994	39,4	105,1	-5,0	109,9	1,1	98,7	-8,9	130,3	10,3	103,1
1995	19,9	126,1	-5,2	104,1	-8,0	90,8	7,6	140,2	-12,9	89,9
1996	4,4	131,6	-8,6	95,1	-17,7	74,7	-3,8	134,8	-9,0	81,8
tx média	6,2		-0,5		-4,5		5,6		-3,0	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

(*) Relação Custos Variáveis foi calculada pela expressão: $j = CI / W$.

De qualquer forma, não deixa de ser interessante o fato de os Serviços Produtivos e Serviços Sociais terem sido os que maiores aumentos tiveram na relação custos variáveis ao longo do período, na medida em que foram complexos que demonstraram poucas alterações nas respectivas massas de remunerações, indicando que houve incremento de outros custos diretos ligados a estas atividades. Também coerente com a natureza das atividades agrupadas em torno dos Serviços Pessoais e Serviços Diversos está o fato de terem demonstrado as maiores quedas na relação custos variáveis ao longo do período, como reflexo da expansão das remunerações nestes complexos.

d) síntese da Produtividade, Mark ups e razão Custos Variáveis.

O quadro 2 procura resumir a situação dos complexos econômicos em termos das variáveis estudadas neste item. O bloco de indicadores relativo aos condicionantes estritamente econômicos da distribuição procura representar a dinâmica distributiva à luz dos processos de geração e apropriação de valor adicionado. O primeiro processo, de produção de valor, foi representado pelo comportamento da produtividade média do trabalho em cada complexo da atividade econômica, enquanto o segundo processo, de repartição deste valor, sob a forma de rendimentos do capital (lucros) e, residualmente, rendimentos do trabalho (remunerações), foi representado pela evolução conjunta dos *mark ups* e razão custos variáveis.

Quadro 2: Combinação dos complexos econômicos segundo o nível de produtividade média, *mark ups* médios e relação 'custos variáveis' médios, todos para o período 1990/96 - Brasil.

	distribuição funcional inclinada aos lucros	distribuição funcional inclinada às remunerações
níveis médios de produtividade, <i>mark ups</i> e razão custos variáveis acima da média da economia brasileira	Químico, Farmacêutico, Plástico Eletro-Eletrônico Alimentos, Bebidas e Fumo Metal-Mecânico Mat. Transporte Ind. Extrativo Min. não Metálico Segmento Industrial Construção Civil	Papel, Editorial e Gráfico Segmento dos Serviços Serviços Produtivos
níveis médios de produtividade, <i>mark ups</i> e razão custos variáveis abaixo da média da economia brasileira	Madeireiro Segmento Agropecuário Serviços Diversos	Serviços Sociais Serviços Distributivos Serviços Pessoais Têxtil, Couros e Calçados

Obs: Índices calculados pela média do período 1990-96.

Os índices que definiram a posição de cada complexo econômico dentro de cada quadrante foram obtidos pela evolução média, respectivamente, da produtividade do trabalho, *mark ups* e relação custos variáveis, ao longo do período 1990-96. A observação comparada das posições relativas de cada complexo pode ajudar na compreensão dos respectivos perfis de distribuição funcional.

Em primeiro lugar, comprova-se que a natureza altamente concentrada da renda no segmento industrial provém de uma combinação entre um nível elevado de produtividade do trabalho, como sinônimo da capacidade de geração de valor agregado, de um lado, e de outro, níveis comparativamente significativos de *mark ups* e razão custos variáveis, como fatores que agem no sentido de depreciarem a parcela de remunerações em favor dos lucros.

Por este mesmo raciocínio, verifica-se que os complexos industriais com uma distribuição funcional mais inclinada aos lucros devam ser o Químico-Petroquímico; Eletro-Eletrônico; Alimentos, Bebidas e Fumo; Metal-Mecânico; Ind. Extrativo e Construção Civil, na medida em que combinam níveis acima da média para a produtividade do trabalho, *mark ups* e relação custos variáveis. Também entraria no rol de altamente concentrados o complexo de Serviços Diversos, mas fundamentalmente pela posição alcançada por seus *mark-ups* médios.

O segmento terciário, embora possua um nível médio elevado de *mark up*, apresenta um valor muito baixo para a relação custos variáveis, sinal de que a participação das remunerações no valor adicionado deve ser elevada. Aliás, a característica comum dos complexos ligados aos serviços é justamente o papel quase nulo desempenhado pela razão custos variáveis na redução da parcela relativa às remunerações.

Por fim, o segmento agropecuário é claramente inclinado aos lucros, do ponto de vista da distribuição funcional, devido à combinação entre uma produtividade do trabalho muito pequena mas, ao mesmo tempo, um elevado poder de apropriação de valor pelo lado dos rendimentos do capital, dado por níveis não desprezíveis de *mark ups* e razão custos variáveis.

2.2.3 – indicadores de apropriação relativa do valor adicionado.

Os itens anteriores procuraram analisar algumas características específicas às quatro principais variáveis que juntas concorrem para a conformação do padrão distributivo da economia brasileira (relembrando: valor adicionado, pessoal ocupado, conjunto de remunerações e massa de lucros). Em seguida, analisou-se como elas se combinaram dinamicamente (em torno dos indicadores de produtividade, *mark ups* e custos variáveis) para dar origem a determinado padrão de repartição da renda no Brasil.

Portanto, cabe neste momento estabelecer as relações derradeiras entre as principais variáveis explicativas da distribuição funcional, a fim de checar como o processo descrito até aqui desemboca em estados diferenciados de repartição, seja pelos grandes segmentos da economia, seja pelos principais complexos industriais e dos serviços. Como síntese dos itens anteriores, o resultado da distribuição funcional no Brasil será retratado com base nas seguintes relações:

- a) EOB / VA – participação dos lucros no valor adicionado;
- b) Rn / VA – participação das remunerações no valor adicionado;
- c) EOB / Rn – indicador sintético de apropriação dos lucros sobre as remunerações.

Apenas ratificando o que já foi dito no início deste capítulo, é somente com a cobertura integral de seus três cortes analíticos (expressos em cada um dos itens específicos) que se pode completar a visão de conjunto da distribuição funcional da renda na economia brasileira para o período 1990-96.

a) *lucros / valor adicionado.*

A forma de manifestação mais evidente acerca do tamanho da renda apropriada pela massa de lucros numa economia se dá através do seu peso relativo sobre o total produzido em dado período. Em termos muito simples, olhando primeiro a composição do valor adicionado pela ótica da despesa, tem-se em uma economia aberta com governo a seguinte igualdade contábil:¹⁰⁷

¹⁰⁷ Onde VA: valor adicionado; Cw: consumo dos trabalhadores, ou gasto total com rendimentos do trabalho; Cp: consumo dos capitalistas, ou gastos de consumo com rendimentos do capital; I: formação bruta de capital fixo, ou

se $VA = Cw + Cp + I + (X - M) + (G - T)$

supondo equilíbrio externo e equilíbrio fiscal,

então $VA = Cw + Cp + I$

cujas contrapartidas em termos da ótica da renda é:¹⁰⁸ $VA = W + P$

de forma que: $Cw + Cp + I = W + P$

e como $Cw = W$, pois admite-se que a propensão a poupar dos trabalhadores seja zero,

tem-se que $P = Cp + I$

Da forma como exposta, a formulação acima estabelece apenas uma igualdade contábil entre os gastos capitalistas (de consumo e investimento) e a massa total de lucros que lhe corresponde, em termos *ex post*. No entanto, é importante frisar que, construindo esta formulação a partir da ótica da despesa para a da renda, objetiva-se também transmitir o sentido verdadeiramente econômico, em termos agregados *ex ante*, da direcionalidade causal que liga gastos dos capitalistas e lucros.¹⁰⁹

O 'princípio da demanda efetiva' fundamenta satisfatoriamente esta proposição. Se a geração de emprego e renda em uma economia capitalista depende do montante de recursos (para a produção corrente e para novos investimentos) que se mobiliza para tanto a cada momento, e se a efetivação deste empreendimento depende, antes de mais nada, do convencimento dos agentes relevantes (os empresários) e da correspondente tomada de decisão acerca dos gastos que pretendem realizar, então fica claro que o montante de lucros que se obtém a cada instante, em termos agregados, é na verdade fruto das decisões que se efetivaram no passado, como parte integrante do total de recursos gerados para financiar os gastos antes despendidos. Seja em termos kaleckianos, para quem "o investimento, uma vez realizado, automaticamente fornece a poupança necessária para financiá-lo" (Kalecki, 1976: 95), seja em termos keynesianos, segundo o qual "o volume de emprego depende do nível de receita que os empresários esperam receber da correspondente produção" (Keynes, 1988: 34), o fato é que o 'princípio da demanda

investimento privado total, incluindo, por simplificação, os componentes autônomo e induzido; $(X - M)$: saldo do comércio exterior, que por simplificação, admite-se igual a zero; $(G - T)$: déficit orçamentário do governo que por simplificação, admite-se igual a zero.

¹⁰⁸ Onde W : massa dos salários (soma de todos os rendimentos do trabalho); P : massa de lucros (soma de todas as rendas de propriedade).

¹⁰⁹ As formulações neoclássicas constroem a mesma formulação com um sentido econômico oposto, que denuncia na verdade uma 'falácia de composição', mediante a qual crêem que, se em termos microeconômicos, são os lucros prévios que determinam os gastos posteriores, então o mesmo deveria ser verdade em termos agregados. O 'princípio da demanda efetiva' mostra, ao contrário, que em termos macroeconômicos a causalidade correta vai dos gastos para os lucros, como reflexo mesmo do processo de formação da renda com base nas decisões capitalistas.

efetiva' fornece uma explicação suficiente para conceber o montante de lucros como resultado (e não causa) dos gastos capitalistas com consumo e investimento.¹¹⁰

Na formulação kaleckiana, então, a massa de lucro agregado do sistema num momento t aparece como função do montante de investimento realizado em período anterior, da maneira que segue:¹¹¹

$$\text{se } P = C_p + I$$

$$\text{e } C_p = q.P_{t-y} + A$$

$$\text{e } P_t = f(I_{t-x})$$

$$\text{então } P_t = I_{t-x} + q.P_{t-y} + A$$

Os lucros totais da economia no momento t serão, portanto, tão maiores quanto maior tiver sido o investimento realizado em $t-x$, e quanto maiores tiverem sido os gastos de consumo dos capitalistas, tanto no que toca ao seu componente autônomo, quanto àquele realizado em um período $t-y$ anterior.

Em conclusão, é possível afirmar, tendo em mente a discussão precedente, que o 'capital' é remunerado como uma variável exógena do sistema, no sentido de que o capitalista fixa o preço de seu produto antes de levá-lo ao mercado, independentemente de se este preço é ou não 'realista' à luz das condições impostas pela concorrência. Como visto, trata-se de um preço expectacional, cuja realização depende de que as expectativas de curto prazo dos empresários não sejam frustradas, ou seja, depende de que o mercado sancione o preço previamente fixado, com o que estará também sancionando o poder decisório do agente formador deste preço.¹¹² Se

¹¹⁰ Em outras palavras, diz-se que "um capitalista pode estar decidido a aumentar seu lucro, mas ele só conseguirá isso se puder vender mais, e apenas poderá vender mais se, obviamente, houver maior compra de seus produtos. Agora, embora um capitalista individual possa ampliar seu lucro vendendo um maior volume de bens de consumo para os trabalhadores, isso não aumentará o lucro total, isto é, o lucro da classe capitalista como um todo. O lucro total só será ampliado se os capitalistas venderem maior quantidade de bens de investimento e/ou bens de consumo dos capitalistas, ou seja, se os próprios capitalistas decidirem investir mais e/ou consumir mais. ... Eles não devem decidir que lucro devem ganhar, porque não podem decidir quanto devem vender para obter esse lucro. Em compensação, eles podem decidir e efetivamente decidem a respeito de quanto vão consumir e investir. E é exatamente o maior ou menor montante de gasto em bens de investimento e em bens de consumo por parte dos capitalistas que os leva a obter maior ou menor lucro" (Miglioli, 1981: 223-224). De fato, os capitalistas 'ganham o que gastam' não porque pouparam antecipadamente, mas sim porque, precisamente, não o fizeram, isto é, os lucros totais do sistema representam o resultado posterior da efetivação dos gastos previamente decididos, de tal sorte que não é errado afirmar, contrariando o pensamento convencional, que "o lucro é o prêmio pela não abstinência; é o prêmio que recebem pelo fato de gastarem" (Miglioli, 1981: 226).

¹¹¹ Onde $q.P_{t-y}$: parte q dos lucros do período anterior destinado ao consumo dos capitalistas no período atual; A : parte autônoma do consumo dos capitalistas, que independe dos lucros do período anterior.

¹¹² Esta formulação é bem aderente aos mercados oligopolizados e monopolizados, mas em princípio não há motivos empíricos ou teóricos para que não possa ser estendido também aos mercados concorrenciais. Isto porque cada agente, mesmo atomizado, pode tentar fixar seu preço (expectacional) a cada momento, levando em conta a história pregressa do comportamento dos preços e dos concorrentes no mercado em que atua. O simples fato dele assim proceder não significa que terá validada sua opção; o mercado se encarregará de sancionar ou não as expectativas embutidas em seus preços. A efetividade deste processo será tanto maior quanto mais inelástica aos preços for a demanda por seus produtos, ou quanto maior for o poder de mercado da empresa em questão. Caso as expectativas

assim ocorrer, então os capitalistas estarão também conseguindo obter a remuneração 'adequada' para o seu capital, entendida como sendo a remuneração possível à luz das restrições presentes em qualquer economia onde prevalece a concorrência intercapitalista, e não necessariamente a remuneração máxima de uma função de produção neoclássica.

A ilustração estatística para o caso brasileiro pode ser vista na tabela 22, que mostra as participações dos lucros no valor adicionado para a economia como um todo e para os três grandes segmentos. O ano de 1985, data do último censo sócio-econômico de fato realizado no país, mostrava uma situação na qual 57,1% do valor adicionado pela economia brasileira era apropriado pelos rendimentos do capital, sendo impressionante o montante de lucros dos segmentos agropecuário (80,5%) e industrial (62,1%). O montante de 48,8% apropriado pelo segmento dos serviços é que puxava a média brasileira para baixo. Estas percentagens se alteram pouco na segunda metade da década de 80 para os segmentos agropecuário e industrial, tendo sido o segmento dos serviços o principal responsável, então, pela queda na relação EOB / VA do conjunto da economia, entre 1985-90.

Tabela 22: Participação do EOB no Valor Adicionado para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	EOB / VA							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾						
1985	80,5	96,4	62,1	104,4	48,8	136,2	57,1	121,7
1990	83,6	100,0	59,5	100,0	35,8	100,0	48,9	100,0
1991	82,0	98,2	61,9	104,0	40,5	113,1	50,2	107,0
1992	81,4	97,5	66,8	112,3	45,0	125,7	54,1	115,2
1993	79,4	95,0	64,4	108,1	46,0	128,6	53,8	114,6
1994	86,5	103,5	63,7	107,1	36,5	101,9	50,4	107,3
1995	89,5	107,1	62,6	105,2	34,4	96,1	48,8	103,9
1996	86,8	103,9	62,1	104,4	34,6	96,7	47,9	102,1

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Ao longo dos anos pesquisados da década de 90, por sua vez, o segmento terciário continua sendo o principal responsável pelas mudanças verificadas na composição da distribuição funcional da economia, quando tomada pela participação dos lucros no valor adicionado. Durante os dois primeiros anos de recessão da década, nota-se um nítido movimento de apropriação de valor adicionado pelos lucros, puxado pelos segmentos industrial e terciário, com tendência oposta manifesta pelo segmento agropecuário.

não sejam satisfeitas, então na próxima 'rodada' o mesmo agente reavaliará sua opção com uma nova aposta de preços, carregados de outras expectativas de realização.

No caso da indústria, a participação dos lucros cresce cerca de 12,3% entre 1990-92, atingindo a marca de 66,8%. Nos serviços, o crescimento é ainda mais expressivo, cerca de 25,7%, fazendo o peso dos lucros no valor adicionado saltar de 35,8% em 1990 para 45% em 1992. A tendência contra-cíclica observada para os segmentos industrial e dos serviços se confirma para o biênio 1994-95, anos de retomada do crescimento econômico. Os lucros industriais se retraem em relação ao ponto máximo atingido durante a recessão, mas não descem abaixo dos 60%. Com os serviços ocorre o mesmo movimento de queda, mas em magnitude mais intensa, o que puxa para baixo a participação dos lucros totais da economia.

Um primeiro registro importante de fazer, a julgar pelos resultados acima, é que a distribuição funcional da renda no Brasil para o período estudado não é invariante ao estágio do ciclo econômico do produto. A economia como um todo reflete o comportamento contra-cíclico expresso pelos segmentos industrial e terciário, sem que o aparente movimento pró-cíclico da agropecuária pudesse ter contrabalançado a tendência mais geral.

Em segundo lugar, é preciso dizer que a natureza contra-cíclica constatada para os lucros industriais e dos serviços possuem raízes, fundamentalmente, no comportamento dos indicadores de produtividade, *mark ups* e relação custos variáveis estudados acima, na medida em que articulam as variáveis do item 2.2.1 (VA, PO, Rn e EOB). A produtividade do trabalho industrial, que representa o fenômeno de geração de valor adicionado por trabalhador na economia, cresceu consistentemente durante o período, assim como o *mark up* industrial, como resultado das estratégias privadas de formação de preços e apropriação de valor adicionado. A razão custos variáveis (consumo intermediário / remunerações), para completar o quadro explicativo, manteve-se praticamente constante durante os anos recessivos, esboçando um pequeno crescimento depois, o que na verdade só reforça a idéia de que as remunerações na indústria não foram impeditivo para uma maior apropriação de lucros. Por conta disto, não surpreende o fato de os lucros industriais terem se apropriado da maior parte do valor adicionado durante a recessão, apesar de terem caído como proporção do total de lucros gerados pela economia no período.

A reversão que se observa na relação EOB / VA com a retomada do crescimento econômico pode ser explicada pela própria expansão do valor adicionado industrial, aliada, de um lado, à persistência dos ganhos de produtividade do trabalho e, de outro, à desaceleração no crescimento dos *mark ups*, com custos diretos (consumo intermediário) em ascensão relativamente às remunerações. O resultado final foi muito mais um arrefecimento do ritmo de apropriação de lucros do que propriamente uma queda pronunciada da relação EOB / VA, haja

visto a proporção de lucros industriais no valor adicionado não ter jamais voltado ao patamar de 1990, único ponto em que esteve abaixo dos 60%.

No caso dos serviços, cuja relação EOB / VA sofreu oscilações mais intensas ao longo do ciclo econômico, é preciso notar, com respeito ao crescimento verificado no período recessivo do início da década, que ele pode ser explicado por um crescimento expressivo dos *mark ups* até 1993, como reflexo das estratégias privadas de apropriação da renda, num contexto em que a produtividade do trabalho e a razão custos variáveis estiveram praticamente estagnadas. Assim, a quase totalidade do aumento do valor adicionado dos serviços no período recessivo se traduziu num aumento da massa de lucros em relação ao total.

A reversão da relação EOB / VA durante os anos de maior crescimento econômico na década está ligada à queda dos *mark ups* e ao encarecimento dos custos diretos, quando sobe a relação consumo intermediário / remunerações. A partir de 1994, a massa de lucros nos serviços cai mais intensamente que o valor adicionado, o que deve ter favorecido a apropriação por parte das remunerações.

A participação dos lucros no valor adicionado dos complexos industriais reforça a tese da natureza contra-cíclica verificada para a indústria como um todo. Em praticamente todos os casos dá para perceber um movimento cíclico oposto ao ciclo do produto industrial. Mas ainda que a explicação dada para o conjunto da indústria seja também válida para cada complexo em separado, logicamente respeitando as particularidades de cada um, é preciso reconhecer que existem diferenças importantes entre eles, relacionadas tanto aos respectivos pesos das massas de lucro em cada complexo, quanto à trajetória de apropriação descrita nos anos 90 (tabela 23).

Com exceção dos complexos Metal-Mecânico Mat. Transporte; Químico-Petroquímico e Construção Civil, todos os demais iniciaram a década de 90 com participação dos lucros no valor adicionado inferior àquela observada para o ano de 1985. Não obstante, durante os dois primeiros anos recessivos da década, todos os complexos industriais ratificaram o comportamento contra-cíclico de apropriação de lucros, com destaque para seis dos nove complexos (Industrial Extrativo; Metal-Mecânico; Eletro-Eletrônico; Químico-Petroquímico; Alimentos, Bebidas e Fumo; Construção Civil), cujas respectivas massas de lucro representam mais de 60% do valor adicionado total em cada complexo.

Este movimento esteve colado aos fenômenos de crescimento da produtividade do trabalho e de expansão dos *mark ups* durante a recessão. No caso da produtividade, a queda do valor adicionado da indústria pôde ser compensada pela grande dispensa de pessoal no período, enquanto a massa de remunerações, como importante componente de custos, se retraía para

viabilizar a expansão dos *mark ups* nestes complexos industriais. Assim, apesar da queda de participação dos lucros industriais na composição dos lucros totais, houve uma expansão dos mesmos em termos do valor adicionado de cada complexo entre 1990-92.

Tabela 23: Participação do EOB no Valor Adicionado para os complexos do setor industrial - Brasil.

	EOB / VA					
	Ind. Extrativo		Metal-Mecânico		Eletro-	
	Min. não Metálico		Mat. Transporte		Eletrônico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	75,9	110,2	54,7	87,0	64,3	104,7
1990	68,9	100,0	62,9	100,0	61,4	100,0
1991	71,5	103,8	69,3	110,2	63,2	103,0
1992	72,2	104,9	75,9	120,7	67,6	110,2
1993	68,9	100,0	61,9	98,4	66,5	108,4
1994	68,5	99,5	60,1	95,6	65,2	106,3
1995	65,8	95,6	58,0	92,2	66,1	107,6
1996	66,2	96,2	56,7	90,2	65,3	106,4
	Madeireiro		Papel, Papelão		Quím. Petroq. Farm.	
			Editorial e Gráfico		Borracha e Plástico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	55,0	134,3	65,4	170,0	69,5	98,0
1990	41,0	100,0	38,5	100,0	71,0	100,0
1991	47,7	116,4	52,8	137,3	69,1	97,4
1992	46,6	113,7	51,8	134,6	75,8	106,8
1993	48,8	119,1	33,7	87,7	80,3	113,2
1994	49,8	121,4	38,0	98,8	76,2	107,4
1995	44,8	109,3	43,9	114,0	72,5	102,1
1996	40,7	99,3	37,1	96,4	70,6	99,4
	Têxtil, Couros		Alimentos,		Construção	
	Calçados		Bebidas e Fumo		Cível	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	61,9	127,8	64,7	114,4	54,6	92,4
1990	48,4	100,0	56,5	100,0	59,1	100,0
1991	44,6	92,1	60,6	107,2	61,1	103,4
1992	58,0	115,5	64,5	114,2	66,3	112,2
1993	46,6	96,3	63,2	111,9	69,0	116,8
1994	44,5	91,8	60,0	106,1	73,2	123,9
1995	40,1	82,7	56,6	100,1	74,9	126,7
1996	41,4	85,5	59,8	105,8	73,0	123,5

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

A retração do movimento de apropriação de lucros sobre o valor adicionado se deu de maneira menos uniforme entre os complexos industriais durante o período posterior à recessão. Alguns deles (Ind. Extrativo Min. não Metálico; Metal-Mecânico Mat. Transporte; Papel, Editorial e Gráfico; Têxtil e Calçados) chegaram ao final do período estudado com participação dos lucros no valor adicionado inferior à que tinham no início da década. Nestes casos, a despeito dos ganhos de produtividade do trabalho, houve retração dos índices de *mark up* e elevação da

relação custos variáveis, tornando pronunciada a queda da massa de lucros em relação ao total da economia.

Os complexos industriais que mantiveram a mesma participação dos lucros no valor adicionado que tinham em 1990 foram o Madeireiro e Químico-Petroquímico, os quais, apesar dos continuados ganhos de produtividade, também tiveram retração de *mark ups* e conseqüente diminuição do peso dos lucros nos lucros totais da economia. Já os três complexos restantes (Eletro-Eletrônico; Alimentos, Bebidas e Fumo; Construção Civil) demonstraram retração menor, após a recessão, que os demais em termos da participação dos lucros no valor adicionado, mantendo-se ainda em níveis superiores ao início da década. Não por acaso, foram os complexos que, respectivamente, menos diminuíram e mais aumentaram o peso dos lucros nos lucros totais durante os anos estudados.

Destaque-se o caso da Construção Civil, que foi o complexo que conjugou os maiores índices de *mark up* com a menor relação custos variáveis dentre todos os complexos industriais, tendo podido expandir simultaneamente o valor adicionado e a massa de lucros, a ponto destes representarem mais de 70% de todo o valor adicionado gerado depois de 1994.

No caso dos serviços, a tabela 24 mostra que o comportamento observado entre seus complexos foi bem menos uniforme que no caso dos complexos industriais. Para começar, apenas o comportamento conjunto deste segmento econômico revelou-se legitimamente contracíclico durante os anos estudados. Os Serviços Produtivos tiveram uma queda pronunciada de participação dos lucros no valor adicionado, fruto em grande medida do movimento conjunto de declínio da produtividade do trabalho (queda do valor adicionado e crescimento do pessoal ocupado), encarecimento de custos diretos (consumo intermediário) sobre remunerações, e queda expressiva dos *mark ups*. Os Serviços Distributivos também tiveram queda da relação EOB / VA, a despeito dos ganhos de produtividade, que devem ter se convertido em uma massa maior de remunerações, uma vez que os *mark ups* e a relação custos variáveis mantiveram-se praticamente estagnados ao longo do período. Ambos os complexos acusaram queda de participação do valor adicionado e dos lucros nos lucros totais da economia entre 1990-96, ao contrário dos outros complexos terciários que, por isso mesmo, tiveram uma dinâmica de apropriação de lucros distinta.

Tabela 24: Participação do EOB no Valor Adicionado para os complexos do setor serviços - Brasil.

	EOB / VA							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	68,0	114,9	55,8	155,9	31,1	250,0	74,7	93,7
1990	59,2	100,0	36,8	100,0	12,4	100,0	79,7	100,0
1991	52,3	88,4	32,7	91,5	17,7	142,4	89,4	112,1
1992	62,3	105,2	33,9	94,7	20,4	164,0	86,6	108,6
1993	65,2	110,1	34,5	96,4	24,7	199,1	80,8	101,3
1994	51,8	87,6	36,7	99,7	21,3	171,5	81,9	102,8
1995	34,3	58,0	35,6	99,4	26,3	211,9	86,4	108,4
1996	27,7	46,7	26,8	75,0	21,3	171,8	89,3	112,1

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Tanto os Serviços Pessoais quanto em menor medida os Serviços Diversos fizeram crescer a participação dos lucros no valor adicionado de suas atividades. Em ambos os casos, a produtividade foi cadente devido às dificuldades de incorporação de progresso técnico e ao conseqüente fluxo de trabalhadores para estas atividades. Não obstante, pôde haver uma maior apropriação de lucros devido à expansão dos *mark ups* e simultâneo barateamento de custos diretos em relação às remunerações. Ao final, estes dois complexos foram os únicos que puderam expandir conjuntamente o valor adicionado, o pessoal ocupado, a massa de lucros e de remunerações, dentre todos os complexos econômicos, no período estudado.

b) remunerações / valor adicionado.

A concepção relatada acima acerca do processo de formação de preços em uma economia capitalista de natureza monetária e a conseqüente apropriação de lucros sobre o valor adicionado procurou mostrar que o 'capital' é remunerado como variável 'exógena' do sistema. Essa 'exogeneidade' deve ser entendida como a autonomia ou o poder que os formadores privados de preços detém para marcar e administrar certa margem de lucro sobre os próprios custos diretos. É óbvio que este preço tem um componente expectacional importante, onde nada garante, *a priori*, que o capitalista consiga impor seu preço ao mercado no qual atua, sancionando automaticamente seu poder decisório. A efetividade deste processo será tanto maior quanto mais inelástica aos preços for a demanda por seu produto, ou quanto maior for o poder de mercado da empresa em questão, medido pelo grau de concentração econômica de que desfruta.

Da forma como exposto, o preço se converte no elemento fundamental da empresa para impor ao mercado seus projetos de investimento, crescimento econômico e apropriação relativa de parte da renda total gerada ao longo do ciclo produtivo. É justamente por este motivo que o *mark up* embutido no preço não é simplesmente um resultado contábil, aparecendo como resíduo da operação de qualquer empresa em um ambiente competitivo; ele é, ao contrário, a variável chave que determina a parcela detida pelo 'capital' ao longo das etapas da produção e apropriação do excedente econômico. Todo este processo é 'comandado' pelos capitalistas, pois de suas decisões de gastos (de consumo, de produção corrente e de novos investimentos) é que se determinam a renda e o emprego agregados.

Assim sendo, a parcela apropriada pelo 'trabalho' deve aparecer, esta sim, como resultado da forma como se desenrola o circuito produtivo, em cada sociedade e momento do tempo. Este valor, representante que é da massa de remunerações totais, não precisa, no entanto, ser classificado como totalmente indeterminado, no sentido de que somente *ex post* seria possível conhecer a sua real dimensão.¹¹³ Há uma dupla determinação para a massa de remunerações em uma economia capitalista, indissolúvelmente ligadas.

De um lado, seria possível identificar um 'condicionante estrutural' para a remuneração dos trabalhadores, intimamente relacionado ao padrão social e histórico de desenvolvimento da economia em questão. Este aspecto define o intervalo dentro do qual deve flutuar a massa de rendimentos do trabalho, garantindo condições que em geral, dado o ritmo 'normal' de progresso de uma certa sociedade, não devem impor obstáculos à reprodução tanto da força de trabalho (limite inferior) como do próprio sistema econômico (limite superior).¹¹⁴

De outro lado, estariam os elementos que operam no campo estritamente econômico desta sociedade, chamados por Kalecki de 'fatores de distribuição', que definem a dimensão real da massa de remunerações, à luz daquele intervalo estabelecido pelas condições históricas e sociais de reprodução da população.

¹¹³ Souza (1980b: cap.1), reformulando sua própria concepção acerca deste fenômeno (ver Souza, 1980a: Salários e Mão de Obra Excedente, ensaio de 1978), chama atenção para o caráter indeterminado da teoria dos 2 limites, decorrente do fato de que ambos os limites (inferior e superior) estariam sempre em mutação, com tendência ao crescimento, mas a ritmos diferenciados por possuírem condicionantes distintos. Esta observação, ainda que de fato torne a teoria dos 2 limites incapaz de determinar a taxa de salários (salário de base) da economia, não impede que a idéia de limites possa ser apropriada para pensar a determinação da massa de remunerações gerada num contexto de reprodução ampliada do capital. É óbvio que não é possível fazer dela uma teoria de determinação da taxa salarial nem tampouco da distribuição dos salários pela estrutura ocupacional, mas não é disto que se está tratando neste capítulo.

¹¹⁴ P. R. Souza afirma que "a possibilidade teórica da existência de qualquer limite superior para a variação dos salários, acima do qual a taxa de lucro seria reduzida, só é concebível se adotamos os supostos da lei de Say" (Souza, 1980b: 45). Entretanto, a existência lógica de um limite superior, ainda que sem determinação exata, deriva justamente da forma de conceber a massa de rendimentos como endogenamente derivada do processo de acumulação de capital, e não o contrário.

No primeiro caso, cumpre ressaltar que o valor da força de trabalho, quando expresso em termos de uma determinada massa agregada de remunerações, estará sempre embutida no valor total dos produtos gerados por uma dada economia em certo espaço de tempo. Mas este valor, estabelecido por um conjunto de forças que atuam desde uma perspectiva histórica e social, deve situar-se entre dois extremos logicamente identificáveis. De um lado, em seu conjunto, essa massa de rendimentos do trabalho não pode descer abaixo do nível representado pelo valor de uma cesta mínima de bens e serviços indispensáveis à manutenção e reprodução em escala 'simples' da população trabalhadora em dado momento.¹¹⁵ De outro lado, ela não pode subir acima do nível representado pelo ponto em que todo o tempo de trabalho presente na jornada padrão de trabalho fosse representado pelo tempo de trabalho necessário à obtenção daquela cesta de bens e serviços, vale dizer, pelo ponto a partir do qual estaria comprometida a reprodução em escala 'ampliada' do estoque de capital existente.¹¹⁶ Não é demais alertar para o fato de que o limite inferior de determinação das remunerações é um ponto muito mais apto ao cálculo que o limite superior, pois está, de alguma maneira, atrelado a um limite físico.¹¹⁷ De fato, o limite superior será tão mais difícil de encontrar quanto mais 'descolado' da base estiverem os rendimentos do trabalho de uma economia, como reflexo do fato de que outros fatores concorrem para a conformação final dos respectivos rendimentos (Dobb, 1966: 101).

Estes dois limites definiriam o intervalo dentro do qual deve flutuar o valor da força de trabalho tomada em termos de uma massa de remunerações, de sorte a garantir tanto a reprodução da população trabalhadora quanto a reprodução do próprio regime de acumulação dentro do qual ela opera. Tratar-se-ia, enfim, de um fator de ordem mais estrutural a condicionar a massa de rendimentos do trabalho numa economia capitalista.

¹¹⁵ O qualificativo 'simples' diz respeito ao patamar mínimo abaixo do qual a população trabalhadora ativa passaria a decrescer em volume, relativamente ao estoque de capital ao qual ela estava antes relacionada. A partir deste ponto, supondo constante a produtividade, a jornada efetiva e a intensidade de utilização da força de trabalho, modificar-se-ia a composição orgânica do capital em detrimento da acumulação, comprometendo as condições de reprodução do estoque de capital fixo existente.

¹¹⁶ O qualificativo 'ampliada' pode ser lido de duas formas. Ou como o patamar máximo para o valor de reprodução da força de trabalho, sendo que este não poderia, em hipótese alguma, consumir todo o tempo da jornada de trabalho, cujo limite superior seria dado por uma jornada de 24 horas diárias. Ou, alternativamente, como o patamar mínimo necessário à geração de uma taxa de acumulação de capital condizente com uma expansão mínima do estoque de capital fixo existente no período considerado. Não bastaria, neste caso, a garantia de uma taxa de reprodução simples do estoque de capital, pois permanecendo em crescimento natural a taxa de reprodução da população total, em pouco tempo o sistema produtivo não seria capaz de absorver a parcela ativa da força de trabalho, gerando problemas cumulativos de realização da produção corrente, cuja consequência mais iminente seria o surgimento de crises sistêmicas insuperáveis. A taxa de acumulação seria suficiente apenas para repor o mesmo estoque de capital, sem condições de ampliá-lo em ritmo necessário à expansão do sistema, imperativo este fundamental à sobrevivência do modo capitalista de produção.

¹¹⁷ Mesmo assim, não se deve reduzir o valor da força de trabalho simplesmente ao valor dos meios necessários à reprodução física dos trabalhadores. É preciso também considerar, ainda que subjetivamente, os aspectos ligados à reprodução social e cultural dos indivíduos.

No segundo caso, a par das considerações anteriores, é possível compreender melhor o papel que joga os chamados 'fatores de distribuição' sobre o processo de determinação da massa de remunerações, tal como apontado por Kalecki: "dado que os lucros são determinados pelo consumo e investimento dos capitalistas, é a renda 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" (Kalecki, 1976: 93). Esses fatores dizem respeito aos condicionantes de ordem estritamente econômica a influenciar o peso dos rendimentos do trabalho na renda nacional.

O primeiro deles está relacionado à composição setorial da renda, pelo qual seria de esperar que quanto maior o grau de concentração econômica ao nível setorial, maior deveria ser a parte apropriada da renda pelo 'capital' relativamente aos rendimentos do trabalho. Este aspecto é tratado por Kalecki de forma a sugerir que sempre um maior 'grau de monopólio' se reverterá em um maior peso dos lucros na renda total em relação aos salários. No entanto, ainda que isto possa ser realmente a tendência dominante, não necessariamente será sempre o caso, importando para tanto o resultado da interação dinâmica entre os dois principais condicionantes da distribuição da renda avaliados abaixo, que atuam em direções contrárias e tornam o resultado final indeterminado em termos *ex ante*.

Os dois principais conjuntos de relações (composição do *mark up* e relação custos variáveis) estão expressos de maneira clara nas formulações de Kalecki, em conformidade com o que já foi discutido sobre formação de preços e determinação da massa de lucros.¹¹⁶

se	$k = (m / 1 - \eta) = VP / (CI + Rn)$	proxy para <i>mark up</i>
e	$j = CI / Rn$	proxy para relação 'custos variáveis'
então	$w = 1 / [1 + (k - 1) \cdot (j + 1)]$	mostra que a parcela dos salários no valor adicionado estará em função inversa ao nível do <i>mark up</i> (k) e da relação custos variáveis (j).

¹¹⁶ Para se chegar à última equação, é preciso observar o seguinte: como a renda agregada pode ser decomposta em termos do valor adicionado, de forma que: $VA = VP - CI = W + P + ci$, onde VA: valor adicionado pela economia em dado período, VP: valor bruto da produção no mesmo período, CI: consumo intermediário da produção, W: massa dos salários, P: massa dos lucros, ci: custos indiretos associados à produção; então $VP - (CI + W) = P + ci \Rightarrow P + ci = (CI + W) \cdot [VP / (CI + W) - 1] \Rightarrow P + ci = (CI + W) \cdot (k - 1)$.

$$\text{Se } VA = W + P + ci \Rightarrow VA = W + [(k - 1) \cdot (CI + W)]$$

$$\text{Se } w = W / VA \Rightarrow w = W / W + [CI \cdot (k - 1) + W \cdot (k - 1)] \Rightarrow w = 1 / 1 + \{[CI \cdot (k - 1) / W] + [W \cdot (k - 1) / W]\}$$

$$\Rightarrow w = 1 / 1 + [j \cdot (k - 1) + (k - 1)] \Rightarrow \text{portanto } \Rightarrow w = 1 / 1 + [(k - 1) \cdot (j + 1)].$$

Em linhas gerais, quanto maiores forem o *mark up* k e a relação custos variáveis j , menor deverá ser a participação dos rendimentos do trabalho na renda nacional. No entanto, como k e j são determinantes independentes da parcela de remunerações, é preciso considerar a influência de cada um deles sobre a distribuição da renda, ainda mais considerando que eles se comportam distintamente ao longo do ciclo econômico. Depois, é preciso verificar como o comportamento conjunto de ambos afeta a parcela de rendimentos do trabalho.

A análise conjunta dos impactos que exercem sobre a parcela de remunerações os dois condicionantes da distribuição da renda acima estudados, tende a alterar as conclusões iniciais extraídas da consideração isolada de cada um deles: *"para uma dada composição industrial, que implica um nível específico de concentração relativa, as variações do grau de monopólio [refletido no aumento de k], ... se fazem no mesmo sentido das variações do tamanho da firma. Por outro lado, à medida que aumenta o tamanho das firmas e, conseqüentemente, se intensificam as economias de escala no uso dos materiais *pari passu* a uma utilização mais extensa de mão de obra especializada, deve ocorrer uma queda na relação custos variáveis [refletida na queda de j] ... as modificações da parcela de salários no valor agregado do ramo da indústria em consideração dependerá, em última instância, da intensidade de variação daquelas duas forças contrárias"* (Ferreira, 1996: 65).

Por um lado, ao longo do ciclo econômico, a massa de remunerações deverá ser mais estável que a massa de lucros, devido ao fato dos lucros variarem sempre que se modificam os *mark ups*. Por outro lado, a massa de remunerações deverá ser tão mais estável quanto maior for o *mark up* k e menor a relação custos variáveis j : *"o peso dos salários nos custos diretos, se é fator de estabilidade para a parcela salarial, tem efeito oposto sobre os lucros"* (Possas, 1987: 261).

Em suma, devido ao fato de que a parcela dos rendimentos do trabalho na renda depende do resultado dinâmico da interação de duas forças que tendem a comportar-se em direções opostas ao longo do ciclo econômico, não é possível concluir nada acerca da sua tendência de longo prazo, embora seja possível afirmar que, pela atuação dessas mesmas forças, a massa de remunerações deva flutuar menos que a massa de lucros ao longo dos ciclos.

Outra afirmação possível de ser feita é que qualquer que seja a parte apropriada pelos rendimentos do trabalho como resultado desta interação dinâmica de forças, eles serão remunerados como variável endógena do sistema, uma vez que no plano da circulação das mercadorias, o valor real das remunerações depende da evolução dos preços que compõem a sua cesta de bens e serviços, aspecto sobre o qual os trabalhadores não têm nenhuma influência. O trabalhador é contratado em um momento t_0 por um salário nominal conhecido, mas

apenas o recebe num momento posterior, em t_1 . É a evolução dos preços que compõem a cesta de bens de consumo do trabalhador durante o período ($t_1 - t_0$) que vai determinar o valor real do seu rendimento. Importa lembrar que o valor nominal contratado já está embutido como importante elemento de custo no preço final do produto que o capitalista pretende levar ao mercado em momento futuro – pois da expectativa otimista de realização (ou venda) da produção decorre a decisão de contratação de mais um trabalhador –, daí que o salário nominal, mesmo no caso em que é igual ao salário real, já reflete o patamar histórico dentro do qual deve flutuar, como preço da força de trabalho. Este valor é tal que satisfaça a condição de estar entre um limite inferior, ao nível de subsistência determinado histórica e socialmente para garantir a oferta permanente de força de trabalho no tempo, e um limite superior, dado a cada contexto tecnológico do padrão de acumulação vigente para garantir a reprodução em escala ampliada deste sistema de produção.

No âmbito de funcionamento da economia brasileira dos anos 90, pode-se ver pela tabela 25 que a participação das remunerações no valor adicionado total decresceu durante o período recessivo, voltando a subir um pouco depois de 1994. Este resultado respalda a idéia de que quando sobe o *mark up*, tudo o mais constante, deve baixar o peso dos rendimentos do trabalho na renda nacional.

Tabela 25: Participação das Remunerações no Valor Adicionado para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Rn / VA							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾						
1985	20,2	111,3	35,0	100,4	46,5	86,5	39,4	87,5
1990	18,2	100,0	34,9	100,0	53,7	100,0	45,0	100,0
1991	17,4	95,5	33,9	97,3	49,0	91,2	42,0	93,2
1992	18,5	101,9	30,9	88,6	46,4	86,4	39,8	88,4
1993	20,5	112,7	28,4	81,5	45,2	84,1	38,4	85,3
1994	14,0	76,8	26,4	75,8	51,9	96,6	39,7	88,1
1996	13,8	75,8	26,3	75,5	53,3	99,2	40,6	90,2
1996	15,1	82,8	25,9	74,2	53,3	99,2	41,1	91,2

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MiP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

A mesma relação inversa entre crescimento dos *mark ups* e da relação custos variáveis, com redução da participação das remunerações, pode ser verificada para os três grandes segmentos da atividade econômica, a despeito do crescimento da produtividade média do trabalho no mesmo período. O segmento industrial, que teve a maior retração das remunerações no valor adicionado, foi justamente o que teve a maior expansão sustentada dos *mark ups*, sendo igualmente verdadeiro que o segmento terciário, que teve uma retração quase nula das

remunerações, foi o que teve uma menor expansão dos *mark ups*, inclusive voltando, ao final dos anos estudados, ao patamar de 1990.

Em que pesem as considerações acima, é preciso checar o comportamento desagregado dos principais segmentos econômicos, a começar pelos complexos industriais na tabela 26.

Tabela 26: Participação das Remunerações no Valor Adicionado para os complexos do setor industrial - Brasil.

	Rn / VA					
	Ind. Extrativo Min. não Metálico		Metal-Mecânico Mat. Transporte		Eletro- Eletrônico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	22,6	84,8	46,3	103,5	34,9	100,3
1990	26,6	100,0	44,7	100,0	34,8	100,0
1991	24,5	92,0	43,4	97,1	33,6	96,5
1992	24,2	91,0	37,4	83,7	29,5	84,6
1993	26,0	97,7	32,8	73,3	28,8	82,7
1994	24,0	90,3	31,3	69,9	26,9	77,3
1995	25,7	96,8	32,3	72,3	25,3	72,8
1996	24,7	92,8	32,4	72,6	25,1	72,2
	Madeireiro		Papel, Papelão Editorial e Gráfico		Quím. Petroq. Farm. Borracha e Plástico	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	36,6	83,5	31,8	65,0	29,8	118,3
1990	43,8	100,0	48,9	100,0	25,2	100,0
1991	37,7	85,9	38,2	78,0	27,2	108,1
1992	38,2	87,1	46,9	95,8	21,3	84,4
1993	35,8	81,6	56,4	115,3	15,9	63,1
1994	33,7	76,9	50,7	103,6	16,7	66,4
1995	37,5	85,5	42,8	87,5	19,4	76,9
1996	38,7	88,2	48,4	98,9	19,9	78,8
	Têxtil, Couros Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985	31,2	86,1	34,2	91,1	34,6	130,8
1990	36,3	100,0	37,6	100,0	26,5	100,0
1991	39,2	108,1	34,9	92,8	24,7	93,3
1992	35,4	97,7	32,2	85,7	22,4	84,8
1993	36,4	100,5	29,7	79,1	19,6	74,2
1994	37,3	102,9	28,1	74,8	15,0	56,7
1995	36,4	100,4	29,5	78,4	12,9	48,9
1996	34,0	93,7	25,9	68,8	14,3	53,9

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Os complexos industriais que levaram para baixo o peso médio das remunerações da indústria no valor adicionado foram justamente os que sustentaram os maiores índices de *mark up* no período, a saber, Metal-Mecânico Mat. Transporte; Eletro-Eletrônico; Alimentos, Bebidas e Fumo; e Construção Civil, com destaque mais uma vez para este último, que em 1996 tinha reduzido

praticamente à metade a participação das remunerações no valor adicionado, em relação ao início da década. Estes mesmos complexos apresentaram também as maiores elevações na relação custos variáveis, fortalecendo os argumentos kaleckianos de que quanto maiores fossem os componentes *k* e *j*, menor deveria ser, tudo o mais constante, o peso das remunerações na formação da renda.

Dos outros cinco complexos industriais estudados, três replicaram o comportamento descrito acima, ainda que em intensidades menores. Apenas Papel, Editorial e Gráfico; e Têxtil, Couros e Calçados conseguiram manter o peso relativo das remunerações no valor adicionado num patamar próximo ao de 1990. Em ambos, não surpreende o fato de terem sido os complexos com menores índices de *mark up* e, no caso do primeiro, ao lado do complexo Madeireiro, os únicos a possuírem custos variáveis em declínio nos dois últimos anos pesquisados, de modo a tornar inferior o nível constatado em 1990.

Quanto aos serviços, é preciso diferenciar dois padrões distintos no movimento de apropriação das remunerações, tal qual feito no estudo da relação EOB / VA. De um lado, estão os complexos de Serviços Produtivos e Serviços Distributivos, que manifestaram um aumento na participação das remunerações no valor adicionado, resultado em grande medida da incorporação de trabalhadores que contribuem para engrossar a massa de rendimentos pagos e também decorrente da tendência baixista dos *mark ups* nestas atividades (tabela 27).

Tabela 27: Participação das Remunerações no Valor Adicionado para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Rn / VA							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	% ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1986	29,4	83,5	37,7	87,7	46,8	90,7	25,1	130,8
1990	35,3	100,0	42,9	100,0	51,5	100,0	19,2	100,0
1991	41,5	117,8	43,6	101,5	49,1	95,2	9,9	51,7
1992	33,8	95,8	44,8	104,2	51,3	99,5	12,5	65,5
1993	30,6	86,8	44,3	103,2	46,0	89,3	17,8	93,1
1994	40,2	114,1	40,7	94,8	47,4	91,9	16,5	86,2
1995	53,3	151,2	39,6	92,2	43,2	83,8	12,3	64,2
1996	58,4	165,5	46,6	108,6	48,7	94,5	9,5	49,5

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Grau de concentração econômica relativa, medida pela ponderação do setor no total.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

De outro lado, os Serviços Pessoais e Serviços Diversos estão entre os que tiveram redução da participação das remunerações no valor adicionado, em que pese o fato do aumento do pessoal ocupado e do peso das remunerações destes complexos no total de remunerações da economia. Em ambos os casos, houve expansão dos *mark ups*, em contexto de queda da

produtividade, situação que tende a favorecer uma maior apropriação relativa da renda por parte dos lucros.

c) relação lucros / remunerações.

Com vistas a sintetizar o comportamento conjunto de lucros e remunerações na economia brasileira ao longo do período 1990-96, a tabela 28 apresenta índices de crescimento para a relação EOB / Rn, através dos quais é possível perceber, em termos gerais, um certo movimento cíclico de maior apropriação de lucros relativamente às remunerações para o conjunto da economia. Na fase descendente do ciclo econômico, cresce a participação dos lucros sobre as remunerações, fenômeno este que se reverte na fase ascendente, mas mantendo-se ainda positivo em 1996.

Do ponto de vista dos grandes segmentos da atividade econômica, entretanto, constata-se, para a agropecuária, um comportamento não aderente ao ciclo, e uma tendência praticamente contínua de apropriação de lucros sobre remunerações para a indústria, sendo de apropriação destas sobre lucros no caso dos serviços, ainda que neste caso isto não tenha ocorrido de forma contínua ao longo do ciclo, pronunciando-se tão somente a partir de 1994.

Tabela 28: Relação EOB / Remunerações para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	EOB / Rn							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾						
1985		86,6		104,0		157,6		139,0
1990	15,5	100,0	-3,8	100,0	-36,5	100,0	-28,1	100,0
1991	2,8	102,8	6,8	106,8	24,0	124,0	14,7	114,7
1992	-7,0	95,6	18,5	126,6	17,4	145,6	13,6	130,3
1993	-11,8	84,3	4,7	132,6	5,0	152,9	3,0	134,3
1994	59,9	134,9	6,5	141,2	-31,0	105,5	-9,3	121,7
1995	4,8	141,3	-1,4	139,3	-8,1	96,9	-5,4	115,2
1996	-11,2	125,4	1,0	140,7	0,7	97,6	-2,8	112,0
tx me aa	6,2		6,0		1,3		2,3	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Quando a análise é feita para os complexos do segmento industrial, constata-se que os complexos considerados 'altamente concentrados', os quais tendem a consolidar uma participação média de menos de 30% das remunerações no valor adicionado, são justamente os que possuem um maior potencial de apropriação de lucros frente aos rendimentos, refletindo-se em taxas anuais médias elevadas de crescimento da razão EOB / Rn durante os anos estudados da década de 90 (tabela 29).

Tabela 29: Relação EOB / Remunerações para os complexos do setor industrial - Brasil.

	EOB / Rn					
	Ind. Extrativo		Metal-Mecânico		Eletro-	
	Min. não Metálico		Mat. Transporte		Eletrônico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		129,9		84,0		104,4
1990	-23,0	100,0	19,0	100,0	-4,2	100,0
1991	12,8	112,8	13,5	113,5	6,7	106,7
1992	2,1	115,2	27,1	144,2	22,0	130,2
1993	-11,1	102,3	-6,9	134,3	0,7	131,1
1994	7,6	110,2	1,8	136,7	4,8	137,4
1995	-10,4	98,7	-6,8	127,4	7,6	147,9
1996	5,1	103,7	-2,5	124,3	-0,2	147,5
tx me aa	1,0		4,4		6,9	
	Madeireiro		Papel, Papelão		Quím. Petroq. Farm.	
			Editorial e Gráfico		Borracha e Plástico	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		160,8		261,7		82,8
1990	-37,8	100,0	-61,8	100,0	20,8	100,0
1991	35,5	135,5	76,0	176,0	-9,9	90,1
1992	-3,7	130,5	-20,2	140,5	40,5	126,6
1993	11,8	145,9	-45,9	76,0	41,7	179,3
1994	8,2	157,9	25,4	95,3	-9,8	161,7
1995	-19,1	127,7	36,7	130,3	-17,9	132,7
1996	-11,9	112,5	-25,2	97,4	-4,9	126,2
tx me aa	3,5		7,8		6,6	
	Têxtil, Couros		Alimentos,		Construção	
	Calçados		Bebidas e Fumo		Civil	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		148,4		125,6		70,6
1990	-32,6	100,0	-20,4	100,0	41,6	100,0
1991	-14,8	85,2	15,5	115,5	10,8	110,8
1992	36,8	118,2	15,4	133,3	19,4	132,3
1993	-19,0	95,8	6,1	141,5	19,0	157,4
1994	-6,9	89,2	0,3	141,9	38,9	218,6
1995	-7,6	82,4	-10,1	127,6	18,6	259,2
1996	10,6	91,2	20,5	153,8	-11,6	229,3
tx me aa	0,2		8,0		15,8	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

Dos cinco complexos industriais classificados como altamente concentrados, a saber, Ind. Extrativo Min. não Metálico; Eletro-Eletrônico; Químico-Petroquímico; Alimentos, Bebidas e Fumo; e Construção Civil, apenas o primeiro destes não possui taxas elevadas de apropriação dos lucros sobre remunerações, ainda que positivas em seu conjunto. Este mesmo complexo também foi o único a não demonstrar índices de *mark up* compatíveis com o elevado grau de concentração que possui em termos da participação dos lucros no valor adicionado, apesar dos enormes ganhos de produtividade registrados no período.

Os outros quatro complexos altamente concentrados foram os que conjugaram altos níveis de produtividade do trabalho, refletindo um alto potencial de geração de valor, e altos índices de *mark up* ao longo dos anos pesquisados, indicando por sua vez um alto potencial de apropriação da renda gerada, sinal *ex post* do êxito obtido com as políticas de formação de preços adotadas pelas empresas destes setores. Dentre tais complexos, quase todos os setores produtivos podem ser considerados oligopolizados do ponto de vista da estrutura de mercado dominante, como é o caso dos segmentos eletrônico, químico, petroquímico, farmacêutico, alimentar, de bebidas, de fumo e da construção civil. Para a maioria deles, além disso, explica-se o êxito, em termos do movimento de apropriação de lucros sobre remunerações, por estarem a frente dos processos de reconversão produtiva engendrados pelo novo paradigma tecnológico, como atestam os elevados ganhos de produtividade já estudados. Os quatro complexos industriais restantes podem ser classificados como 'medianamente concentrados', pois tendem a apurar entre 30% e 50% de participação das remunerações no valor adicionado. Destes, dois tiveram taxas anuais médias de crescimento da relação EOB / R_n bastante próximas às taxas pertencentes aos complexos altamente concentrados, a saber, Metal-Mecânico e Madeireiro. Dos outros dois complexos medianamente concentrados, Têxtil e Calçados foi o que demonstrou o menor potencial de apropriação de lucros sobre remunerações, com taxa anual média nula para a evolução da relação EOB / R_n . Já o complexo de Papel, Editorial e Gráfico foi o que mais se aproximou de um perfil 'baixamente concentrado', ou dito de outra forma, mais igualitário na repartição do valor adicionado entre lucros e remunerações, pois a participação destas no valor adicionado tendeu a se concentrar perto dos 50%.

Em todos estes casos, tanto os níveis de produtividade média quanto os *mark ups* médios foram em geral menores que os valores observados para os complexos altamente concentrados, ratificando a crença na existência de setores mais tradicionais do ponto de vista da dinâmica de atualização tecnológica, ao mesmo tempo que menos oligopolizados que os analisados antes. Talvez a exceção seja o complexo Metal-Mecânico, que teve grandes ganhos de produtividade no período, aliados a níveis de *mark up* também elevados, mas cujo peso das remunerações no valor adicionado tendeu a situar-se num patamar pouco acima dos 30% entre 1990-96.

Com respeito aos serviços, é possível identificar um complexo econômico 'altamente concentrado' (Serviços Diversos), que registra uma participação das remunerações no valor adicionado inferior a 30%; três complexos 'medianamente concentrados' (Serviços Produtivos, Distributivos e Pessoais), cuja faixa de participação das remunerações situa-se entre 30% e 50%;

e um complexo 'baixamente concentrado' (Serviços Sociais), que, apresenta um peso de mais de 50% para as remunerações no valor adicionado.¹¹⁹

Tabela 30: Relação EOB / Remunerações para os complexos do setor serviços - Brasil.

	EOB / Rn							
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Diversos	
	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾	tx ⁽¹⁾	índice ⁽²⁾
1985		137,6		177,7		275,6		71,6
1990	-27,3	100,0	-43,7	100,0	-63,7	100,0	39,6	100,0
1991	-24,9	75,1	-9,9	90,1	49,6	149,6	117,0	217,0
1992	46,3	109,6	0,8	90,8	10,2	164,8	-23,5	166,0
1993	15,6	126,9	2,8	93,4	35,2	222,9	-34,4	108,9
1994	-39,5	76,8	12,7	105,2	-16,3	186,5	9,4	119,2
1995	-50,1	38,3	2,5	107,8	35,5	252,8	41,7	168,9
1996	-26,3	28,2	-36,0	69,0	-28,1	181,8	34,1	226,5
tx me aa	-13,2		-4,5		44,4		24,1	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIP's.

(1) Taxa de crescimento real. Valores calculados com relação ao ano anterior.

(2) Índice de evolução, com 1990 = 100.

A tabela 30 mostra que o complexo altamente concentrado dos Serviços Diversos possui o maior potencial de apropriação de lucros sobre rendimentos do trabalho, somente comparável ao potencial revelado pelo complexo da Construção Civil. Este resultado está associado à elevada magnitude dos *mark ups* de suas atividades, que denota a grande capacidade de apropriação da renda gerada, a despeito da trajetória cadente da produtividade no período.

No caso dos complexos medianamente concentrados, notam-se trajetórias opostas entre eles. Enquanto os Serviços Pessoais expandem seu potencial de apropriação de lucros sobre remunerações, mediante a sustentação de *mark ups* em níveis elevados diante das outras atividades em serviços, os complexos de Serviços Produtivos e Distributivos apresentam movimento de maior apropriação relativa de rendimentos do trabalho sobre lucros, responsável em grande medida pela inversão da trajetória apresentada acima para o conjunto do segmento terciário. Eles possuem índices negativos de *mark up*, o que revela uma situação de maior apropriação relativa de remunerações sobre lucros, constrangidos inclusive pela tendência de crescimento da relação custos variáveis ao longo dos anos pesquisados.

¹¹⁹ A opção em classificar os complexos econômicos nas tipologias 'altamente', 'medianamente' e 'baixamente' concentrados, segundo o peso das remunerações no valor adicionado, deve-se a dois motivos básicos. Primeiro, sendo a massa de remunerações mais estável que a massa de lucros ao longo do ciclo econômico, torna-se mais fácil classificar cada um dos complexos em estudo. Segundo, uma possível escolha feita com base na participação dos lucros no valor adicionado poderia gerar erros de classificação, uma vez que no cômputo da massa de lucros estamos excluindo os rendimentos dos autônomos, conforme já explicado no capítulo 2, item 2.2.1.

2.3 – Resumo.

Este capítulo migrou dos aspectos teóricos e históricos relativos à compreensão geral acerca do fenômeno distributivo na economia brasileira, efetuados ao longo do capítulo 1, para as proposições propriamente empíricas ligadas à estrutura e evolução da distribuição funcional da renda no Brasil na primeira metade da década de 90.

A estratégia adotada consistiu em eleger a produtividade média do trabalho em cada grande segmento e complexos da atividade como o principal fator de ordem econômica responsável pelo processo de geração de valor adicionado por trabalhador ocupado, e os fatores keynesianos da distribuição (*mark ups* e relação custos variáveis) como os condicionantes econômicos mais importantes na estratégia de apropriação do valor adicionado dentro de cada setor da economia.

Os resultados mostraram que a maior parte dos complexos industriais estudados combinaram grande capacidade de geração e de apropriação de valor adicionado, fruto, por um lado, de uma expansão considerável da produtividade do trabalho industrial e, por outro, de um sucesso relativo nas estratégias de contenção de custos e de formação de preços, a despeito do contexto de abertura comercial (desde 1990) e de estabilização (desde 1994). A dinâmica distributiva se inclinou francamente em favor dos rendimentos do capital, minimizando, conseqüentemente, o impacto dos rendimentos do trabalho sobre a demanda agregada. Este aspecto poderia explicar em parte as baixas taxas de crescimento da economia brasileira no período, pois num contexto de retração dos investimentos públicos produtivos e de pequena contribuição ao crescimento vinda do setor exportador, o montante de lucros não se converte inteiramente em investimentos produtivos privados, dada a existência de inúmeras formas de valorização financeira, esterilizadoras do crescimento real.

No caso dos serviços, enquanto os complexos de Serviços Diversos e Serviços Pessoais comportaram-se de forma similar aos complexos industriais na evolução da relação EOB / R_n , os complexos de Serviços Produtivos e Serviços Distributivos foram os que contrabalançaram a tendência dominante de maior apropriação de lucros sobre remunerações, de sorte a colocar o segmento dos serviços em posição distributiva mais favorável aos rendimentos do trabalho que do capital, após o ano de 1994.

CAPÍTULO 3

ESTRUTURA E EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO PESSOAL NOS ANOS 90.

3.1 – Introdução.

Este capítulo estabelece um corte de análise que aprofunda o exame feito no capítulo anterior sobre a distribuição funcional da renda, buscando uma compreensão mais detalhada sobre o pessoal ocupado nos grandes segmentos e principais complexos da economia brasileira.

A anatomia da distribuição pessoal da renda no Brasil dos anos 90 será apresentada com base nas informações da PNAD / IBGE para dois momentos do tempo (1992 e 1996), trabalhadas segundo os três segmentos da economia e ao nível dos complexos industriais e dos serviços. O Anexo 2 explica os procedimentos metodológicos seguidos para a construção da base de dados, enquanto o item 3.2 descreve os principais resultados obtidos.

3.2 – Comportamento da distribuição pessoal da renda nos anos 90.

Tal como feito no capítulo anterior, aqui também o objetivo não é esgotar o arco de possibilidades interpretativas da imensa quantidade de informações levantada pela pesquisa empírica. Ao contrário, pretende-se testar o potencial de utilização deste formato especial de organizar os dados sobre distribuição pessoal, combinando-os, ao final, com os resultados obtidos do estudo sobre distribuição funcional da renda.

Nesta medida, este item está organizado em 3 tópicos. No primeiro (item 3.2.1), investigam-se as particularidades da distribuição pessoal da renda para os grandes segmentos da atividade econômica e para os complexos da indústria e dos serviços, tendo o índice de Gini como principal indicador de comparação do grau de concentração de renda entre 1992 e 1996.¹²⁰

No segundo (item 3.2.2), apresenta-se a distribuição do pessoal ocupado segundo a respectiva categoria ocupacional (empregados com e sem carteira, autônomos e empregadores), também para os grandes segmentos e para os complexos industriais e dos serviços, além da composição dos ocupados em cada quintil da distribuição. Ainda neste item, um último conjunto

¹²⁰ É preciso esclarecer que a escolha do índice de Gini foi feita simplesmente por ser um indicador convencionalmente utilizado em exercícios comparativos deste tipo (Hoffmann, 1996; Vélez, 1996). Caso o objetivo fosse realizar simulações em torno de transferências de renda para grupos específicos, por exemplo, o mais aconselhável seria usar os índices L e T de Theil, pois *parecem ser os mais apropriados, não apenas devido a sua maior sensibilidade a movimentos na cauda inferior da distribuição, mas também porque eles podem ser convenientemente decompostos em componentes que dizem respeito às desigualdades entre e intra grupos. Além disso, as variações nestes índices podem ser decompostas em efeito composição, efeito renda e efeito interno* (Ramos, 1993: 106-107).

de tabelas apresenta a composição da renda do trabalho principal em cada quintil da distribuição, segundo a posição na ocupação, e indicadores de comparação para os rendimentos médios entre os segmentos industrial e dos serviços.

Finalmente, o terceiro tópico (item 3.2.3) procura sintetizar os resultados da pesquisa, resgatando os resultados observados para o estudo da distribuição funcional da renda, com o que será possível identificar alguns aspectos que articulam ambas as abordagens, desde um ponto de vista empírico.

3.2.1 – distribuição pessoal por grandes segmentos e principais complexos da economia.

Conforme visto no capítulo 1 (item 1.5), a distribuição pessoal da renda sofreu uma piora considerável durante a década de 80, em relação ao comportamento médio observado nos anos 70. De maneira geral, a década de 80 foi marcada por uma grande instabilidade do sistema macroeconômico, tendo sido a ausência de crescimento do produto interno e a predominância de um regime de alta inflação no país (sem mecanismos de perfeita indexação dos contratos), os principais responsáveis pela deterioração do seu perfil distributivo.

Depois de ter atingido, durante os anos 80, seu nível mais baixo em 1986 (0,584), durante a curta influência distributivista do Plano Cruzado, o índice de Gini da distribuição do rendimento mensal de todos os trabalhos (das pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas e com rendimentos do trabalho), deteriorou-se continuamente até o final da década, chegando ao patamar de 0,630 em 1989, no bojo de um processo hiperinflacionário reprimido. Na primeira metade da década de 1990, por sua vez, o índice de Gini oscilava para baixo (0,571 – nas contas do IBGE para 1992), depois para cima novamente em 1993 (0,601), apenas acusando tendência sustentada de queda nos cálculos feitos para 1995 (0,585) e 1996 (0,581).¹²¹

De fato, por trás do índice de Gini pode-se confirmar que 1989 foi o pior ano da distribuição do rendimento mensal de todos os trabalhos, com o decil mais pobre detendo apenas 0,7% do rendimento total, enquanto o decil mais rico deteve 51,5%. No confronto entre 1986 e 1996, pode-se dizer, em termos genéricos, que a melhora distributiva atribuída ao Plano Real foi suficiente tão somente para restaurar o perfil de distribuição alcançado durante o Plano Cruzado. Na verdade, comparando todos os decis da distribuição entre estes dois anos, é possível afirmar que o índice de Gini de 1996, repostado ao mesmo patamar de 1986, tenha sido obtido mais por uma redução relativa na parte da renda apropriada pelos 20% mais ricos que por um aumento na

¹²¹ Todos os dados citados foram extraídos do IBGE, PNAD 1996, Depto de Emprego e Rendimento.

renda apropriada pelos 20% mais pobres. Isto pode ser comprovado pelo fato de que, na distribuição acumulada da renda de todos os trabalhos, os 20% mais pobres detinham, em ambos os anos comparados, os mesmos 3,1% de todo o rendimento proveniente do trabalho.¹²²

Se tomado em termos de salários mínimos (s.m.), o rendimento médio mensal real de todos os trabalhos mostra que 1992 foi o pior ano do intervalo entre 1986 e 1996, pois a média geral para todos os trabalhadores de 10 anos ou mais de idade (ocupados e com rendimento) chegou a apenas 3,1 s.m., tendo sido de 4,9 s.m. em 1986 (maior valor dentre todos os anos do intervalo) e de 4,5 s.m. em 1996 (maior valor durante os anos da década de 90). Na realidade, o ano de 1986 apresenta o maior valor do rendimento real em salários mínimos para praticamente todos os decis da distribuição: 0,5 s.m. para o decil mais pobre em 1986 e 1996; 2,8 s.m. para o quinto decil em 1986 e 2,6 s.m. em 1996; 23,1 s.m. para o decil mais rico em 1986 e 21,1 s.m. em 1996. No acumulado da distribuição, por fim, tem-se que o rendimento real foi de 1,1 s.m. para os 40% mais pobres em 1986, 0,7 s.m. em 1992 e 1,0 s.m. em 1996. Ainda no acumulado, até o nono decil o rendimento real foi de apenas 2,9 s.m. em 1986, 1,9 s.m. em 1992 e 2,7 s.m. em 1996.¹²³

Com os dados apresentados até aqui, demonstra-se que a melhora na distribuição de renda obtida durante os dois primeiros anos de vigência do Plano Real foi apenas suficiente para recompor o perfil distributivo que já tinha sido obtido em 1986, sendo que em termos dos rendimentos reais em salários mínimos, na verdade houve uma piora relativa em 1996. É bem verdade que este ano representa uma importante melhora distributiva diante do quadro de deterioração vivido pela economia brasileira desde 1987, mas focando mais de perto o comportamento da distribuição de rendimentos do trabalho nos anos 90, percebe-se que a reversão atribuída ao Plano Real costuma tomar por base o ano de 1993, porque imediatamente anterior à implantação do programa de estabilização, enquanto que se fosse tomado o ano de 1992, poderia se concluir que na verdade o efeito distributivo do Real não foi tão intenso assim.

Esta é uma observação relevante não só porque o ano escolhido para comparação é importante para tirar conclusões, como também o é a própria escolha dos indicadores. No caso de índices de distribuição como o Gini, por exemplo, poder-se-ia concluir que a situação dos trabalhadores brasileiros teria sido melhor em 1992 do que em 1995, simplesmente por apresentar um índice menor em um ano que outro, quando na verdade, elementos adicionais deveriam ser buscados para uma compreensão mais ampla do problema. Em 1992, verificou-se uma forte retração das atividades econômicas, com conseqüências negativas principalmente para os rendimentos do trabalho dos estratos intermediários da distribuição, que aliado ao impacto

¹²² Idem nota anterior.

favorável (para trabalhadores da base da pirâmide distributiva) decorrente do aumento do salário mínimo naquele ano, e sua extensão também para trabalhadores rurais aposentados (por conta da efetivação da reforma previdenciária no meio rural), pode ter favorecido o cálculo do índice de Gini. Ao contrário, em 1995, observou-se um ritmo de atividades mais intenso que em 1992, além de outras mudanças importantes na dinâmica do emprego urbano e de suas remunerações, tais que a dispersão dos rendimentos em torno da média tenha se intensificado de forma a tornar o valor do índice de Gini maior neste ano que em 1992.

Isto tudo apenas para exemplificar que índices de distribuição de renda não devem ser vistos isoladamente para extrair conclusões acerca do bem-estar coletivo dos trabalhadores. Indicadores de distribuição dizem respeito à dispersão dos rendimentos em torno de uma média, não revelando nada acerca do nível absoluto dos rendimentos, por exemplo. Neste sentido, podem haver casos em que índices de Gini muito baixos estejam na verdade escondendo níveis muito baixos de rendimentos para o conjunto da população estudada, ainda que de fato a dispersão na distribuição dos rendimentos entre os indivíduos seja pequena. O inverso também parece ser verdadeiro, na medida em que seja possível observar casos em que a distribuição dos rendimentos é muito desigual, mas nem por isso o nível absoluto dos rendimentos inferiores é considerado insuficiente, do ponto de vista da satisfação das necessidades básicas, para determinado conjunto de indivíduos.¹²⁴

Assim, a recuperação dos rendimentos médios reais, também geralmente atribuída ao Plano Real, pode ser percebida na verdade desde antes de sua implementação em 1994. De fato, desde 1993, no bojo da retomada de taxas positivas de crescimento econômico, já é possível notar uma recuperação dos níveis reais dos rendimentos médios para quase todos os decis da distribuição, com exceção de dois decis intermediários (o 7º e o 8º). Esta tendência de recuperação dos rendimentos reais para o conjunto da população trabalhadora persistiu inclusive no biênio 1995-96, mas até este último ano, apenas o primeiro decil da distribuição havia conseguido recuperar o mesmo nível real dos rendimentos prevalecentes em 1986. No caso dos nove decis restantes, o número-índice situava-se na faixa entre 91% e 95% do número-índice de base 100 registrado para 1986.¹²⁵ Verifica-se, então, que a despeito da melhora aparente no indicador de distribuição da renda no biênio 1995-96, os rendimentos médios reais das pessoas de 10 anos ou mais (ocupadas e com rendimento de todos os trabalhos) situavam-se ainda em

¹²³ Idem nota anterior.

¹²⁴ Talvez a sociedade cubana represente bem o primeiro caso, enquanto os EUA podem, sob certos aspectos, ser um país emblemático do segundo caso.

¹²⁵ Todos os dados citados foram extraídos do IBGE, PNAD 1996, Depto de Emprego e Rendimento.

níveis quase 10% abaixo dos níveis prevalecentes em 1986, para quase todos os decis da distribuição.

Tais fenômenos (distribuição e nível dos rendimentos) encontram-se fortemente ligados às recentes transformações na composição do emprego, como na dinâmica das remunerações, que guardam estreita relação com as inserções setorial e ocupacional dos trabalhadores, relativizando desta maneira o poder explicativo das teorias mais ortodoxas de determinação dos rendimentos e dos empregos em nível setorial.

De um lado, os setores industriais têm perdido cada vez mais peso relativo na geração de empregos urbanos, reflexo mesmo da perda de participação da indústria na composição da renda nacional, sendo agora os setores do terciário (comércio e serviços) os maiores empregadores da mão-de-obra migrante da indústria, e o setor que mais cresce em participação no PIB.¹²⁶ De outro lado, as remunerações da indústria, onde predomina a inserção ocupacional dos empregados com carteira, tradicionalmente maiores que as do terciário, cresceram, durante praticamente toda primeira metade da década de 90, em ritmo e intensidade menores que as remunerações do comércio e dos serviços, onde têm tido dominância a inserção ocupacional dos empregados sem carteira e trabalhadores autônomos.

Uma das explicações para este comportamento deve-se ao fato de os setores industriais, expostos abruptamente à concorrência dos produtos estrangeiros, terem de manter seus preços em níveis competitivos internacionalmente, evitando o repasse dos ganhos de produtividade aos salários reais do pessoal ligado à produção. E isto foi tanto mais possível quanto mais formalizados eram os contratos de trabalho nestes segmentos da economia. Mesmo a presença de sindicatos organizados não tiveram como fazer avançar suas reivindicações, em contexto de queda do emprego industrial, forte competição internacional e desalento da classe trabalhadora.

Por sua vez, a informalidade das relações de trabalho cresceu de maneira mais acentuada justamente no setor terciário, onde a ausência de ampla competição externa, ao mesmo tempo que a ausência de controle institucional dos salários, permitiu maior incremento das remunerações e conseqüentemente maior participação na renda gerada. Este comportamento tornou-se particularmente importante a partir da implementação do Plano Real em 1994, desde

¹²⁶ A movimentação do pessoal ocupado pela década de 90 foi vista no capítulo 2 da dissertação, item 2.2.1. Dados da PNAD/1996 indicam redução de 2,3% (algo em torno a 1,6 milhões de pessoas) da população ocupada em relação à pesquisa feita em 1995, sendo que o setor agrícola teria expulso 1,5 milhões de trabalhadores, principalmente mulheres e crianças de 10 a 14 anos. O setor de serviços, que tinha crescido à taxa de 5,1% ao ano entre 1993 e 1995, apresentou um crescimento de apenas 0,3% em 1996. Também o setor de comércio, que cresceu 3,8% entre 1993 e 1995, reduziu este ritmo para 0,4% em 1996. Mas estes resultados não vieram em benefício dos setores industriais, que em 1996 continuaram a perder postos de trabalho (- 1,7%). A construção civil, no entanto, foi o único setor a apresentar crescimento na ocupação, da ordem de 2,5%.

quando foi possível observar uma violenta dispersão de preços relativos nos primeiros meses subsequente, fenômeno típico de programas de estabilização sustentados com âncora cambial e significativo diferencial positivo de juros domésticos em relação aos juros externos.

Nestes termos, *"quando o plano é implementado, a concorrência externa provocada pela abertura comercial e pelo câmbio valorizado impõe aos produtos industrializados um rápido ajustamento aos níveis dos preços internacionais, sendo a partir de então mantidos relativamente estáveis. De outro lado, os preços que não sofrem a concorrência externa, basicamente os preços de serviços prestados pelos chamados profissionais liberais, e os preços de serviços pessoais prestados por uma ampla gama de trabalhadores menos qualificados, tendem a manter uma trajetória de crescimento, por não estarem submetidos à concorrência de 'serviços importados'. O aquecimento da demanda que se segue aos primeiros meses da estabilização permite, assim, um aumento significativo dos preços destes serviços"* (Cardoso Jr. & Mattos, 1998: 815).¹²⁷ É então a dispersão dos preços relativos posterior à implementação do plano que permite uma melhora circunstancial no perfil distributivo do pessoal ocupado no mercado de trabalho.¹²⁸

De modo que a observação do comportamento das remunerações pode dar a impressão de que o grau de segmentação nos mercados de trabalho tem diminuído, quando, em verdade, é

¹²⁷ Em outras palavras, *"pode-se afirmar que o Plano Real provocou uma dispersão de preços internos da economia, a qual pode ser descrita pelo comportamento diferenciado dos vários índices de preços. Os índices que captam os efeitos da variação dos preços ao consumidor tendem a crescer mais do que os índices de preços por atacado, que carregam, em sua composição, um maior peso de produtos comercializáveis no mercado internacional. Portanto, enquanto não se processa a convergência entre os preços dos não-comercializáveis e dos comercializáveis, tende a aumentar a participação na renda total dos vendedores dos diversos tipos de serviços. Conforme a estabilização inflacionária se consolida e os efeitos positivos que a própria estabilização gera no aquecimento do consumo e portanto sobre a demanda interna vão se atenuando, tende a ocorrer uma convergência entre os diferentes índices de preços. Esta convergência, porém, pode demorar muitos meses para acontecer. Na Argentina, por exemplo, o Plano de Conversibilidade, nos seus primeiros 24 meses, apresentou uma variação de 46% no IPC (Índice de Preços ao Consumidor) e de apenas 7% no IPA (Índice de Preços por Atacado). No Brasil, os primeiros dois anos do Real provocaram uma acumulação do INPC de cerca de 55% e de cerca de 30% no IPA. Ou seja, os trabalhadores autônomos que prestam serviços que não estão sujeitos à concorrência do mercado externo beneficiam-se da dispersão de preços relativos, pois a remuneração que obtêm pelo seu trabalho crescerá acima do aumento médio de preços na economia e também acima do eventual crescimento dos salários dos trabalhadores empregados nos setores industriais sujeitos à concorrência externa. O perfil distributivo do conjunto dos ocupados no mercado de trabalho nacional tende, portanto, a melhorar num primeiro momento como consequência do aumento diferenciado de salários que se verifica entre os diferentes setores da economia, pois os salários pagos aos trabalhadores empregados nos setores industriais são mais elevados, em média, do que os rendimentos dos prestadores de serviços pessoais"* (Cardoso Jr. & Mattos, 1998: 815).

¹²⁸ Circunstancial porque este fenômeno *"começa a perder fôlego à medida em que os índices de inflação que refletem preços ao consumidor e os índices que possuem, em sua composição, maior peso de produtos industrializados (IPA), passem a convergir, como normalmente acontece em planos de estabilização com as características do Real. Esta convergência já está se operando desde meados de 1995, permitindo supor que a dispersão de preços relativos, que é o fator explicativo mais importante para a melhoria do perfil distributivo do imediato pós-Real, parece já estar, no momento atual, quase completamente extinta. O que se percebe é que além de estar ocorrendo uma diminuição geral da inflação, está também ocorrendo uma convergência entre os preços dos produtos sujeitos à concorrência internacional e os preços dos não-comercializáveis"* (Cardoso Jr. & Mattos, 1998: 817).

justamente a sua nova característica que têm permitido este comportamento convergente, tanto entre setores formal / informal, quanto entre indústria / serviços. Trata-se de uma nova dinâmica do mercado de trabalho no Brasil, cujo enfoque centrado sobre um corte de análise setorial pode permitir explicações não convencionais para o fenômeno recente.

A tabela 1 traz, então, informações sobre a distribuição pessoal da renda do trabalho principal para pessoas de 10 anos ou mais de idade, agrupadas segundo os grandes segmentos da atividade econômica. O último dado disponível (PNAD 1996), confrontado com o ano recessivo de 1992, indica uma pequena deterioração da distribuição entre os dois pontos no tempo, claramente refletido no índice de Gini total, relativo aos trabalhadores ocupados nos segmentos da indústria e dos serviços.¹²⁹ Embora o primeiro quintil tenha aumentado um pouco sua participação na renda total, de 2,9% em 1992 para 3,3% em 1996, o último quintil também demonstrou pequeno crescimento na apropriação final da renda, passando de 59,5% em 1992 para 61,1% em 1996, enquanto os três quintis intermediários tiveram perda de participação na renda total, motivo pelo qual a distribuição como um todo teve aquela pequena piora anunciada acima.

Tabela 1: Distribuição Pessoal da renda para os grandes segmentos da atividade econômica - Brasil.

	Distribuição Pessoal da Renda do Trabalho Principal - em %							
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Total*	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
1º quintil	2,9	3,6	3,7	4,0	2,6	3,1	2,9	3,3
2º quintil	6,7	7,8	7,6	8,0	7,0	6,0	7,2	6,5
3º quintil	11,7	10,5	11,6	12,0	10,8	10,3	11,1	10,8
4º quintil	16,7	16,5	19,3	18,9	19,4	18,2	19,4	18,3
5º quintil	62,0	61,8	57,9	57,1	60,2	62,4	59,5	61,1
I. Gini	0,512	0,500	0,480	0,468	0,511	0,524	0,502	0,510

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem à distribuição pessoal da renda do trabalho principal das pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

(*) Os dados se referem à soma de indústria e serviços, portanto, exclusive trabalhadores da agropecuária.

No caso da agropecuária, pode-se constatar uma pequena melhora na distribuição entre 1992 e 1996, condicionada à observação de que este cálculo exclui os trabalhadores não remunerados, que compõem efetivamente grande parte da mão-de-obra neste segmento. Isto

¹²⁹ O índice de Gini total se refere, na verdade, apenas aos ocupados com rendimentos nas atividades dos segmentos industrial e dos serviços, excluindo as pessoas com trabalho principal declarado em atividades agropecuárias devido à grande incidência de trabalhadores não remunerados neste segmento. Também ficaram de fora dos cálculos os trabalhadores que declararam como trabalho principal as atividades na produção para o próprio consumo, as atividades na construção para o próprio uso, os demais trabalhadores não remunerados e os trabalhadores sem declaração para o trabalho principal. Como resultado destes procedimentos operacionais, obteve-se estimativas subestimadas para os índices de Gini finais, principalmente se comparados com cálculos feitos para o conjunto dos ocupados, independente da categoria ocupacional declarada. No entanto, o comportamento tendencial dos índices mantém-se praticamente o mesmo, qualquer que seja o universo amostral escolhido.

certamente está gerando índices de Gini subestimados, mas se a tendência de comportamento estiver correta, então não deixa de ser positivo o fato de os dois primeiros quintis terem apresentado ganhos relativos de participação na renda do trabalho principal gerada na agropecuária, pois englobam os 40% mais pobres dos trabalhadores deste segmento.

Os segmentos da indústria e dos serviços, por sua vez, possuem distribuições bastante díspares entre si. Enquanto na indústria a distribuição como um todo é a menos desigual dentre os grandes segmentos da atividade econômica, com tendência à melhora entre 1992 e 1996, nos serviços, ao contrário, a distribuição é a mais desigual, revelando entre os anos pesquisados uma piora relativa. Na indústria, a renda do trabalho principal apropriada pelos três primeiros quintis (ou 60% dos trabalhadores com menores rendas) melhorou algo entre 8,1% para o primeiro quintil, 5,2% para o segundo quintil e 3,4% para o terceiro quintil, numa clara evidência de um efeito distributivo progressivo no período. Com a redução na participação da renda dos dois quintis de maiores rendas, o índice de Gini referente à distribuição dos rendimentos do trabalho principal para o pessoal ocupado na indústria pôde baixar de 0,480 para 0,468 entre 1992 e 1996.

Nos serviços, ao contrário, o ganho de renda verificado para o primeiro quintil não se deu em decorrência de uma perda de renda relativa aos 20% mais ricos da escala de distribuição, que inclusive registrou um aumento em sua participação. Isto fez com que crescesse a dispersão entre os rendimentos dos trabalhadores nos serviços, fenômeno refletido no índice de Gini, que saltou de 0,511 em 1992 para 0,524 em 1996. Enquanto os 20% de menores rendas detiveram 2,6% de toda a renda do trabalho principal em 1992, os 20% de maiores rendas apropriaram-se de 60,2% no mesmo ano, saltando em 1996 para 3,1% e 62,4% os respectivos percentuais para os trabalhadores do primeiro e quinto quintis da árvore distributiva.

A explicação para a distribuição menos desigual dos rendimentos do trabalho no segmento industrial pode estar ligada aos impactos da abertura econômica desde o início dos anos 90, particularmente aos processos de reconversão produtiva e reestruturação organizacional, pelos quais passaram a maioria dos complexos industriais. A reconversão produtiva promoveu investimentos em modernização tecnológica que dispensou grande parte dos trabalhadores menos qualificados, em nome de racionalização de custos e conquista de produtividade e competitividade internacional. Por sua vez, a reestruturação organizacional eliminou inúmeros postos de trabalho intermediários e de baixo conteúdo técnico exigido, mantendo empregado um conjunto de trabalhadores mais qualificado e de remuneração média mais elevada nos estratos inferiores, ao mesmo tempo em que a concorrência externa impedia o incremento das remunerações mais elevadas dos gerentes e técnicos mais qualificados. Ou seja, de um lado, a

drástica redução do pessoal ocupado nas atividades industriais e, de outro, a predominância de trabalhadores mais qualificados e de remuneração média mais elevada nos postos de trabalho remanescentes, podem ter concorrido conjuntamente para a geração de um perfil menos desigual na distribuição dos rendimentos do trabalho principal na indústria.

Tabela 2: Distribuição Pessoal da renda para os complexos do setor industrial - Brasil.

Distribuição Pessoal da Renda do Trabalho Principal - em %						
	Ind. Extrativo Min. não Metálico		Metal-Mecânico Mat. Transporte		Eletro- Eletrônico	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
1º quintil	3,1	4,1	4,3	4,7	4,7	5,2
2º quintil	6,9	7,3	8,2	8,8	8,1	8,7
3º quintil	10,1	11,3	13,1	13,3	12,4	12,7
4º quintil	18,4	17,5	20,4	20,9	20,5	20,2
5º quintil	61,6	59,9	54,0	52,3	54,3	53,2
I. Gini	0,514	0,487	0,447	0,428	0,446	0,430
Madeireiro						
	Madeireiro		Papel, Papelão Editorial e Gráfico		Quím. Petroq. Farm. Borracha e Plástico	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
1º quintil	4,6	4,6	4,5	4,0	4,3	4,0
2º quintil	10,3	8,9	8,0	7,8	7,8	7,1
3º quintil	13,6	12,9	12,5	12,4	12,3	10,7
4º quintil	20,3	19,3	19,4	20,7	19,9	19,4
5º quintil	51,2	54,3	55,6	55,1	55,7	58,9
I. Gini	0,413	0,439	0,455	0,460	0,460	0,488
Têxtil, Couros Calçados						
	Têxtil, Couros Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
1º quintil	2,7	4,0	4,1	4,1	5,5	5,3
2º quintil	9,1	8,4	8,0	8,1	9,7	9,5
3º quintil	12,8	12,8	12,1	12,1	13,7	13,7
4º quintil	19,6	18,7	19,3	18,5	20,2	19,8
5º quintil	55,9	56,2	56,5	57,2	50,9	51,7
I. Gini	0,468	0,459	0,464	0,467	0,405	0,413

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem à distribuição pessoal da renda do trabalho principal das pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Esta hipótese pode ser ao menos em parte confirmada pela constatação, na tabela 2, de que os complexos industriais que apresentaram melhora distributiva entre 1992 e 1996 (Ind. Extrativo Min. não Metálico; Metal-Mecânico Mat. Transporte; Eletro-Eletrônico; Têxtil, Couros e Calçados), estão entre os que sofreram as maiores reduções relativas de pessoal ocupado, como também estão entre os que tiveram as maiores reduções na massa de remunerações durante a década de 90, conforme visto no capítulo 2 (item 2.2.1, tab. 5 e 8).

Os complexos industriais restantes (Madeireiro; Papel-Gráfico; Químico-Petroquímico; Alimentos, Bebidas e Fumo; Construção Civil), embora tenham apresentado deterioração na distribuição medida pelo índice de Gini, reflexo da perda menos acentuada de pessoal ocupado e

massa de remunerações, mantiveram índices abaixo da média geral, contribuindo assim para a situação menos desigual da distribuição dos rendimentos do trabalho no conjunto da indústria.

Os complexos com índices de Gini mais elevados em 1996, portanto de pior distribuição relativa dentro do segmento industrial, foram o Químico-Petroquímico; o Ind. Extrativo; e o de Alimentos, Bebidas e Fumo, enquanto os de melhor distribuição, portanto com índices de Gini menores em 1996, foram os da Construção Civil; o Metal-Mecânico e o Eletro-Eletrônico.

A explicação para a distribuição mais desigual dos rendimentos do trabalho no segmento terciário da economia também pode ser buscada nos impactos das transformações recentes sobre o emprego e as remunerações. Ao contrário do ocorrido na indústria, o segmento terciário comportou-se como grande absorvedor de mão-de-obra durante os anos pesquisados da década de 90, sendo as taxas anuais mais altas encontradas nos complexos de Serviços Diversos (4,1% a.a.); Serviços Produtivos (2,9% a.a., especialmente o setor de serviços prestados às empresas); Serviços Pessoais (2,8% a.a.), além dos Serviços Distributivos (2,3% a.a., especialmente o setor comercial), conforme relatado no capítulo 2 (item 2.2.1, tab. 6).

Tabela 3: Distribuição Pessoal da renda para os complexos do setor serviços - Brasil.

	Distribuição Pessoal da Renda do Trabalho Principal - em %									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
1º quintil	3,4	3,2	3,6	3,3	2,5	3,5	3,8	3,2	3,3	3,1
2º quintil	6,6	6,4	7,3	6,9	7,3	6,1	7,7	6,7	7,4	5,7
3º quintil	11,5	10,6	11,8	11,1	11,2	9,9	12,5	11,7	11,2	9,7
4º quintil	20,8	19,9	20,0	18,5	18,1	17,0	20,8	20,3	18,9	17,1
5º quintil	57,8	59,9	57,4	60,3	60,9	63,5	55,3	58,1	59,3	64,4
I. Gini	0,492	0,507	0,481	0,503	0,511	0,524	0,488	0,493	0,494	0,536

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem à distribuição pessoal da renda do trabalho principal das pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

A massa de remunerações dos Serviços Diversos e Serviços Pessoais foram também as que mais cresceram entre 1990-96, incorporando trabalhadores de distintas faixas de rendimentos, o que provoca uma dispersão mais aguda em torno da média, principal motivo para a deterioração do perfil distributivo da renda do trabalho principal nestes dois complexos, cujos índices de Gini foram os mais elevados dentre todos os complexos econômicos estudados (tabela 3).

A piora observada nos índices de Gini de outros dois complexos terciários (Serviços Produtivos e Serviços Distributivos) pode também ser explicada pelo movimento conjunto de crescimento de pessoal ocupado com dispersão dos respectivos rendimentos do trabalho em torno da média. Os Serviços Sociais, por fim, a despeito de também terem sofrido piora distributiva entre 1992 e 1996, foram os que apresentaram menores índices de Gini dentre todos os serviços,

provavelmente pelo fato de constituir-se de atividades de natureza pública, onde a dispersão de rendimentos costuma ser mesmo menor que nas atividades de natureza privada.

3.2.2 – novas inserções de ordem setorial e ocupacional do pessoal ocupado.

Para prosseguir no desvendamento da estrutura da distribuição pessoal da renda no Brasil durante a década de 90 é preciso conhecer melhor como se distribuíram os trabalhadores de cada grande segmento da atividade econômica, segundo as principais categorias ocupacionais conhecidas: assalariados com carteira de trabalho assinada, assalariados sem carteira de trabalho, trabalhadores autônomos ou por conta própria, e empregadores.¹³⁰

A tabela 4 informa sobre a composição do pessoal ocupado em termos tanto da inserção setorial (colunas A) quanto da inserção ocupacional (colunas B).

Observando em primeiro lugar os dados relativos às colunas denominadas em A, as quais correspondem à inserção setorial do pessoal ocupado segundo a posição na ocupação, pode-se ver que nos totais de A, para o conjunto dos trabalhadores nos três grandes segmentos da atividade econômica, a participação dos ocupados com carteira se reduziu de 44,6% em 1992 para 43,6% em 1996. Ao mesmo tempo, há um crescimento das categorias ocupacionais aqui consideradas informais no mercado de trabalho (assalariados sem carteira + trabalhadores autônomos por conta própria) de 51,1% em 1992 para 52,8% em 1996.¹³¹

¹³⁰ Cabe registrar que nesta pesquisa as categorias ocupacionais foram classificadas do seguinte modo: **empregados assalariados com carteira** = empregados com carteira, militares, funcionários públicos estatutários e trabalhadores domésticos com carteira; **empregados assalariados sem carteira** = empregados sem carteira, empregados sem declaração de carteira, trabalhadores domésticos sem carteira e trabalhadores domésticos sem declaração de carteira; **autônomos** = trabalhadores por conta própria; **empregadores** = empregadores. Os **empregados assalariados** (com ou sem carteira) são definidos pelo IBGE como "pessoas que trabalham para um empregador (pessoa física ou jurídica), obrigando-se a uma jornada de trabalho e recebendo em contrapartida uma remuneração em dinheiro, mercadorias, produtos ou benefícios" (IBGE, PNAD 1996). Os **trabalhadores por conta própria** (autônomos), por sua vez, são definidos como "pessoas que trabalham explorando o seu próprio empreendimento, sozinhas ou com sócios, sem ter empregado e contando, ou não, com a ajuda de trabalhadores não remunerados" (IBGE, PNAD 1996). Por fim, os **empregadores** são definidos como aquelas "pessoas que trabalham explorando o seu próprio empreendimento, com pelo menos um empregado" (IBGE, PNAD 1996). Ademais, como o objetivo explícito do trabalho, para respeitar o corte setorial, é concentrar-se sobre os trabalhadores que declararam exercer atividade em um certo **trabalho principal** (entendido pelo IBGE como o de maior tempo de permanência no período de 365 dias da pesquisa, ou o de maior número de horas semanais a ele dedicado, ou ainda, o de maior rendimento auferido na semana de referência), foi recomendável excluir as seguintes categorias ocupacionais dos cálculos realizados: **trabalhadores para o próprio consumo**; **trabalhadores na construção para o próprio uso**; **trabalhadores não remunerados**; **trabalhadores sem remuneração**, cuja identificação na classe de 'trabalho principal' é algo não muito bem definido na PNAD.

¹³¹ A definição de 'setor informal' do mercado de trabalho é de fato uma tarefa difícil pela complexidade crescente que se tem podido observar na configuração das novas ocupações urbanas, seja em termos das recentes inserções setoriais, predominantemente nos serviços, seja em termos dos distintos padrões de remuneração engendrados por relações de trabalho mais flexíveis. Como o próprio fenômeno de absorção de mão-de-obra não é homogêneo para todos os setores econômicos, misturando-se atividades com níveis muito díspares de remuneração, produtividade e qualificação, é preciso estudar cada setor como um conjunto de atividades bastante heterogêneas entre si, seja em termos do padrão de produtividade e remuneração que os diferencia, seja em função das distintas formas que

Tabela 4: Distribuição do Pessoal Ocupado no Brasil, de acordo com:
coluna A - pessoal ocupado nos grandes segmentos da atividade econômica,
segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação); e
coluna B - pessoal ocupado na categoria ocupacional (posição na ocupação),
segundo os grandes segmentos da atividade econômica.

	Distribuição do Pessoal Ocupado - em %															
	Agropecuária		Indústria		Serviços		Totais* A e B									
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996						
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B						
com carteira	13,6	5,4	14,8	5,3	55,0	30,7	50,4	27,6	49,6	63,9	47,8	67,1	44,6	43,6	100	100
sem carteira	38,7	26,3	35,6	20,3	18,3	17,4	21,0	18,5	25,7	56,3	27,1	61,2	26,1	27,1	100	100
conta-própria	42,1	29,9	44,9	27,1	23,0	22,9	24,8	23,1	20,6	47,2	20,9	49,8	25,0	25,7	100	100
empregador	5,7	23,4	4,6	17,0	3,7	21,6	3,8	21,4	4,1	55,1	4,2	61,6	4,3	4,2	100	100
Total A	100		100		100		100		100		100		100		100	

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

(*) Os dados para as colunas A e B se referem aos trabalhadores de todos os setores da economia brasileira.

No caso de A, tem-se o peso relativo de cada categoria ocupacional no conjunto da economia.

No caso de B, tem-se a soma final (igual a 100%) relativa à distribuição de cada categoria ocupacional por setor de atividade.

No âmbito desta pesquisa, o conceito de setor informal é trabalhado segundo uma dupla perspectiva. A primeira considera informais as atividades assalariadas desempenhadas fora do arcabouço institucional, legalmente estabelecido pelo Estado. A segunda perspectiva considera informais as atividades não assalariadas desenvolvidas por autônomos, em que não há uma separação nítida entre a propriedade do empreendimento e a execução de suas atividades fim (separação capital – trabalho). Em outras palavras, a concepção de setor informal sustentada aqui concilia, de um lado, o critério de demarcação proveniente da relação legal de trabalho, separando trabalhadores com e sem carteira assinada e, de outro, o critério oriundo da relação de produção existente no negócio, que no caso dos trabalhadores por conta própria, é caracterizada por ser uma relação de produção não estruturada em moldes tipicamente capitalistas.¹³²

caracterizam as relações e condições de trabalho em cada setor. A heterogeneidade que compõem os distintos tipos de atividades econômicas é responsável por uma imensa dificuldade com respeito a definições mais precisas do objeto sob investigação (setor informal), impondo um grande desafio às tentativas de classificação das categorias ocupacionais tradicionais em novas tipologias condizentes com o quadro atual do mercado de trabalho.

¹³² Segundo o critério demarcatório ligado à relação de produção vigente, seria melhor ter podido excluir aquela parcela de trabalhadores por conta própria (profissionais liberais) que, além de auferirem rendas elevadas, estão devidamente registrados nas administrações públicas, recolhendo contribuição previdenciária de autônomos. Por outro lado, teria sido desejável incluir como trabalhadores informais aqueles classificados como empregadores, mas cujo empreendimento declarado é pequeno em termos do número de empregados (geralmente menos de 5) e o grau de organização do negócio é precário do ponto de vista da separação das categorias lucro e remuneração do empregador (pró-labore). Em ambos os casos (exclusão de parte dos autônomos e inclusão de parte dos empregadores), não foi

A justificativa para este corte analítico está ligado ao fato de que no interior de ambas as categorias ocupacionais assumidas como informais residem as atividades de trabalho mais precárias, do ponto de vista do conteúdo ou qualidade da ocupação, e de mais frágil inserção profissional, do ponto de vista das relações de trabalho. Isto não é, obviamente, o mesmo que dizer que não existam atividades de trabalho precário ou frágeis também no seio da categoria ocupacional de assalariados com carteira, mas sim que neste caso a incidência de inserções desta natureza é bem menor, posto estarem ligadas ao núcleo mais estruturado do mercado de trabalho.

Não por acaso, o regime de trabalho predominantemente assalariado que se consolidou com o advento e expansão do modo capitalista de produção passou a ser tanto o canal de entrada dos indivíduos no mercado de trabalho, e daí no próprio sistema econômico, como também a forma a partir da qual as pessoas se inscreviam na estrutura social, com todos os rebatimentos passíveis de investigação em termos da hierarquização das classes e dos conteúdos culturais e simbólicos relacionados. Principalmente a partir do segundo pós-guerra, a montagem (em alguns países) ou a consolidação (em outros) dos respectivos Estados de bem-estar tinham, como referência central para a concessão de benefícios sociais e transferências de renda, a filiação assalariada formal dos trabalhadores, pois a primazia desta condição de trabalho, mediada pela esfera pública, garantia a possibilidade de controle e avaliação dos programas e dos recursos governamentais envolvidos. O padrão de assalariamento formal permitia, ainda, organizar os fluxos do mercado de trabalho de modo a favorecer um certo tipo de modelo de convívio social construído depois da Segunda Grande Guerra, sob o crivo do desenvolvimento das forças produtivas das economias capitalistas. É neste sentido que a possibilidade de fracasso da sociedade salarial e a proliferação de formas ditas atípicas ou informais de trabalho rompem a trajetória pretérita de organização dos mercados de trabalho, impondo que se estude separadamente cada uma destas novas categorias ocupacionais em formação nas sociedades contemporâneas.¹³³

Em primeiro lugar, contata-se, particularmente junto aos assalariados sem carteira, que a ausência de mediação institucional pelo Estado torna mais frágeis e assimétricas as relações capital / trabalho, favorecendo uma flexibilidade quantitativa (dispensa e contratação de mão-de-obra) muito elevada, que apenas serve para engendrar uma alta rotatividade de trabalhadores nestas ocupações. Como se sabe, níveis muito altos de rotatividade produzem, de um lado,

possível implementar os referidos cortes amostrais, com o que se optou por considerar como informal todo o conjunto de trabalhadores por conta própria, tratando separadamente, por sua vez, os empregadores.

¹³³ Um estudo crítico sobre a gênese e crise atual da sociedade fundada no trabalho assalariado pode ser visto em Castel (1998).

postos de trabalho de baixa qualidade e praticamente nenhum investimento tecnológico ou em recursos humanos e, de outro, trabalhadores sem especialização definida, que rodam intensamente por ocupações distintas, sem perspectivas de ascensão profissional nem salarial.¹³⁴

Em segundo lugar, a ausência ou precariedade dos mecanismos de proteção social conferidos pelo Estado a seus cidadãos tende a transferir aos âmbitos familiar e individual a responsabilidade pela sobrevivência numa sociedade marcada por uma crescente redundância do trabalho vivo. Este aspecto é particularmente dramático junto aos trabalhadores por conta própria de menores rendas, que tendem a não recolher contribuição previdenciária e tampouco tendem a ter registrados nas administrações públicas seus pequenos negócios.

Como consequência mais direta de ambos os aspectos mencionados acima, potencializam-se, tanto para os assalariados sem carteira como para os trabalhadores por conta própria, maiores chances de terem que conviver com níveis médios de remuneração inferiores e jornadas de trabalho superiores às observadas para postos de trabalho semelhantes, porém pertencentes aos segmentos mais organizados do mercado de trabalho.¹³⁵ Estes aspectos concretos da realidade das categorias ocupacionais aqui chamadas informais ainda trazem outras consequências nefastas sobre a organização do mercado de trabalho. Não desprezível é a insegurança crescente que reina no interior desta parcela significativa de trabalhadores ligados aos segmentos menos estruturados, onde se pode medir níveis inferiores para a produtividade e para o bem-estar geral de suas famílias (Mattoso, 1995).

Em suma, todos os traços apontados para caracterizar a realidade das categorias ocupacionais dos autônomos e dos sem carteira conferem uma certa uniformidade a este conjunto de trabalhadores, profundamente relacionada com a precariedade das ocupações e com a fragilidade das relações capital / trabalho, motivo pelo qual esta pesquisa os investiga como uma unidade, genericamente denominada de setor informal, sem perder de vista, no entanto, as especificidades próprias que as singularizam.

Assim sendo, voltando à tabela 4 pode-se ver que, com exceção do segmento agropecuário, que possuía em ambos os anos um imenso contingente de trabalhadores situados na informalidade do mercado de trabalho (na casa dos 80% do total de ocupados com rendimentos

¹³⁴ Uma discussão mais detalhada sobre a natureza e efeitos da flexibilidade no mercado de trabalho pode ser vista em Ramos (1992); Baltar & Proni (1995); Barros & Mendonça (1997); Ramos & Carneiro (1997) e Cardoso Jr. (1998).

¹³⁵ Segundo informações extraídas dos quadros das matrizes de insumo-produto sobre pessoal ocupado e rendimento médio por posição na ocupação, entre 1994 e 1996, o rendimento médio em reais dos empregados assalariados manteve-se, sistematicamente, algo em torno a 20% acima do rendimento médio dos trabalhadores por conta própria. É óbvio que existem setores onde o inverso é verdadeiro, como por exemplo, os setores de madeira e mobiliário, papel e gráfica, comércio, transportes, prestação de serviços às famílias e às empresas e aluguel de imóveis. Isto pode estar desvendando nichos próprios de mercado, muitas vezes não sujeitos à concorrência mais acirrada pela natureza das atividades desempenhadas, as quais se vêem favorecidas em épocas de expansão da renda urbana (IBGE, 1997a).

do trabalho principal), os segmentos da indústria e dos serviços apresentaram uma tendência de expansão dos seus respectivos estoques de trabalhadores informais. No caso da indústria, eles passaram de 41,3% em 1992 para 45,8% em 1996, enquanto nos serviços eles cresceram para 48%, tendo sido de 46,3% em 1992. O segmento industrial, não obstante, continuava tendo a maior parte dos trabalhadores com carteira, cerca de metade dos seus ocupados com rendimentos em 1996, enquanto no outro extremo, a agropecuária seguia com um ínfimo percentual de assalariamento formal, menos de 15% dos ocupados. Nos serviços, não deixa de ser preocupante a trajetória de crescimento da informalidade, justamente por ser o segmento da atividade econômica responsável pela maior capacidade de absorção de mão-de-obra no país.¹³⁶

A tabela 4 ainda pode ser vista sob outro ângulo, atentando para os dados referentes às colunas indicadas em B, que na verdade representam, olhando pelas linhas, a inserção ocupacional do pessoal ocupado segundo o segmento da atividade econômica. De acordo com esta maneira de ver, nota-se que o setor serviços, embora possua um grau de assalariamento relativamente menor que na indústria, possui, em termos absolutos, uma quantidade bem maior de trabalhadores com carteira assinada. Ou seja, de todos os trabalhadores com carteira, cerca de 67,1% deles estavam em atividades do segmento terciário no ano de 1996. O aumento do peso dos ocupados com carteira nos serviços e a concomitante redução dos mesmos na indústria reflete tanto o fenômeno de informalização crescente do mercado de trabalho quanto o movimento de migração de trabalhadores da indústria para os serviços, ambos os eventos constatados por inúmeras pesquisas empíricas desde o início da década de 90.

Sob essa mesma ótica, no bojo do processo de informalização e de expansão das atividades ligadas aos serviços, percebe-se que eles também passaram a concentrar um número maior de trabalhadores sem carteira (de 56,3% para 61,2% entre 1992 e 1996), autônomos (de 47,2% para 49,8%) e empregadores (55,1% para 61,6%). A maior taxa de crescimento observada para os empregadores, relativamente à taxa dos assalariados (com ou sem carteira), reforça a tese do desassalariamento da mão-de-obra, que em contrapartida sai em busca de um auto-emprego.

Este mesmo fenômeno pode ser constatado junto aos complexos do segmento industrial, numa perspectiva que retoma a ênfase na inserção setorial do pessoal ocupado segundo sua posição na ocupação. Com exceção do complexo Industrial Extrativo e Mineral não Metálico,

¹³⁶ A explosão da informalidade em período recente no Brasil reverte completamente a trajetória de estruturação do seu mercado de trabalho, vivenciada entre 1930/70, "através da ampliação dos empregos assalariados, sobretudo dos assalariados com carteira assinada, e da redução das ocupações não remuneradas e por conta própria e ainda dos desempregados. Para cada 10 postos de trabalho abertos naquele período, 8 eram assalariados (sendo 7 com registros e 1 sem registro) e 2 não assalariados. ... Durante a década de 90, observa-se que para cada 10 postos de trabalho abertos, 8 são não assalariados e 2 assalariados, ambos sem registro" (Pochmann, 1998a: 02-03). Ver também Pochmann (1997a).

todos os demais apresentaram um movimento de queda do assalariamento com carteira e um crescimento das categorias ocupacionais aqui consideradas informais (tabela 5).

Tabela 5: Distribuição do Pessoal Ocupado nos complexos do setor Industrial, segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação) correspondente - Brasil.

Distribuição do Pessoal Ocupado - em %						
	Ind. Extrativo Min. não Metálico		Metal-Mecânico Mat. Transporte		Eletro- Eletrônico	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	51,4	54,1	82,2	78,8	88,0	84,6
sem carteira	30,9	30,2	9,4	11,9	8,8	12,6
conta-própria	12,6	11,4	4,5	4,7	0,6	1,2
empregador	5,2	4,3	3,8	4,6	2,7	1,6
Total	100	100	100	100	100	100
	Mmadeleiro		Papel, Papelão Editorial e Gráfico		Quim. Petroq. Farm. Borracha e Plástico	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	42,7	38,0	79,9	72,4	88,5	86,8
sem carteira	22,9	27,7	11,9	17,5	8,5	10,2
conta-própria	28,5	28,4	3,5	2,9	0,6	0,7
empregador	5,9	5,8	4,7	7,2	2,4	2,4
Total	100	100	100	100	100	100
	Têxtil, Couros Calçados		Alimentos, Bebidas e Fumo		Construção Civil	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	43,0	39,9	66,0	63,1	33,6	28,1
sem carteira	13,4	15,1	20,1	20,9	25,4	29,5
conta-própria	40,7	41,7	8,5	11,3	37,9	41,5
empregador	2,9	3,3	5,4	4,7	3,2	2,9
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

É possível classificar os complexos industriais segundo o grau de institucionalização dos seus contratos de trabalho. Num nível que poderia ser considerado bastante elevado de formalização, estariam os complexos Químico-Petroquímico; Eletro-Eletrônico; Metal-Mecânico Mat. Transporte; Papel, Editorial e Gráfico, todos eles concentrando trabalhadores com mais de 70% de assalariamento com carteira. Não por acaso são todos representativos de setores oligopolizados da indústria, onde predominam as grandes organizações que ainda procuram atender os requisitos legais de contratação e dispensa. Além disso, a própria natureza das atividades desempenhadas por estes complexos econômicos impede a proliferação de trabalhadores por conta própria, haja visto que em geral se exige uma escala mínima de operação para estes negócios que supera em muito as capacidades técnicas e administrativas inerentes aos autônomos.

Num nível intermediário de formalização dos contratos encontrariam-se os complexos Alimentar, Bebidas e Fumo e Industrial Extrativo e Mineral não Metálico, com graus de assalariamento com carteira inferior a 70%, mas superior a 50%. Finalmente, num terceiro nível

de formalização estariam os complexos Têxtil, Couros e Calçados; Madeireiro e Construção Civil, que possuem menos de 50% de assalariamento com carteira. Não surpreende estes últimos serem todos representantes de setores que reconhecidamente concentram trabalhadores menos qualificados, chamando atenção o fato da Construção Civil dispor de cerca de 70% de seus trabalhadores em categorias ocupacionais informais, quase tanto quanto a agropecuária.

A vinculação entre a natureza da atividade setorial e o perfil ocupacional correspondente pode ser evidenciada claramente no caso do complexo Ind. Extrativo e Mineral não Metálico, em que predomina, dentre os trabalhadores informais, os sem carteira, enquanto no complexo Têxtil, Couros e Calçados a moda estatística fica com os autônomos.

A tentativa de classificação dos complexos terciários pelo grau de institucionalização dos contratos de trabalho mostra que num nível superior de formalização estariam os Serviços Sociais, com mais de 80% de trabalhadores com carteira (na verdade, funcionários públicos), reflexo evidente da natureza de suas atividades, e os Serviços Produtivos, com grau de assalariamento formal na faixa entre 71,3% e 62,9%, ainda que em trajetória declinante entre 1992 e 1996. No chamado nível intermediário estaria somente o complexo de Serviços Diversos, com cerca de 55% de trabalhadores formalizados e grande presença de assalariados sem carteira. O terceiro nível, por fim, seria composto pelos complexos de Serviços Distributivos e Serviços Pessoais, ambos com menos de 50% de formalização dos contratos de trabalho (tab. 6).

Tabela 6: Distribuição do Pessoal Ocupado nos complexos do setor serviços, segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação) correspondente - Brasil.

	Distribuição do Pessoal Ocupado - em %									
	Serviços Produtivos		Serviços Distributivos		Serviços Pessoais		Serviços Sociais		Serviços Diversos	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	71,3	62,9	43,4	41,2	29,9	31,4	86,9	83,6	55,3	55,5
sem carteira	11,0	15,1	16,3	18,3	43,2	42,1	12,7	16,3	30,8	32,8
conta-própria	12,6	16,7	33,6	34,1	22,9	22,1	0,3	0,1	11,4	9,4
empregador	5,1	5,3	6,7	6,4	4,0	4,4	0,0	0,1	2,5	2,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

O caso dos Serviços Pessoais é tão emblemático para o segmento dos serviços quanto o da Construção Civil para o segmento industrial. Ambos apresentam os maiores níveis de informalidade entre seus trabalhadores ocupados com rendimentos do trabalho principal, numa clara evidência das condições de deterioração do mercado de trabalho brasileiro na década de 90, na medida em que são atividades que concentram grandes contingentes de mão-de-obra urbana, cerca de 20% de todo o pessoal ocupado em 1996, como visto no capítulo 2 (item 2.2.1 tab. 5 e 6).

A afirmação precedente pode ser ao menos em parte comprovada pelo conjunto de tabelas que vem abaixo, as quais retratam a composição do pessoal ocupado, em cada quintil da distribuição de rendimentos do trabalho, segundo a respectiva posição na ocupação.

A tabela 7 mostra, para o conjunto de trabalhadores da indústria e dos serviços, que cresce entre 1992 e 1996 a participação de trabalhadores com carteira no quintil de menores rendas, de 13% para 23,1%, ao mesmo tempo em que diminui em todos os demais quintis, acusando uma redução global de 5,45%. Também é possível constatar uma maior concentração de trabalhadores informais (86,7% em 1992 e 76,5% em 1996) justamente no quintil que reúne os 20% mais pobres da distribuição. Esta composição do pessoal ocupado nos quintis da distribuição vai se invertendo na medida em que a renda do trabalho vai aumentando, de tal forma que, em contraste, os percentuais para o quinto quintil são de 23,6% (1992) e 31,6% (1996) de trabalhadores informais situados entre os 20% de maiores rendas.

Tabela 7: Composição do Pessoal Ocupado nos quintis da distribuição, exclusive agropecuária, segundo as principais Categorias Ocupacionais (posição na ocupação) - Brasil.

	Composição do Pessoal Ocupado - em %										Total*	
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		(ind + serv)	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	13,0	23,1	49,9	45,7	62,8	59,1	67,3	60,7	63,4	54,2	51,3	48,5
sem carteira	56,5	53,4	31,7	33,1	15,1	20,2	8,9	13,0	5,0	7,2	23,4	25,4
conta própria	30,2	23,1	17,3	20,3	20,3	19,3	20,0	22,7	18,6	24,4	21,3	22,0
empregador	0,4	0,4	1,0	0,9	1,8	1,4	3,9	3,6	13,0	14,2	4,0	4,1
Total*	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

(*) Os dados se referem à soma de indústria e serviços, portanto, exclusive trabalhadores da agropecuária.

Estes dados ajudam a comprovar a tese de que, a despeito da tendência de aumento da participação dos trabalhadores sem carteira nos quintis de maiores rendas, a maior parte deles reside de fato nos quintis inferiores da pirâmide de rendimentos do trabalho principal. Os trabalhadores por conta própria, ao contrário, estão mais bem distribuídos entre todos os quintis. Eles possuem uma ligeira tendência de concentrar-se nos quintis de maiores rendas, por ocasião da passagem de uma economia em estado de profunda recessão em 1992 para uma situação de estabilidade monetária e retomada do crescimento econômico em 1996, momento em que sempre se vislumbram novas oportunidades para abertura de pequenos negócios.

Basicamente, estes são fatores que convertem o fenômeno da informalidade do mercado de trabalho brasileiro num problema crucial para o entendimento da nova configuração setorial e ocupacional que está se formando no país, desde a década passada, mas com maior intensidade a partir das transformações decorrentes da abertura da economia em período recente.

Desde logo, no entanto, é preciso dizer que o fenômeno da informalidade nunca foi um problema menor ao longo do processo de constituição do mercado de trabalho no Brasil. Jamais foi desprezível o peso representado pela dominância de ocupações de baixa remuneração e produtividade, geralmente situadas fora da relação assalariada formal de trabalho e sem amparo de mecanismos de proteção social, aspectos estes derivados, sobretudo, da heterogeneidade reinante nas relações de produção e de trabalho no país, bem como do grave problema de absorção de mão-de-obra, conforme relatado no capítulo 1.

Em linhas gerais, pode-se dizer que na experiência de desenvolvimento dos países centrais, a trajetória de homogeneização do mercado de trabalho no pós-guerra esteve colada à crescente capacidade de geração de postos de trabalho com assalariamento formal, em quantidade suficiente para absorver a população em idade ativa. É óbvio que a eficácia relativa destas economias dependia da capacidade de sustentar um ritmo de crescimento econômico positivo, mas outros aspectos determinantes da homogeneização do mercado de trabalho parecem ter sido a crescente regulação das relações de trabalho, a dominância do trabalho assalariado e, não desprezível, a convergência entre os padrões observados de renda e consumo. No caso brasileiro, ao contrário, durante os anos de avanço da industrialização, *“observou-se crescimento do assalariamento, mas sem que este movimento tivesse resultado em uma tendência de homogeneização da estrutura ocupacional, tanto do ponto de vista das formas de trabalho como do padrão de remuneração. As dificuldades em conseguir uma inserção produtiva mais estável, com melhores condições de trabalho, amparada pelo sistema de proteção social existente e caracterizada por um nível de remuneração mais elevado continuaram presentes para a maioria da força de trabalho, tanto no meio rural como no urbano”* (Baltar & Dedecca, 1997: 04).

Deste modo, na tradição dos estudos dos anos 70, o setor informal era visto como *“produto do próprio processo de crescimento das atividades modernas: num contexto de rápido crescimento da força de trabalho, escassez de oportunidades no campo e elevado ritmo de incorporação de progresso técnico nas atividades modernas, o excedente de mão-de-obra criava este novo setor”* (Souza, 1980a: 130). Embora o critério dominante de demarcação do informal tivesse sido, por algum tempo, a questão da ‘facilidade de entrada’ de novos e pequenos negócios no mercado, o mais adequado, posteriormente, passou a ser o critério ligado à ‘rentabilidade esperada’ destes novos empreendimentos, definindo-se então pela ausência de oportunidades de valorização do capital na órbita produtiva: *“a natureza essencial do setor informal reside no seu caráter mercantil, porém não capitalista, enfatizando a ausência de capital e de sua valorização como objetivo”*

(Baltar, 1985: 290).¹³⁷ Enquanto a concorrência capitalista operava como motor da dinâmica do sistema econômico, criando novos mercados e novas oportunidades de valorização do capital, os segmentos ditos informais, ao contrário, limitavam-se a preencher os espaços marginais gerados pelas atividades no núcleo dinâmico.

Portanto, tendo sido considerado um espaço populacional e econômico subordinado à dinâmica especificamente capitalista, o setor informal atuava como refúgio de mão-de-obra estruturalmente excedente no mercado de trabalho urbano e também como gerador de estratégias de sobrevivência, mais que de valorização produtiva de capital, para grandes contingentes de força de trabalho ativa destituídas nas cidades. Esta massa de pessoas tinha que sobreviver, não vendendo sua força de trabalho como assalariadas, mas graças à obtenção de uma renda informal proveniente de atividades organizadas em moldes não capitalistas de produção: *"face a limitada capacidade dos setores modernos absorverem a totalidade de força de trabalho disponível, esta era obrigada, frente a ausência de proteção social à situação de desemprego, a buscar uma inserção nas atividades consideradas 'atrasadas', como comércio ambulante, serviços de reparação e conservação domiciliar e o serviço doméstico"* (Baltar & Dedecca, 1997: 06).

De um lado, o baixo grau de assalariamento da força de trabalho, como aspecto marcante durante todo o processo de constituição do mercado de trabalho nacional e, de outro, as diferentes formas de remuneração engendradas pela natureza das atividades não organizadas na forma capitalista, configuravam uma situação de extrema precariedade e fragilidade para as inserções setoriais e ocupacionais de grande parte da classe trabalhadora no Brasil. A ausência de uma tradição mais arraigada de assalariamento formal, em particular, contribuía para impedir a trajetória de homogeneização das relações de trabalho com proteção social, enquanto, por seu turno, a volatilidade da renda informal ao ciclo econômico ajudava a barrar o processo de convergência entre os padrões de renda e consumo junto às camadas de menores rendas.¹³⁸

¹³⁷ À luz deste corte analítico, permaneciam válidas algumas características básicas das atividades informais, tais como: limitação das escalas de produção; baixa divisão do trabalho; baixa remuneração e produtividade etc. Todos estes, aspectos que confeririam ao informal um tipo de crescimento ancorado mais na multiplicação das unidades produtivas do que no aumento das escalas de produção, sendo possível afirmar que *"as atividades informais se limitavam a preencher os espaços econômicos não ocupados pela empresa capitalista, com o que sua dinâmica de comportamento podia ser considerada um reflexo da dinâmica capitalista"* (Baltar, 1985: 291).

¹³⁸ No capítulo 1 da dissertação, foi dada uma explicação geral para a determinação dos rendimentos do trabalho, sem distinguir o tipo de inserção ocupacional dos trabalhadores. Não obstante a validade geral daquelas observações, é preciso ter claro, no momento em que se investigam os rendimentos do trabalho de maneira menos abstrata, que a categoria 'salário' possui determinantes institucionais próprios à natureza assalariada da relação que expressa, sendo bastante diferentes dos determinantes próprios à categoria 'renda do trabalho informal'. Os 'salários', na medida em que expressam determinada relação assalariada, estão mais ligados aos determinantes próprios dos segmentos organizados do mercado de trabalho, nos quais a dinâmica de crescimento do sistema econômico comanda o ritmo de absorção de mão-de-obra. Por sua vez, a categoria 'renda informal', sempre que estiver referida aos rendimentos dos

Assim, no Brasil, os segmentos do mercado de trabalho marcados por relações assalariadas formais entre trabalhadores e empregadores restringiam-se aos setores oligopolizados da indústria e dos serviços produtivos e sociais, além dos setores típicos da administração pública. Por sua vez, nos setores mais amplos e tradicionais da indústria e nos serviços pessoais e distributivos predominavam inserções assalariadas informais e inserções autônomas não assalariadas, base dos segmentos não organizados do mercado de trabalho, representativos do campo de oportunidades setoriais e ocupacionais dominante na estrutura da economia brasileira.

Em suma, a concepção de setor informal envolta no pensamento original dos anos 70 acreditava que, sendo o informal um subproduto do núcleo dinâmico capitalista, ele poderia ser reduzido ou mesmo eliminado pelo avanço da forma de organização dos setores modernos ao conjunto de atividades econômicas mais desestruturadas, já que o problema central de sua existência residia na incapacidade de absorção daquele excesso de mão-de-obra nas cidades.

No entanto, a realidade histórica dos países latino-americanos, em especial do Brasil, durante as décadas de 80 e 90, demonstrou ser infundada aquela crença, ao acusar uma reversão no quadro de alargamento do assalariamento formal do mercado de trabalho urbano, em um contexto de estagnação da trajetória de crescimento econômico. Ainda que na década de 80 tivesse havido um aumento absoluto considerável do total de ocupados na indústria de transformação, é preciso ressaltar que as atividades que de fato mais cresceram estiveram ligadas ao comércio e aos serviços de natureza pública (atividades administrativas e sociais). Do ponto de vista das novas inserções ocupacionais, houve *uma "redução da participação relativa do emprego com carteira e o aumento das participações no emprego total da administração pública e das atividades sociais, do emprego sem carteira, do trabalho por conta própria e dos empregadores"* (Baltar & Henrique, 1994:607).¹³⁹

As transformações econômicas engendradas pelo movimento de abertura externa com recessão doméstica no início dos anos 90, por sua vez, agiram no sentido de aprofundar as inserções setoriais ligadas aos serviços prestados às empresas (serviços produtivos), comércio e transportes (serviços distributivos), serviços prestados às famílias (serviços pessoais) e serviços não mercantis (serviços diversos). Ao mesmo tempo, acentuaram-se as inserções ocupacionais

autônomos e pequenos empregadores, portanto, rendimentos não assalariados, estarão mais diretamente ligados aos determinantes dos segmentos ditos não organizados do mercado de trabalho, onde a oferta de mão-de-obra é o principal aspecto a ser considerado.

¹³⁹ Na verdade, houve um aumento absoluto do emprego formal assalariado na década de 80, mas insuficiente para absorver a elevação da população ativa, *"destacando-se o aumento da participação dos trabalhadores por conta própria, empregadores e empregados sem carteira de trabalho"* (Baltar & Henrique, 1994: 613).

consideradas informais por esta pesquisa, a saber, assalariados sem carteira e trabalhadores autônomos por conta própria.¹⁴⁰

Estes eventos recentes sobre o mercado de trabalho brasileiro forçam uma reavaliação acerca da natureza do chamado setor informal da economia, na medida em que as categorias ocupacionais tidas como informais passam a ser não mais a porta de entrada para o mercado de trabalho, ou um refúgio temporário para a mão-de-obra excedente, mas assumem drasticamente o caráter de principal alternativa de inserção para a maioria da população em idade ativa do país.

Se no período de expansão da industrialização brasileira, marcada por um crescimento do assalariamento com carteira, o segmento informal, embora de peso significativo, era visto como um subproduto indesejado com possibilidades de extinção, hoje, ao contrário, ele é visto cada vez mais como refúgio definitivo para grande parte dos trabalhadores menos qualificados e também como alternativa preferencial de ocupação para antigos assalariados formais expulsos dos segmentos organizados do mercado de trabalho. Em outras palavras, *"a nova dinâmica econômica alimenta o crescimento do setor informal ao forçá-lo a absorver ex-assalariados de baixa qualificação em atividades bastante precárias, como o comércio ambulante ou serviço doméstico, bem como ao estimular a formação de pequenos negócios sob a responsabilidade de ex-assalariados de melhor qualificação, cuja atividade fim é a prestação de serviços ou o fornecimento de produção ao setor organizado ou o desenvolvimento de atividades voltadas para os serviços que emergem do novo estilo de vida que vai estabelecendo a configuração produtiva: fast food, assistência técnica na área de informática.."* (Baltar & Dedecca, 1997: 16).

A explosão da informalidade nos anos 90, como decorrência da sobreposição entre, de um lado, os movimentos setoriais de reestruturação produtiva e organizacional forçados pela abertura ao exterior e, de outro, as políticas econômicas domésticas de orientação recessiva, geraram um quadro de aprofundamento da heterogeneidade do mercado de trabalho que sinaliza uma situação de deterioração das condições de inserção ocupacional para a maior parte da classe trabalhadora no Brasil. Enquanto nos anos 70 a heterogeneidade era vista como fruto de um crescimento das atividades modernas insuficiente para absorver a disponibilidade existente de força de trabalho, na década de 90 a heterogeneidade do mercado de trabalho pode ser analisada também como produto da passagem de trabalhadores formais para a situação de

¹⁴⁰ Depois da crise de crescimento econômico verificada no início da década de 90, *"a recuperação da economia não reverteu o declínio da participação do emprego formal na ocupação não agrícola, reafirmando-se na década de 90 um processo que, na verdade, vem se desenvolvendo desde o início da década anterior, quando a economia brasileira estagnou sob o peso da crise da dívida externa. A novidade dos 90 é que, ao contrário do verificado na década anterior, quando o nível de emprego formal reagia prontamente à retomada do ritmo de atividade da economia, notou-se que na recuperação 1992/95, em um contexto de mudanças estruturais mais pronunciadas, o dinamismo não tem a virtude de recompor o estoque de empregos formais prévio à recessão"* (Baltar & Dedecca, 1997: 77).

informalidade crescente que se acentua pela perda de dinamismo global do sistema econômico.¹⁴¹

Estes aspectos podem ser visualizados na tabela 8, ao mostrar a composição dos ocupados dos segmentos industrial e dos serviços dentro de cada quintil da distribuição dos rendimentos do trabalho principal, segundo a respectiva posição na ocupação.

Tabela 8: Composição do Pessoal Ocupado dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais Categorias Ocupacionais (posição na ocupação) - Brasil.

Indústria	Composição do Pessoal Ocupado - em %										Total	
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		Indústria	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	12,0	25,8	56,1	47,5	61,5	58,0	69,4	57,9	76,0	62,7	55,0	50,4
sem carteira	41,1	39,6	26,3	27,0	13,1	19,1	7,2	13,2	3,6	6,3	18,3	21,0
conta própria	46,0	34,1	16,7	24,6	23,2	21,5	19,8	25,5	9,4	18,4	23,0	24,8
empregador	0,9	0,5	0,9	0,9	2,2	1,4	3,6	3,3	11,0	12,6	3,7	3,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Serviços	Composição do Pessoal Ocupado - em %										Total	
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		Serviços	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	13,6	19,6	48,6	47,2	61,8	60,3	66,2	61,7	57,8	50,2	49,6	47,8
sem carteira	61,4	59,6	34,3	34,8	17,3	20,5	9,7	13,2	5,7	7,4	25,7	27,1
conta própria	24,7	20,4	16,2	17,1	19,2	17,9	20,1	21,3	22,6	27,7	20,6	20,9
empregador	0,3	0,4	0,9	0,8	1,7	1,4	4,0	3,8	13,8	14,8	4,1	4,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: JBG; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Nota-se, de pronto, uma desvalorização marcante do emprego formal na indústria, vista dentro de uma dupla perspectiva. Em primeiro lugar, a presença de trabalhadores com carteira se reduziu em cerca de 8,4% entre 1992 e 1996, em clara indicação de que a retomada do crescimento econômico não foi capaz de fazer crescer a participação do emprego formal. Em paralelo a isto, mais que duplicou o peso dos trabalhadores com carteira no quintil relativo às menores rendas, que concentram os 20% mais pobres da distribuição de rendimentos do trabalho principal. Não obstante, pode-se perceber que os trabalhadores mais bem remunerados da indústria ainda se encontram entre os com carteira, pois nos três quintis de maiores rendas eles representavam mais de 60% de todos os trabalhadores na média entre os anos pesquisados.

¹⁴¹ Tal situação se vê agravada "pela redução em termos absolutos do emprego formal que tem se verificado durante a atual década. Em 1995, o emprego em estabelecimentos com mais que um mínimo de tamanho e organização era 15% inferior ao encontrado em 1989 e 5% menor ao de 1980. Este indicador, per se, aponta um contexto de gravidade social para um país com uma população que continua crescendo e concentrando-se em cidades que possuem um nível de emprego formal, em 1995, inferior àquele vigente há 15 anos atrás. A perda de importância do emprego formal não atingiu maiores proporções graças ao aumento ponderável do emprego público que passou de 12% do emprego formal para quase 25%, representando hoje a principal fonte desta forma de emprego, tendo inclusive superado o total do emprego da indústria de transformação" (Baitar, Dedecca & Rosandiski, 1997: 197).

Apesar disto, houve, em contrapartida, um alargamento, ainda na indústria, das categorias ocupacionais dos sem carteira e autônomos, em cerca de 11% entre 1992 e 1996, que se fez acompanhar por um incremento de seus rendimentos, já que para ambos constatou-se um deslocamento dos trabalhadores situados no quintil inferior em direção a todos os demais quintis de maiores rendas. Ou seja, enquanto o primeiro quintil reduziu em 15,4% o peso dos trabalhadores considerados informais (sem carteira e por conta própria) entre 1992 e 1996, os demais quintis aumentaram as respectivas participações em 20% (segundo quintil), 11,8% (terceiro quintil), 43,4% (quarto quintil) e 90% (quinto quintil), no mesmo período.¹⁴²

Cabe registrar, porém, que todo este movimento favorável a uma maior apropriação de renda por parte dos trabalhadores sem carteira e autônomos, verificado entre 1992 e 1996, em relação aos assalariados com carteira e empregadores (cuja participação no total manteve-se praticamente inalterada), ainda não retira do segmento não organizado do mercado de trabalho a condição de manter na informalidade mais da metade dos trabalhadores situados no quintil de menores rendimentos. Mais precisamente, uma média de 78,3% de trabalhadores localizados no primeiro quintil da distribuição de rendimentos da indústria classificam-se como informais, contra tão somente 18,8% no quintil de maiores rendas.

O fenômeno de desfiliação da condição de assalariamento formal observado para o segmento industrial também se repetiu para os serviços, só que em menor intensidade: reduziu-se em 3,6% a presença de trabalhadores com carteira no segmento dos serviços entre 1992 e 1996, contra a redução de 8,4% apontada para a indústria (tabela 8). Também em menor intensidade se deu a passagem de assalariados com carteira dos quintis de maiores para os de menores rendas entre os anos confrontados. Ou seja, entre 1992 e 1996 cresceu em 44% o peso de trabalhadores com carteira no primeiro quintil da distribuição de rendimentos dos serviços, enquanto caía em 13% esta participação no quintil de maiores rendas.¹⁴³ Não obstante, assim como na indústria, os trabalhadores melhor remunerados dos serviços ainda eram aqueles que conservavam seus vínculos formais de assalariamento, pois representavam mais da metade de todos os trabalhadores nos três quintis de maiores rendimentos do trabalho principal.

¹⁴² As informações presentes nos quadros de pessoal ocupado por setor de atividade e rendimentos médios por posição na ocupação, extraídas das matrizes de insumo-produto do IBGE, permitem observar que, entre 1994-96, embora os rendimentos médios dos assalariados terem se mantido sempre numa faixa 20% acima dos rendimentos médios dos trabalhadores por conta própria, a taxa de crescimento nominal dos rendimentos destes últimos cresceu acima da taxa média de crescimento dos rendimentos dos assalariados no mesmo período, puxando para cima a taxa de crescimento dos rendimentos totais. Ou seja, enquanto os rendimentos dos trabalhadores por conta própria cresceram algo em torno a 39,1% a.a. entre 1994-96, os rendimentos totais cresceram à taxa de 36,2% a.a. e os rendimentos dos assalariados à taxa de 32,9% a.a. Cumpre mencionar também que os rendimentos médios dos empregadores cresceram à taxa de 53,3% a.a. entre 1994-96 (IBGE, 1997a).

¹⁴³ Os mesmos percentuais para a indústria foram de 115% e -17,5%, respectivamente.

Ainda se repete nos serviços o mesmo movimento de expansão das categorias ocupacionais tidas como informais no mercado de trabalho (trabalhadores sem carteira e por conta própria), tendo sido também em menor intensidade que na indústria. Isto é, a participação conjunta de ambas as categorias informais nos serviços expandiu-se 3,6% entre 1992 e 1996, contra o crescimento de cerca de 11% registrado na indústria. Aqui como lá, houve uma redução de trabalhadores sem carteira e por conta própria no quintil de menores rendimentos (-7% nos serviços e -15,4% na indústria), contra uma elevação nos quintis de maiores rendas: 2,7% no segundo quintil, 5,2% no terceiro quintil, 15,7% no quarto quintil e 24% no quinto quintil.

Os deslocamentos ocupacionais em igual direção, mas em intensidade menor nos serviços que na indústria podem estar relacionados ao ponto de partida de ambos os setores em relação aos impactos das transformações recentes sobre a estrutura econômica interna. O conjunto de atividades ligadas aos serviços foi o grande responsável pela absorção da população economicamente ativa pertencente aos segmentos menos estruturados do mercado de trabalho, de forma que não só já vinha recebendo há mais tempo as influências da crescente informalização das novas inserções ocupacionais, como as manifestaram de modo mais intenso desde o começo. Assim, o processo de aparente arrefecimento das tendências à informalização no caso dos serviços, em relação ao observado entre 1992 e 1996 para a indústria, pode na verdade estar escondendo uma 'maior resistência' por parte do segmento industrial diante das fortes pressões exercidas sobre seu mercado de trabalho. Por tratar-se, tradicionalmente, de um segmento economicamente melhor organizado em moldes capitalistas, com um mercado de trabalho estruturado em torno de uma cultura de assalariamento formal, pôde a indústria ter resistido um pouco mais às tendências de proliferação de inserções ocupacionais atípicas, como as que estão caracterizadas aqui pelas categorias dos autônomos e dos sem carteira, mas sem que, no entanto, pudesse ter impedido aquela proliferação, num contexto de transformações estruturais e medidas de política econômica francamente desfavoráveis ao mundo do trabalho assalariado formal.

Isto posto, a despeito do ritmo de informalização ter se apresentado mais intenso no caso da indústria que no dos serviços, a precariedade e a fragilidade das inserções ocupacionais ainda se mostra mais dramática neste último, pois enquanto a informalidade média registrada no quintil de menores rendimentos chegou a 78,3% na indústria, ela alcançou a marca de 83% nos serviços! No extremo oposto, olhando as informações de maneira mais desagregada, enquanto há na indústria uma presença média de cerca de 4,9% de assalariados sem carteira situados no quintil de maiores rendimentos, nos serviços esta presença é um pouco maior, na casa dos 6,5%. Neste

mesmo quintil superior da distribuição dos rendimentos do trabalho principal, a participação média dos trabalhadores por conta própria é de 13,9% para a indústria e de 25,1% para os serviços.

Estes dados permitem concluir que a distribuição dos rendimentos entre os trabalhadores informais foi mais desigual nos serviços que na indústria, pois sua participação nos quintis extremos da árvore distributiva (primeiro e quinto quintis) foi maior no primeiro caso que no segundo. Mas para uma melhor visualização deste ponto, é preciso confrontar os dados sobre composição do pessoal ocupado (tabela 8) com as informações da tabela 9, que mostra a composição da renda do trabalho principal, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais estudadas.

Tabela 9: Composição da Renda do Trabalho Principal dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais Categorias Ocupacionais (posição na ocupação) - Brasil.

Indústria	Composição da Renda do Trabalho Principal - em %										Total	
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		Indústria	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	15,3	31,8	56,1	48,4	61,4	58,5	69,3	58,7	75,0	60,7	68,7	57,9
sem carteira	40,2	39,7	25,7	26,6	13,0	18,7	7,0	12,8	3,1	5,8	8,1	11,7
conta própria	43,4	28,0	17,4	24,0	23,3	21,3	19,7	25,0	6,3	13,4	13,1	17,9
empregador	1,2	0,5	0,9	1,0	2,3	1,5	3,9	3,5	15,6	20,2	10,2	12,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Serviços	Composição da Renda do Trabalho Principal - em %										Total	
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		Serviços	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996
com carteira	15,4	23,4	49,3	47,3	61,3	60,1	65,5	61,5	55,0	44,5	56,3	48,8
sem carteira	58,7	58,2	33,8	33,8	16,7	20,2	9,5	12,8	4,7	5,9	10,4	11,9
conta própria	25,6	18,0	16,1	17,9	20,1	18,3	20,7	21,6	21,7	27,3	21,1	24,5
empregador	0,3	0,4	0,9	0,9	1,9	1,4	4,3	4,0	18,5	22,3	12,3	14,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de 10 anos ou +) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Com efeito, a distribuição mais desigual dos rendimentos do trabalho principal entre os trabalhadores informais dos serviços, relativamente aos trabalhadores informais da indústria, está relacionada ao fato de os primeiros pesarem mais na composição da renda e do emprego nos quintis extremos da distribuição que os últimos. Em outras palavras, enquanto nos serviços os trabalhadores sem carteira mais os autônomos foram responsáveis, na média entre os anos de 1992 e 1996, por cerca de 80,2% de toda a renda gerada no primeiro quintil e por cerca de 83% do pessoal ocupado também no primeiro quintil, na indústria estes percentuais foram respectivamente de 75,6% e 80,4%. No quintil das maiores rendas, enquanto os assalariados sem carteira mais os trabalhadores por conta própria, ambos dos serviços, respondiam, também na média entre os anos de 1992 e 1996, por algo como 19,8% da renda gerada neste quintil dos

mais ricos e por algo como 31,7% do pessoal ocupado no mesmo quintil, na indústria foram de 14,3% e 18,8%, respectivamente, os percentuais para a renda gerada e o pessoal ocupado no quinto quintil.

No caso dos empregadores, cuja distribuição mostrou-se também mais desigual nos serviços que na indústria, a explicação corre na mesma direção de antes. Há uma maior concentração dos rendimentos e do pessoal ocupado no quintil dos mais ricos para ambos os setores, diante dos demais quintis, mas isto se dá com mais intensidade nos serviços que na indústria, tomando pior a distribuição dos rendimentos entre os empregadores de um setor em relação ao outro.

Por fim, é preciso mostrar porque a distribuição dos rendimentos do trabalho principal foi mais desigual entre os trabalhadores com carteira assinada da indústria em relação a seus correspondentes nos serviços. Enquanto no segmento industrial o peso dos assalariados com carteira representou, na média entre os anos de 1992 e 1996, algo como 23,5% de toda a renda gerada no primeiro quintil e cerca de 18,9% de todo o pessoal ocupado neste mesmo quintil dos menores rendimentos, nos serviços estes percentuais foram de 19,4% e 16,6%, respectivamente. No outro extremo, enquanto a participação dos com carteira da indústria foi de cerca de 67,8% da renda gerada dentro do quintil de maiores rendimentos e de 69,3% para o pessoal ocupado neste mesmo quinto quintil, nos serviços os percentuais foram de 44,7% para a renda gerada no interior do quintil dos mais ricos e de 54% para o pessoal ocupado neste mesmo quintil. O resultado, portanto, teria que ser uma distribuição dos rendimentos do trabalho principal um pouco pior para os trabalhadores com carteira da indústria, relativamente aos trabalhadores dos serviços.

A tabela 9 ainda pode fornecer um conjunto diferente e igualmente valioso de informações adicionais ao estudo da distribuição de renda no Brasil, pelo corte das inserções setorial e ocupacional de seus trabalhadores. Chama atenção o fato de os trabalhadores com carteira ainda responderem por mais da metade de toda a renda do trabalho principal gerada no interior da indústria, apesar da trajetória de queda entre 1992 e 1996, ratificando uma afirmação feita antes de que, não obstante o declínio do emprego formal assalariado na indústria, esta categoria ocupacional ainda é a mais representativa e a de melhores rendimentos médios da economia.

Esta afirmação pode ser confirmada pela tabela 10, que estabelece uma relação entre as informações contidas nas duas tabelas anteriores. Segundo este artifício, cria-se uma relação entre a renda do trabalho principal e o pessoal ocupado dos setores industrial e dos serviços, para cada quintil da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais estudadas. O resultado desta combinação funciona como *proxy* de comparação para os rendimentos médios

dos trabalhadores de cada grande segmento da economia, sem perder de vista a respectiva posição na ocupação principal.

Na média entre os anos de 1992 e 1996, enquanto a relação entre o peso dos trabalhadores industriais com carteira na geração da renda do trabalho principal, sobre a participação dos mesmos na composição do emprego total da indústria foi de 1,20 (63,3% / 52,7%), a mesma relação para os trabalhadores informais (sem carteira e autônomos) foi de 0,57 (25,4% / 43,5%). Em outras palavras, enquanto 52,7% de trabalhadores com carteira na indústria dividiam 63,3% da renda do trabalho principal gerada neste mesmo segmento, 43,5% de trabalhadores informais da indústria dividiam apenas 25,4% da renda. Este mesmo indicador construído para a categoria dos empregadores na indústria mostra uma relação de 3,02 na média entre 1992 e 1996, evidenciando o fato de 11,3% da renda gerada na indústria ser dividida por apenas 3,7% de empregadores.

Tabela 10: Relação entre a Renda do Trabalho Principal e o Pessoal Ocupado dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais Categorias Ocupacionais - Brasil.

A - Indústria	Proxy de Comparação para o Rendimento Médio na Indústria										Total Indústria		Média entre anos	Taxa de Variação em %
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		1992	1996		
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996				
com carteira	1,28	1,23	1,00	1,02	1,00	1,01	1,00	1,01	0,99	0,97	1,25	1,15	1,20	-8,03
sem carteira	0,96	1,00	0,98	0,99	0,99	0,98	0,97	0,97	0,86	0,92	0,44	0,56	0,50	25,68
conta própria	0,94	0,82	1,04	0,96	1,00	0,99	1,00	0,98	0,68	0,73	0,57	0,72	0,65	27,16
empregador	1,34	1,16	0,98	1,03	1,06	1,03	1,08	1,06	1,41	1,60	2,72	3,32	3,02	21,99
B - Serviços	Proxy de Comparação para o Rendimento Médio nos Serviços										Total Serviços		Média entre anos	Taxa de Variação em %
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		1992	1996		
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996				
com carteira	1,13	1,19	1,01	1,00	0,99	1,00	0,99	1,00	0,95	0,89	1,13	1,02	1,08	-10,08
sem carteira	0,96	0,98	0,98	0,97	0,97	0,98	0,98	0,97	0,83	0,80	0,40	0,44	0,42	8,65
conta própria	1,04	0,88	0,99	1,05	1,05	1,02	1,03	1,02	0,96	0,98	1,02	1,17	1,10	14,41
empregador	0,92	1,10	1,00	1,11	1,09	1,06	1,08	1,06	1,34	1,51	2,96	3,52	3,24	18,79
C - Ind. / Serv.	Proxy de Comparação para o Rendimento Médio na Relação A / B										Total Ind. / Serv.		Média entre anos	Taxa de Variação em %
	1º quintil		2º quintil		3º quintil		4º quintil		5º quintil		1992	1996		
	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996	1992	1996				
com carteira	1,13	1,03	0,99	1,02	1,01	1,01	1,01	1,02	1,04	1,09	1,10	1,13	1,11	2,27
sem carteira	1,02	1,02	0,99	1,01	1,02	1,00	0,99	0,99	1,03	1,15	1,09	1,26	1,18	15,67
conta própria	0,91	0,93	1,05	0,93	0,96	0,97	0,96	0,96	0,71	0,74	0,56	0,62	0,59	11,14
empregador	1,46	1,05	0,98	0,93	0,97	0,97	1,00	1,00	1,05	1,06	0,92	0,94	0,93	2,70

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir das PNAD's 92 e 96.

Obs: Os indicadores servem de proxy para uma comparação entre os rendimentos médios dos trabalhadores industriais e dos serviços, tendo em conta o mesmo quintil da distribuição e a mesma posição na ocupação principal.

No caso dos serviços, onde a crise do emprego formal é mais séria e o peso das categorias informais é mais elevado, a relação entre a composição da renda do trabalho principal e a correspondente composição do pessoal ocupado, na média entre 1992 e 1996, foi de 1,08 (52,5% / 48,7%) no caso dos trabalhadores com carteira, portanto inferior ao valor calculado para

os assalariados com carteira da indústria, e de 0,76 (33,9% / 47,1%) no caso dos trabalhadores informais (sem carteira e autônomos), valor um pouco superior ao encontrado para os informais da indústria. No caso dos empregadores, o valor deste indicador foi de 3,24 na média entre 1992 e 1996 para a relação entre a composição dos rendimentos dos empregadores nos serviços e seu respectivo peso ocupacional, também um pouco maior que na indústria.

Na trajetória descrita pelos rendimentos médios entre 1992 e 1996, pode-se verificar que enquanto eles declinaram para os assalariados com carteira em ambos os segmentos, elevaram-se para as todas as demais categorias ocupacionais, como mostra a última coluna da tabela 10. Ainda assim, os trabalhadores industriais com carteira recebiam em média duas vezes mais que os trabalhadores sem carteira e os autônomos da indústria. No caso dos serviços, os assalariados com carteira também recebiam em média o dobro dos assalariados sem carteira, mas perdiam um pouco em relação aos autônomos. Os empregadores, por sua vez, mostraram-se recebendo rendimentos médios cerca de três vezes os rendimentos médios dos assalariados com carteira em ambos os segmentos.

A hipótese de 'dessegmentação' do mercado de trabalho brasileiro, pelo critério da convergência dos rendimentos médios dos trabalhadores inseridos em setores diferentes e com posições na ocupação também diferentes, parece não estar sendo inteiramente corroborada pelos dados da tabela 10. Isto pode ser visto pela evolução dos rendimentos médios ao longo dos quintis da distribuição, entre os anos de 1992 e 1996.

A distância entre os rendimentos médios dos assalariados com carteira da indústria em relação aos assalariados com carteira dos serviços aumentou de 1,10 para 1,13 no período, de modo que, na média entre os anos, os primeiros receberam cerca de 1,11 vezes mais que os últimos. Também cresceu a distância entre os rendimentos médios dos trabalhadores industriais sem carteira em relação aos rendimentos médios dos sem carteira dos serviços, passando a relação entre eles de 1,09 para 1,26 entre 1992 e 1996. Com isso, os assalariados sem carteira da indústria receberam em média 1,18 vezes mais que os sem carteira dos serviços.

No caso dos trabalhadores por conta própria, embora os rendimentos médios nos serviços sejam superiores aos rendimentos médios na indústria, houve entre os anos pesquisados um crescimento mais que proporcional dos últimos em relação aos primeiros, de forma que foi possível observar uma convergência entre eles. Ainda assim, os rendimentos médios dos autônomos dos serviços foram, em média, uma vez e meia os rendimentos dos autônomos da indústria. Também convergentes foram os rendimentos médios dos empregadores industriais em relação aos empregadores dos serviços, pois embora os rendimentos dos primeiros fossem

menores que os rendimentos dos últimos, eles cresceram proporcionalmente mais na indústria que nos serviços, quase igualando-se na passagem de 1992 para 1996.

Em suma, os indicadores da tabela 10 sintetizam o fato de os trabalhadores com carteira da indústria terem rendimentos médios mais elevados que os seus similares nos serviços, sendo igualmente verdade o contrário para o caso dos chamados trabalhadores informais, onde os rendimentos médios pareceram ser um pouco maiores nos serviços que na indústria. Também um pouco maiores mostraram-se os rendimentos dos empregadores nos serviços, comparados aos empregadores industriais. Desta forma, o fenômeno da (des)segmentação do mercado de trabalho brasileiro precisa ser estudado como reflexo das transformações estruturais pelas quais tem passado a economia nacional, com rebatimentos diferenciados sobre a composição do emprego e a dinâmica específica das remunerações, em cada setor de atividade e posição na ocupação.

Parece evidente, então, à luz das últimas informações, que um fenômeno bastante nítido durante os anos da década de 90 tenha sido a valorização do emprego informal, em detrimento do assalariamento com carteira, mas particularmente daquele trabalho informal ligado às atividades por conta própria. Na indústria, esta categoria ocupacional aumentou sua participação na renda gerada pelo trabalho principal em cerca de 36,6% entre 1992 e 1996, passando neste último ano a representar perto de 25% de todo o pessoal ocupado. Nos serviços, embora o fenômeno tenha sido menos intenso, pois partia de uma situação já mais pronunciada que na indústria, foi suficiente para que os autônomos representassem em 1996 algo como 24,5% de toda a renda gerada neste segmento e agrupasse cerca de 21% de todo o pessoal ocupado.¹⁴⁴

É importante destacar, dentro da concepção de emprego informal sustentada neste trabalho, que a situação descrita acima na verdade denuncia um processo de desestruturação do mercado de trabalho urbano no país, em grande parte promovida pela desarticulação das atividades econômicas ligadas ao núcleo dinâmico do capitalismo no Brasil. As possibilidades de expansão do emprego informal por conta própria dependem fortemente do potencial de crescimento da renda urbana, particularmente em momentos de crescimento da renda interna da economia, quando surgem novas oportunidades para a realização de pequenos negócios situados nos interstícios do núcleo dinâmico. Não é à toa que os rendimentos médios da classe de trabalhadores autônomos é muito mais sensível aos ciclos de crescimento e retração do produto doméstico que os rendimentos dos trabalhadores assalariados. E na medida em que o número de

¹⁴⁴ Embora nos serviços os trabalhadores sem carteira representem proporcionalmente mais que os autônomos (27,1% contra 20,9% no ano de 1996), eles desfrutaram de uma parcela inferior da renda total gerada neste segmento (11,9% contra 24,5% em 1996). Na indústria, por outro lado, os assalariados sem carteira representam menos renda e menos ocupados que os trabalhadores por conta própria.

concorrentes a uma ocupação por conta própria seja muito alto, tanto as possibilidades de encontrar novos espaços no mercado como seus próprios rendimentos médios devem cair, gerando uma possível situação de crescimento do desemprego aberto.

Nestes termos, pode-se afirmar que a configuração setorial e ocupacional que se está constituindo no Brasil nos anos 90, como consequência das transformações recentes sobre sua base econômica, tende a favorecer mais o emprego no segmento terciário que na indústria, e mais em ocupações aqui consideradas informais (sem carteira e trabalhadores por conta própria) que aquelas formalmente assalariadas. Este panorama geral esconde, portanto, uma situação perversa num duplo sentido. Por um lado, as novas inserções setoriais seriam fruto mais da perda de dinamismo econômico da estrutura produtiva brasileira que de um reordenamento da mesma rumo a um novo padrão de desenvolvimento sustentável. Por outro lado, as novas inserções ocupacionais representariam muito mais estratégias de sobrevivência dos trabalhadores diante do colapso das alternativas de empregabilidade formal com proteção social que uma livre e soberana escolha para alcançar seja ascensão profissional ou realização pessoal, ainda que muitas destas novas atividades autônomas possam redundar em certo prestígio social ou mesmo em rendimentos médios mais elevados por algum tempo.

Este cenário de desalento que se afigura para o mercado de trabalho urbano no Brasil ao final do milênio não parece, em suma, ser resultado de um modelo de desenvolvimento econômico sustentável no longo prazo e, ao contrário, parece conduzir a classe trabalhadora a um esquema de reprodução social fortemente ancorado no individualismo das soluções de sobrevivência, com reflexos perversos sobre a estrutura já bastante concentrada da renda do trabalho pessoal.

3.2.3 – relações empíricas entre distribuição funcional e distribuição pessoal nos anos 90.

Este item encerra o capítulo com uma proposta de organização dos complexos econômicos estudados ao longo de todo o trabalho, segundo a articulação empiricamente observada entre os respectivos perfis de distribuição pessoal e funcional da renda. A tentativa de situá-los a partir dos perfis distributivos extraídos dos estudos concluídos no capítulo segundo, tendo por base a abordagem funcional, e neste capítulo terceiro, fundado numa abordagem pessoal da distribuição dos rendimentos do trabalho principal, inscreve-se na resolução de um dos objetivos explícitos da pesquisa, que é integrar ambas as abordagens sobre distribuição de renda para uma melhor compreensão do quadro distributivo vivido pela economia brasileira nos anos 90.

Assim, a classificação proposta nos quadros 1 e 2 apenas pretende apresentar a configuração de relacionamentos empiricamente observáveis entre os complexos econômicos estudados,

tendo por preocupação central mostrar, nada mais, como o contexto histórico dos anos 90 moldou o comportamento distributivo de cada um à luz do imbricamento entre, de um lado, as características especificamente setoriais e, de outro, considerando um movimento de fundo comum, marcado por transformações de ordem estrutural sobre o tecido da economia (abertura externa, reconfiguração das inserções setoriais e ocupacionais dos trabalhadores etc), bem como por transformações promovidas pela política econômica vigente a cada momento (estabilização de preços pós 1994, política de juros altos, valorização cambial etc).

Deve ficar claro, ademais, que a hierarquização dos complexos econômicos proposta no quadro 1, bem como a classificação de acordo com o respectivo grau de concentração da renda sugerida no quadro 2, constituem certas relações circunscritas empiricamente ao cenário de transformações da primeira metade da década de 90. Portanto, ainda que elas possam conferir alguns traços estruturantes à distribuição de cada complexo, em absoluto isto significa postular a reprodução dos mesmos perfis comportamentais no longo prazo.

Isto posto, pode-se ver pelo quadro 1 que os grandes segmentos e os principais complexos da atividade econômica estão dispostos hierarquicamente, segundo o grau de concentração de renda aferido empiricamente nos anos 90.

A distribuição funcional da renda foi tomada pela participação média (no período 1990-96) do total de remunerações de cada grande segmento ou complexo econômico no respectivo valor adicionado setorialmente. A definição das faixas de classificação entre complexos altamente concentrados ($0\% < Rn/VA < 30\%$), medianamente concentrados ($31\% < Rn/VA < 50\%$) e baixamente concentrados ($51\% < Rn/VA < 100\%$), não seguiu nenhum critério prévio, procurando-se orientar pelo próprio padrão de repartição historicamente consolidado no Brasil, de tal sorte a confrontar o resultado obtido pelos complexos econômicos com este padrão histórico, como forma de ater-se à realidade distributiva da economia brasileira, ao invés, por exemplo, de importar da experiência estrangeira algum outro padrão considerado virtualmente condizente ou desejado.

Quadro 1: Distribuição Funcional e Distribuição Pessoal em perspectiva comparada, segundo o grau de concentração de renda por complexos da atividade econômica - Brasil.

grau de concentração de renda	Distribuição Funcional ⁽¹⁾	Rn / VA	Distribuição Pessoal ⁽²⁾	
				I. Gini
complexos altamente concentrados	Serviços Diversos	14,0	Serviços Pessoais	0,517
	Segmento Agropecuário	16,8	Segmento dos Serviços	0,517
	Construção Civil	19,3	Serviços Diversos	0,515
	Químico, Farmacêutico, Plástico	20,8	Segmento Agropecuário	0,506
	Ind. Extrat. Mineral não Metálico	25,1	Economia Brasileira - Ind+Serv	0,506
	Eleto-Eletrônico	29,2	Ind. Extrat. Mineral não Metálico	0,501
	Segmento Industrial	29,5	Serviços Produtivos	0,500
	Alimentos, Bebidas e Fumo	31,1	Serviços Distributivos	0,492
complexos medianamente concentrados			Serviços Sociais	0,479
			Químico, Farmacêutico, Plástico	0,474
	Metal-Mec. Material de Transporte	36,3	Segmento Industrial	0,474
	Têxtil, Couros e Calçados	36,4	Alimentos, Bebidas e Fumo	0,465
	Madeireiro	37,9	Têxtil, Couros e Calçados	0,463
	Economia Brasileira - Total	41,0	Papel, Editorial e Gráfico	0,457
	Serviços Produtivos	41,9	Eleto-Eletrônico	0,438
	Serviços Distributivos	43,2	Metal-Mec. Material de Transporte	0,438
Papel, Editorial e Gráfico	47,5	Madeireiro	0,428	
complexos baixamente concentrados	Serviços Pessoais	48,2	Construção Civil	0,409
	Segmento dos Serviços	50,4		
	Serviços Sociais			
	Ind. Utilidade Pública			

(1) O grau de concentração funcional da renda por complexo da atividade econômica foi calculado pelo peso médio das remunerações no valor adicionado durante os anos 90 (período 1990/96), dando origem a uma classificação tal que:

.complexos altamente concentrados: 0% < Rn/VA < 30%;

.complexos medianamente concentrados: 30% < Rn/VA < 50%;

.complexos baixamente concentrados: 50% < Rn/VA < 100%.

(2) O grau de concentração pessoal da renda foi calculado pelo Índice de Gini médio entre 1992 e 1996.

A distribuição pessoal da renda, por sua vez, foi calculada a partir do índice de Gini médio observado nos anos de 1992 e 1996, mas, neste caso, sem estabelecer nenhuma classificação apriorística para os complexos econômicos. O motivo para tanto deveu-se ao fato de a hierarquia distributiva dos complexos, segundo a distribuição pessoal, variar em termos praticamente contínuos, ao mesmo tempo em que poderiam oscilar de forma muito mais aguda as posições de cada um no interior desta classificação.¹⁴⁵

Feitas as ressalvas próprias aos procedimentos metodológicos utilizados, pode-se constatar, pelo quadro 1, que os segmentos agropecuário e industrial são os que fazem do Brasil uma economia com um padrão altamente concentrado de distribuição funcional da renda, sendo o segmento dos serviços o que contrapesa a tendência dominante. Se no período 1990-96 o peso médio obtido pelo total de remunerações sobre o valor adicionado situou-se na faixa próxima a

¹⁴⁵ Apesar disto, para a classificação proposta no quadro 2, foi preciso estabelecer algum critério de separação para o grau de concentração pessoal da renda entre os complexos econômicos. Assim, o critério adotado valeu-se do I. Gini médio entre os valores extremos da classificação existente no quadro 1. Este procedimento redundou num valor de corte equivalente a um I. Gini de 0,4630, de tal sorte que todos os complexos situados acima deste valor foram classificados como tendo uma alta concentração pessoal da renda, enquanto os complexos abaixo foram considerados de média concentração pessoal da renda.

41% para a economia brasileira em seu conjunto, isto se deveu a uma repartição da renda altamente concentrada para a maioria dos complexos industriais (com exceção dos complexos de Papel, Editorial e Gráfico e Industrial de Utilidade Pública) e média ou baixamente concentrada para quase todos os complexos dos serviços, exceção feita ao complexo de Serviços Diversos.

Os atributos que isolam os complexos econômicos em níveis de concentração funcional considerados alto, médio ou baixo, estão ligados aos quesitos de produtividade, *mark ups* e relação custos variáveis (consumo intermediário / remunerações). Como visto no capítulo 2 (item 2.2.2), a produtividade média do trabalho sintetiza o resultado do processo de geração de valor por trabalhador ocupado, enquanto o indicador de *mark up*, ao simbolizar determinada política privada de formação de preços, expressa a luta pela apropriação do valor obtida pela parte dos rendimentos do capital. Por fim, a relação custos variáveis, associada ao indicador de *mark up*, definem, conjuntamente, o peso das remunerações no valor adicionado setorialmente. De forma geral, quanto maiores os valores obtidos da combinação entre produtividade do trabalho, *mark ups* e razão custos variáveis, maior deverá ser o grau de concentração funcional da renda para dado setor ou complexo econômico, e vice-versa.

Todos os complexos classificados no quadro 1 como altamente concentrados, do ponto de vista da distribuição funcional da renda, apresentaram, conforme visto no capítulo 2 (item 2.2.1, quadro 1), para a média do período 1990-96, menores valores de participação de suas remunerações, relativamente aos valores de participação dos lucros e do valor adicionado de cada um. Em outras palavras, enquanto o peso das remunerações do segmento agropecuário, por exemplo, representou tão somente 2,9% de todo o conjunto de remunerações da economia brasileira, os pesos de seu valor adicionado e massa de lucros foram de 7,2% e 12,2%, respectivamente. No caso do segmento industrial, enquanto a contribuição ao total de remunerações foi de 23,7%, a participação em nome do valor adicionado foi de 33,1% e o peso dos lucros industriais na massa total de lucros foi de 41,5%. O mesmo perfil se confirmou para todos os demais complexos aqui classificados como altamente concentrados.

No outro extremo, os complexos econômicos classificados no quadro 1 como baixamente concentrados, ainda do ponto de vista da distribuição funcional da renda, apresentaram um perfil de comportamento oposto ao descrito acima. Ou seja, o segmento dos serviços demonstrou contribuir (ainda pelo quadro 1 do capítulo 2, item 2.2.1) com uma média de 73,4% de toda massa de remunerações presente na economia brasileira durante o período 1990-96, contra uma contribuição de cerca de 59,7% em nome do valor adicionado total e de algo como 46,3% em termos do montante de lucros.

Os casos intermediários, ou medianamente concentrados, assim foram considerados por compartilharem, em graus diferenciados, combinações tais entre os respectivos pesos de suas remunerações, valor adicionado e massa de lucros, que os faziam transitar entre os estágios extremos do grau de concentração funcional da renda. Não por acaso, todos os complexos econômicos ligados aos serviços, que em geral apresentam níveis de produtividade e relação custos variáveis mais baixos que os encontrados para a indústria, localizaram-se mais próximos da classificação dita baixamente concentrada, ocorrendo o inverso com os complexos de natureza industrial, exceção feita aos de Papel, Editorial e Gráfico e Ind. de Utilidade Pública.

A segunda coluna do quadro 1, relativo ao grau de concentração pessoal da renda, aponta o conjunto de complexos dos serviços como os de distribuição mais desigual, sendo a única exceção no meio deles o complexo Ind. Extrativo Min. não Metálico. Destacam-se os Serviços Pessoais e Serviços Diversos como os que possuíam, na média entre os anos de 1992 e 1996, as piores distribuições pessoais, puxando para cima, inclusive, o índice de Gini médio da economia brasileira como um todo. Não é à toa que ambos os complexos estão entre os que concentravam as maiores incidências de assalariados sem carteira e trabalhadores por conta própria, conforme visto no item 3.2.2 deste capítulo (tab. 6).

Na outra ponta da hierarquia da distribuição pessoal está a maioria dos complexos industriais, mas que, apesar disso, não conseguiram trazer para baixo o índice de Gini médio do conjunto da economia brasileira. Isto porque são todos complexos que possuem pesos muito baixos na composição do pessoal ocupado total da estrutura econômica (cf. cap. 2, item 2.2.1, quadro 1), o que reduz o seu impacto na conformação do perfil distributivo da economia como um todo. Não é por outro motivo, portanto, que a distribuição pessoal da renda para toda a economia brasileira segue mais de perto o perfil distributivo associado ao segmento terciário que aquele presente no segmento industrial.

A elevada concentração pessoal da renda, que engloba todos os complexos dos serviços e quase a metade dos complexos industriais, está diretamente associada a uma maior incidência de assalariados sem carteira e trabalhadores por conta própria, os quais, inclusive, concentram-se mais nos quintis de menores rendimentos do trabalho principal. Isto é, há uma forte correlação entre o tipo de inserção setorial e ocupacional dos trabalhadores e o perfil esperado para a distribuição pessoal da renda.

Em linhas gerais, portanto, poder-se-ia concluir que existe uma certa relação inversa entre os complexos econômicos, tomados conjuntamente em termos das abordagens funcional e pessoal da distribuição. A maioria dos complexos de natureza industrial possui um padrão altamente concentrado para a distribuição funcional e, ao mesmo tempo, um perfil de distribuição pessoal

que, se não pode ser considerado baixo em termos absolutos, é dos menos desiguais dentre todos os complexos estudados. E o inverso parece também se confirmar, genericamente, para a maior parte dos complexos terciários, de tal forma ser possível afirmar que entre estes predomina um padrão medianamente concentrado para a distribuição funcional da renda e, em simultâneo, um perfil de distribuição pessoal certamente dos mais desiguais.

O quadro 2 apresenta uma tentativa de classificação dos complexos econômicos, segundo o grau de concentração conjunta (funcional e pessoal) da renda, para melhor clarificar as afirmações precedentes.

No conjunto de complexos situados dentre os duplamente mais concentrados predominam os que, sob o prisma da distribuição funcional, apresentaram, como média do período 1990-96, os maiores valores combinados para a produtividade média, *mark ups* médios e relação custos variáveis médios, conforme visto no capítulo 2 (item 2.2.2, quadro 2). Com exceção do segmento agropecuário, que apresentou o nível de produtividade média mais baixo de toda a economia (o que denota uma pequena capacidade de geração de valor por trabalhador ocupado), apesar de um nível médio de *mark up* bastante elevado (o que, por outro lado, significa uma grande capacidade de apropriação de valor da parte dos rendimentos do capital), todos os demais complexos demonstraram combinar níveis acima da média geral para a produtividade do trabalho, além de níveis também elevados de *mark ups* e da razão custos variáveis, dois dos principais fatores a reduzir o peso das remunerações no valor adicionado total.

Quadro 2: Tentativa de Classificação dos complexos econômicos, segundo o grau de concentração de renda - Brasil.

	concentração pessoal alta	concentração pessoal média
concentração funcional alta	Segmento Agropecuário Segmento Industrial Ind. Extrat. Min. não Metálico Químico, Petroq, Farmacêutico Alimentos, Bebidas e Fumo Serviços Diversos	Construção Civil Eletro-Eletrônico
concentração funcional média	Economia Brasileira Têxtil, Couros e Calçados Serviços Produtivos Serviços Distributivos Serviços Pessoais	Madeireiro Metal-Mec. Mat. Transporte Papel, Editorial e Gráfico
concentração funcional baixa	Segmento dos Serviços Serviços Sociais	Ind. Utilidade Pública

Obs1: a divisão dos complexos segundo o grau de concentração pessoal alta ou média foi feita tomando-se o valor médio entre os extremos dos *i*. Gini = 0,463.

Obs2: a divisão dos complexos segundo o grau de concentração funcional da renda foi feita pelo peso médio de Rn / VA , tal que:

.complexos altamente concentrados: $0\% < Rn/VA < 30\%$;

.complexos medianamente concentrados: $30\% < Rn/VA < 50\%$;

.complexos baixamente concentrados: $50\% < Rn/VA < 100\%$.

Do ponto de vista da distribuição pessoal da renda, apesar destes complexos estarem enquadrados como altamente concentrados, devido ao critério de corte estabelecido pelo ponto médio entre os valores extremos (máximo e mínimo) dos índices de Gini do quadro 1, não se pode esquecer que são todos complexos que se aproximam da cauda menos desigual da distribuição, ainda que em termos absolutos sejam realmente altamente concentrados.

A segunda maior incidência de complexos econômicos é a que combina, de um lado, uma alta concentração pessoal da renda e, de outro, um nível de concentração funcional apenas médio. Com exceção do complexo industrial ali presente (Têxtil, Couros e Calçados), todos os demais pertencem ao segmento terciário da economia, ratificando a afirmação feita acima acerca da existência de uma certa relação inversa entre os níveis de concentração funcional e pessoal da renda para os complexos econômicos. Neste caso, parece nítida a relação inversa existente para os complexos ligados aos serviços, segundo a qual se combina um perfil de distribuição pessoal altamente desigual com um padrão apenas medianamente concentrado em termos funcionais.

O caso destes complexos que têm uma concentração funcional apenas média, estão refletindo uma situação na qual os níveis combinados de produtividade do trabalho, *mark ups* e razão custos variáveis são geralmente inferiores aos observados para os complexos enquadrados como altamente concentrados. Isto em geral pode refletir uma menor capacidade de geração de valor por trabalhador ocupado, aspecto captado pela produtividade média do trabalho, como ainda uma menor capacidade de apropriação do valor da parte dos rendimentos do capital, aspecto este melhor representado pelo *mark up* médio.

Na seqüência dos dois principais casos relatados até aqui, a ausência de complexos industriais no terceiro tipo de combinação reforça a tese da relação inversa, no caso dos serviços, entre uma alta concentração pessoal da renda e uma baixa concentração funcional. Esta situação, de certa forma paradigmática, pode também ser vista como a que combina, de um lado, baixos níveis relativos de produtividade do trabalho, *mark ups* e razão custos variáveis, redundando numa participação mais alta das remunerações na composição final do valor adicionado e, de outro lado, inserções ocupacionais marcadas pela dominância de assalariados sem carteira e trabalhadores por conta própria, o que tende a tornar mais desigual a distribuição pessoal.¹⁴⁶

A partir da segunda coluna do quadro 2 repete-se a explicação para o enquadramento dos complexos econômicos sob o prisma da distribuição funcional da renda, mas alteram-se as

¹⁴⁶ No caso específico dos Serviços Sociais, embora estejam classificados como tendo uma concentração pessoal absoluta elevada, é preciso lembrar, em observação ao quadro 1, que trata-se do perfil menos desigual relativamente às distribuições pessoais no interior do segmento dos serviços.

justificativas para a classificação dos mesmos segundo a distribuição pessoal. Na verdade, em toda esta coluna circunscrita aos casos de média concentração pessoal, pode-se verificar uma ausência total de complexos ligados aos serviços, o que mais uma vez reforça a idéia de uma relação genericamente inversa, para os representantes da indústria, entre uma média ou alta concentração funcional e uma média ou baixa concentração pessoal da renda.

Este padrão idealizado, no entanto, somente encontra respaldo absoluto nos complexos Eletro-Eletrônico e da Construção Civil, os quais combinam, da ótica de uma elevada concentração funcional, os mais altos níveis de produtividade do trabalho, *mark ups* e razão custos variáveis (cf. capítulo 2, item 2.2.2, quadro 2). Sob o crivo de uma concentração pessoal apenas média, por outro lado, a explicação difere em ambos os casos. Enquanto o complexo Eletro-Eletrônico se caracteriza por atuar em um mercado fortemente oligopolizado, cuja natureza de suas atividades e postos de trabalho exigem trabalhadores homogeneamente mais qualificados, o complexo da Construção Civil possibilita mais facilmente a difusão de pequenos empregadores e trabalhadores por conta própria, dado um tipo de atividade que permite um menor nível de qualificação. Assim, enquanto o complexo Eletro-Eletrônico se destaca por possuir uma alta concentração de trabalhadores com carteira assinada, vindo muito provavelmente daí a origem de sua distribuição pessoal menos desigual, o complexo da Construção Civil, ao contrário, carrega em si um peso muito maior de assalariados sem carteira e trabalhadores autônomos, em quantidade tal que a fonte de sua distribuição pessoal menos desigual reside justamente num nivelamento por baixo do conjunto de remunerações.

Fenômenos similares a estes concorrem para a explicação dos níveis médios de concentração pessoal observados para os complexos Madeireiro, Metal-Mecânico Mat. Transporte, Papel, Editorial e Gráfico. Enquanto no primeiro predominam trabalhadores autônomos e sem carteira, nos demais complexos há uma dominância de assalariamento formal, aspectos estes que podem, guardadas as devidas proporções, explicar cada um dos respectivos perfis distributivos. Não é de estranhar, portanto, que os complexos Madeireiro e da Construção Civil estejam praticamente juntos nas posições menos desiguais da hierarquia do grau de concentração pessoal da renda, nem tampouco que o complexo Eletro-Eletrônico esteja exatamente no meio das posições hierárquicas dos complexos Metal-Mecânico Mat. Transporte e Papel, Edit. Gráfico (cf. quadro 1).

Por fim, o quadro 2 ainda inclui o complexo Industrial de Utilidade Pública como representante único da combinação entre uma baixa concentração funcional da renda e uma concentração pessoal também reduzida, apenas para simbolizar a existência e a possibilidade concreta desta

situação, apesar deste complexo não ter sido objeto de investigação ao longo de todo o trabalho.¹⁴⁷

Em resumo, é preciso ter claro que a classificação proposta no quadro 2, sucintamente descrita acima, expressa um tipo particular de articulação entre os padrões de repartição da renda presente na economia brasileira, durante o período 1990-96, que pode sofrer alterações de duas ordens. Em primeiro lugar, pelo simples fato de se alterarem os critérios de hierarquização oriundos das abordagens funcional e pessoal da distribuição da renda e, conseqüentemente, os próprios critérios de junção dos complexos segundo estes dois cortes de análise. Em segundo lugar, e mais importante, pelo fato de a classificação sustentada no quadro 2 ser o registro de uma dada realidade histórica que, a despeito de seu componente estrutural, não pode ser vista como inexorável ou imutável no tempo.

Como dito e enfatizado ao longo de todo o trabalho, a tarefa de estudar a anatomia da distribuição de renda em uma economia capitalista encerra a necessidade de dissecar da forma a mais minuciosa possível as partes mais importantes do fenômeno para a compreensão do todo. E na medida em que isto é feito, pode-se verificar que o formato final de dado padrão distributivo sofre influências decisivas, por um lado, de aspectos que atuam desde uma lógica dita primária de determinação, também reconhecida como estruturante e, de outro lado, de fatores que operam mais na superfície do fenômeno, segundo uma lógica de determinação tida como secundária.¹⁴⁸

No primeiro campo, estariam as transformações de natureza estrutural, identificadas na década de 90 no Brasil como sendo aquelas decorrentes dos processos de abertura externa e reestruturações de ordem setorial, produtiva e organizacional. As modificações que têm impactado a base da economia brasileira neste período encontram manifestação mais direta, como visto no capítulo 2 (item 2.2.2), nos quesitos ligados à produtividade média do trabalho e ao comportamento tendencial dos *mark ups* e da razão custos variáveis, fatores estes que condicionam, em grande medida, a forma que assume a distribuição funcional da renda.

No segundo espectro de mudanças, por sua vez, estariam as transformações engendradas pela ação das políticas econômicas e sociais, bem como pela ação sindical. O enfraquecimento

¹⁴⁷ Não obstante, é certo que pela natureza de suas atividades, deve prevalecer um tipo de inserção ocupacional tanto mais homogênea (assalariamento formal) como mais qualificada, aspectos determinantes de uma estrutura de distribuição pessoal menos desigual. Por outro lado, como situado na condição de possuir uma baixa concentração funcional da renda, este complexo econômico, apesar de revelar uma grande capacidade de geração de valor por trabalhador ocupado, combina níveis relativamente reduzidos de *mark ups* e relação custos variáveis, a partir do que o peso de suas remunerações na composição do valor adicionado está bem acima da média brasileira. Ver dados deste setor no Apêndice.

¹⁴⁸ Rever capítulo 1, quadro 1.

da classe trabalhadora no Brasil durante a primeira metade da década de 90 impediu aquele tipo de atitude outrora clássica de resistência à queda dos salários reais e à deterioração do padrão de vida dos assalariados. As políticas de cunho social, submetidas à lógica imperativa do ajuste fiscal permanente, apenas reforçaram seu viés já intrinsecamente compensatório, pouco podendo fazer para reverter o quadro de desigualdades reinante no seio da sociedade brasileira. Por fim, as políticas propriamente econômicas mantiveram-se presas aos objetivos imediatistas da estabilidade da moeda, em detrimento do potencial de crescimento do produto, do emprego interno e da renda agregada.

Neste contexto, um violento movimento de reinserção setorial da classe trabalhadora, rumo às oportunidades de (re)emprego nas vagas abertas em grande quantidade (mas de qualidade duvidosa) pelos setores terciários da atividade econômica, somado a um tipo de reinserção ocupacional marcada pela desfiliação da condição de assalariamento com carteira e alguma proteção social, condicionaram, sobremaneira, a nova anatomia da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho no país.

Todos estes pontos, rapidamente lembrados agora, conferem à questão distributiva um *status* teórico que precisa ser integrado a uma perspectiva analítica que a associe ao modelo de desenvolvimento social e econômico em construção no país, justificando, desta forma, seu estudo a partir das abordagens funcional e pessoal da renda.

3.3 – Resumo.

Uma vez tendo acompanhado a construção teórica e histórica do capítulo 1, sobre o entendimento acerca da dinâmica distributiva em uma economia capitalista retardatária como a brasileira, e operacionalizado a distribuição funcional da renda no capítulo 2, dela se valendo como categoria analítica privilegiada de mediação, acredita-se que tenha sido possível chegar ao estudo da distribuição pessoal, neste capítulo, com a missão de dissecar a estrutura e a evolução da distribuição no Brasil ao longo do período 1990-96, devidamente cumprida.

Para tanto, a concepção acerca da distribuição pessoal estabeleceu como vetores principais de determinação dos rendimentos do trabalho, de um lado, a inserção setorial dos trabalhadores no processo de produção do valor adicionado e, de outro, o tipo de inserção ocupacional em

cada setor, a saber, assalariamento com carteira, sem carteira, empregadores e trabalhadores autônomos ou por conta própria.¹⁴⁹

Os resultados evidenciaram uma situação de pequena melhora distributiva no segmento industrial, explicada em parte pelos processos de reconversão produtiva e racionalização de custos, como estratégias imperativas das empresas diante do contexto de abertura e maior exposição à competição internacional nos anos 90, as quais, ao promoverem uma pronunciada redução de pessoal nos principais complexos da atividade industrial, acabaram por afetar positivamente os indicadores de distribuição neste segmento econômico.

Já nas atividades ligadas aos serviços, houve uma piora distributiva por conta da absorção de um grande contingente de pessoas portadoras de níveis muito díspares de qualificação, produtividade e rendimentos médios, ofertantes de uma imensa gama de trabalhos de natureza muito heterogênea, os quais na verdade evidenciam uma situação de crescente desestruturação do mercado de trabalho brasileiro. Suas formas mais aparentes de manifestação puderam ser percebidas pelo crescimento das inserções ocupacionais aqui chamadas de informais (assalariados sem carteira + autônomos), bem como pela dificuldade destes rendimentos médios alcançarem os níveis ainda prevalentes para os trabalhadores industriais com carteira assinada.

Finalmente, na relação empírica observada entre a distribuição pessoal e a distribuição funcional da renda, foi possível constatar, grosso modo, uma certa articulação inversa para os complexos econômicos. Os complexos industriais, em sua maioria, demonstraram combinar uma alta concentração funcional da renda com índices de concentração pessoal, se não baixos, certamente inferiores aos índices existentes para as atividades dos serviços. Por seu turno, a maior parte dos complexos dos serviços combinaram distribuições pessoais das mais desiguais com perfis de concentração funcional de médio a baixo teor.

¹⁴⁹ Os quesitos ligados aos atributos individuais dos trabalhadores foram concebidos como determinantes secundários da distribuição pessoal da renda (cf. capítulo 1).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

"O vetor da desestruturação social não se limita mais à secessão dos 'dois Brasis', nem mesmo às formas históricas de heterogeneidade estrutural produzidas pelas desigualdades econômicas e regionais, num país em crescimento secularmente concentrador da riqueza e da renda. Na situação atual de estagnação com desemprego, os desequilíbrios sociais estão se aprofundando e evoluindo para um estilhaçamento societário que inclui das elites heteronômicas às classes trabalhadoras, e é mais visível na diversidade de situações dos excluídos do jogo político-econômico e de qualquer possibilidade de mobilidade social ascendente"

- M. Conceição Tavares, Visões da Crise, Folha, 03/01/1999 -

A idéia de que o avanço do industrialismo poderia livrar o Brasil do subdesenvolvimento endêmico e milhões de pessoas da situação de pobreza remonta às teorias desenvolvimentistas dos anos 50 e 60, seja nas vertentes neoclássicas de autores como Rostow, Kuznets e Lewis, seja no pensamento estruturalista da CEPAL, notadamente em seus trabalhos de primeira geração.

Aparentemente superado nos anos 70, este tipo de formulação teórica volta com destaque em anos recentes, transfigurado seja na forma de uma crença renovada na capacidade das forças de mercado em reverter o quadro de mazelas sociais que assolam o país, seja na forma de argumentos ligados à falência fiscal dos Estados modernos, que se traduz em propostas minimalistas de intervenção estatal pública.¹⁵⁰

Em geral, parece prevalecer, nestas novas formulações, um raciocínio marcadamente mecanicista, ao pretender enquadrar e reduzir o funcionamento mais amplo do conjunto da sociedade aos moldes de operação tipicamente econômica. Escapa a este raciocínio uma compreensão histórica dos fatores de constituição do padrão perversamente concentrador de repartição dos estoques de riqueza e dos fluxos de renda gerados anualmente pela sociedade brasileira.

Neste sentido, o principal objetivo do capítulo 1 foi mapear historicamente as raízes do modelo concentrador de renda no Brasil, relacionando-as com o tipo de desenvolvimento econômico que por aqui se instaurou desde que o modo industrial de produção passou a nortear o progresso do país. O segundo objetivo foi elevar a distribuição funcional da renda à instância de mediação necessária para os estudos que pretendem abordar de forma integrada os aspectos do

¹⁵⁰ As chamadas 'políticas sociais de nova geração' (descentralização, focalização etc) seriam o resultado, na verdade, da crise fiscal e financeira mais geral dos Estados Nacionais, e não necessariamente a forma privilegiada do sistema público de proteção social alcançar eficiência e eficácia na gestão dos recursos e na cobertura dos segmentos mais carentes da população, tal como propugnada por seus defensores.

desenvolvimento econômico com os da distribuição dos rendimentos do trabalho. Sob este prisma, as abordagens funcional e pessoal deveriam ser tratadas de forma mais complementar que antagônica.

O saldo das reflexões levantadas pelo capítulo 1 mostra que um dos principais resultados obtidos com esta pesquisa foi, na verdade, de natureza metodológica. Sustenta ser possível – e mesmo necessário – estudar fenômenos como o da distribuição de renda segundo enfoques (e base de dados) não tradicionais, tendo por preocupação central buscar explicações de fundo para as características recentes da questão distributiva nacional. O significado preciso desta idéia culminou, na seqüência do trabalho, com um esforço de compatibilizar proposições teóricas, históricas e empíricas, voltadas à construção de evidências de ordem setorial (aglutinadas em complexos e grandes segmentos econômicos) para o debate sobre distribuição funcional e pessoal no Brasil dos anos 90.

Parte destas reflexões foram operacionalizadas, ao longo do capítulo 2, pela ênfase conferida à distribuição funcional da renda, cujos determinantes de comportamento estão localizados num âmbito exterior ao do mercado de trabalho propriamente dito. Isto é, têm mais a ver com a trajetória de crescimento econômico do que com determinações secundárias que atuam sobre um grande conjunto de atributos individuais, como por exemplo, a qualificação dos trabalhadores, seu perfil etário, sua composição por gênero, raça etc. É com esta premissa que se pôde sustentar a idéia de que a distribuição funcional precede e condiciona a distribuição pessoal, no sentido de que os limites superiores para a repartição de determinada massa de rendimentos do trabalho seriam estabelecidos num 'momento lógico' anterior, dados pela dinâmica de operação do sistema econômico como um todo, o que minimiza a influência dos atributos pessoais dos trabalhadores.¹⁵¹

Contudo, esta pesquisa tratou somente de uma parte dos elementos explicativos da distribuição funcional, todos fundamentalmente de natureza econômica, estruturantes do padrão de repartição da renda entre rendimentos do trabalho e do capital. Nada foi dito acerca da estruturação pormenorizada de cada setor econômico, do papel dos sindicatos, instituições e políticas públicas (econômicas e sociais), entre outros, fatores estes que influenciam decisivamente a conformação final do perfil distributivo do país.¹⁵² Todos estes aspectos agem nas mediações entre os determinantes de fundo econômico e o resultado final do imenso

¹⁵¹ Desde que não considerados individualmente, é óbvio que a ação coletiva dos trabalhadores pode alterar radicalmente o quadro da distribuição funcional, mas aí, de novo, volta-se para a dinâmica do sistema econômico, do qual o comportamento organizado da classe trabalhadora é parte integrante e decisiva.

¹⁵² Poderia se argumentar que, na medida em que o estudo foi feito tomando por base o resultado *ex post* da dinâmica distributiva, de alguma maneira a influência destes fatores adicionais foram implicitamente considerados na análise.

mosaico no qual se constitui a distribuição da renda. Não é por outra razão que este trabalho representa apenas parte de um projeto mais amplo, que se encontra em plena efervescência e contínuo desenvolvimento.

Assim, a trajetória seguida no capítulo 2 procurou mostrar que o conceito de produtividade do trabalho, calculada como a relação entre o valor adicionado e o pessoal ocupado em cada setor de atividade, poderia expressar uma relação social específica, pela qual os agentes econômicos estariam envolvidos na tarefa de criação de determinado valor ou excedente de riqueza coletivo. Adicionalmente, nele se procurou fundamentar uma teoria de formação de preços, ancorada na idéia de *mark up*, como princípio axial em torno do qual se poderia sustentar explicações teóricas para o padrão de repartição funcional da renda gerada na economia.¹⁵³

E sem a pretensão de cumprir todas as exigências necessárias de mediação entre o arcabouço teórico aqui constituído e o perfil distributivo da renda no Brasil, seguiu-se, à guisa de ilustração, um conjunto de informações empíricas que se valeu da oportunidade oferecida pela recente divulgação dos dados referentes às novas contas nacionais do IBGE. Os resultados evidenciaram as possibilidades de aderência de algumas hipóteses teóricas, mas ao mesmo tempo suscitaram a necessidade de aprofundamento empírico frente às especificidades demonstradas para o caso brasileiro. Dentre estas, duas podem ser destacadas abaixo.

Em primeiro lugar, embora a utilização do instrumental analítico acima mencionado tenha permitido chegar à conclusão de que a dinâmica distributiva brasileira, notadamente de seus segmentos agropecuário e industrial, tenha se inclinado francamente em favor dos rendimentos do capital no decorrer do período 1990-96, é preciso reconhecer que grande parte da economia nacional está assentada sobre mercados pouco estruturados do ponto de vista da lógica de reprodução ampliada do capital. É o caso, particularmente, do imenso peso que representa o segmento terciário na composição da renda e do pessoal ocupado, cujos padrões de produtividade (portanto, de capacidade de geração de valor adicionado) e respectivas lógicas de formação de preços (como sinal de capacidade de apropriação de valor adicionado por parte dos rendimentos do capital) são ainda bastante distintos dos modelos observados em economias

¹⁵³ Um importante aspecto não tratado no trabalho, mas que valeria a pena investigar, diz respeito ao impacto desta dinâmica distributiva sobre o crescimento do emprego e da renda agregada. Suspeita-se que num contexto tal qual o vivido pela economia brasileira nos anos 90, de taxas reduzidas de crescimento do produto, em que o valor agregado não consegue crescer pelo lado dos gastos produtivos do governo, nem pelo lado de uma inserção exportadora vigorosa, restariam, como principais elementos impulsionadores da demanda agregada, a massa de remunerações e os investimentos privados. Mas a simples existência de um montante significativo de lucros não garante a realização de seu potencial produtivo, ainda mais no contexto de 'financeirização' da riqueza, onde estão inseridas as decisões de valorização do capital hoje em dia. A via financeira da valorização esteriliza boa parte do potencial produtivo daquela enorme massa de lucros, de forma que a economia não cresce, e empregos não são gerados pelo sistema. A distribuição funcional se inclina perversamente em favor dos lucros.

capitalistas maduras, fato este que relativizaria o poder explicativo dos *mark ups* quando aplicados à grande parte das atividades ligadas ao comércio, serviços pessoais, sociais e diversos.

Em segundo lugar, seria preciso investigar mais profundamente os impactos das transformações recentes em âmbito mundial sobre as particularidades de funcionamento de cada setor de atividade no Brasil, tanto no meio industrial quanto nos serviços, olhando mais de perto as repercussões sobre o desaparecimento de certas ocupações e o surgimento de novas, em termos de sua sustentabilidade no tempo, bem como frente aos requisitos de ordem pessoal exigidos (qualificação, faixa etária etc).¹⁵⁴

Não obstante, é possível afirmar que uma parte destas exigências por um nível maior de detalhamento, rumo às particularidades propriamente nacionais da distribuição da renda, tenha sido satisfeita ao longo do capítulo 3. E isto foi feito buscando-se qualificar o mais desagregadamente possível a estrutura e a evolução da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho em cada grande segmento e principais complexos da atividade econômica, sempre tomando como referência a posição na ocupação principal dos trabalhadores.

Os resultados levaram à conclusão de que o perfil da distribuição pessoal está intimamente relacionado ao tipo de inserção setorial e ocupacional da força de trabalho, posto que as especificidades de cada setor imprimem trajetórias distintas para a evolução das remunerações. Neste particular, viu-se que a distribuição pessoal foi mais desigual nos serviços que na indústria, e isto seria um sinal preocupante diante da importante função incorporadora que esteve sendo desempenhada, principalmente, pelo conjunto das atividades do comércio (serviços distributivos), serviços prestados às empresas (serviços produtivos), serviços prestados às famílias (serviços pessoais) e serviços diversos, em período recente. A piora distributiva nos serviços se explicaria, em parte, pelo fenômeno de expansão do emprego informal desregulado (assalariamento sem carteira e trabalhadores por conta própria), em detrimento do assalariamento com carteira e alguma proteção social. Portanto, a piora distributiva no segmento atualmente mais importante da trajetória recente de crescimento da economia brasileira seria a contraface de uma maior precarização do emprego e das relações de trabalho no meio urbano nacional.

O corolário das análises anteriores confirmaria o estado de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro, em grande parte promovida pela desarticulação das atividades econômicas ligadas ao núcleo dinâmico do capitalismo no país. Este cenário geral estaria desnudando,

¹⁵⁴ Este tema somente pode ser desenvolvido, com a profundidade de detalhamento que requer, no âmbito de estudos de casos mais específicos, de corte no máximo setorial. Portanto, desde o início, totalmente fora do escopo original deste trabalho.

portanto, uma situação tal que as novas inserções em atividades ligadas ao comércio e serviços de toda espécie resultariam mais da perda de dinamismo econômico da estrutura produtiva interna, que de um reaparelhamento do sistema rumo a um modelo virtuoso de desenvolvimento interno. Por sua vez, as novas inserções em ocupações marcadas por trabalhos autônomos e sem carteira assinada estariam sinalizando, predominantemente, estratégias individuais de sobrevivência, frente ao desaquecimento do mundo do trabalho formal com proteção social.

Nem mesmo a evolução positiva dos rendimentos médios das categorias informais foi suficiente para reverter o quadro de desalento que se afigura para o mercado de trabalho brasileiro ao final do milênio. Embora tenham crescido as remunerações dos trabalhadores por conta própria e sem carteira, entre 1992 e 1996, enquanto caíam os rendimentos médios dos assalariados com carteira, isto não evitou que os trabalhadores com carteira de ambos os segmentos (indústria e serviços) continuassem a ser melhor remunerados na média que os trabalhadores informais, exceção feita aos trabalhadores por conta própria dos serviços, que no ano de 1996 passaram a auferir rendimentos médios mais elevados que os rendimentos médios dos trabalhadores com carteira no mesmo segmento. Nem tampouco evitou o alargamento da distância entre os rendimentos médios dos trabalhadores sem carteira da indústria em relação aos trabalhadores sem carteira dos serviços, o mesmo ocorrendo com os assalariados com carteira de ambos os segmentos da economia.

Tudo isto para concluir que a atual crise social e econômica brasileira, fruto, em última análise, do esgotamento do modelo de industrialização e de participação estatal constituído no país ao longo de aproximadamente 50 anos (1930-80), e refletida na trajetória estagnacionista das últimas duas décadas, ainda não encontrou respostas para uma superação positiva, orientada ao estabelecimento de diretrizes (econômicas e políticas) amparadas em bases mais sólidas, visando o crescimento econômico e o desenvolvimento social sustentado.

Tendo em vista o objetivo de uma distribuição de renda mais igualitária no país, é preciso reconhecer que o crescimento econômico, embora seja condição necessária para a geração de condições mais propícias à redistribuição dos estoques de riqueza e dos fluxos de rendimentos provenientes do trabalho, certamente não pode ser, por si só, condição suficiente, como já ficou demonstrado em outros momentos históricos do país. Algumas condições importantes se impõem como necessárias neste processo.

Em primeiro lugar, seria preciso que uma parte maior dos ganhos de produtividade do trabalho fossem repassados continuamente para os salários reais, em comparação com o que até hoje tem se verificado na economia brasileira. Esta possibilidade seria concreta diante da tendência histórica à redução do custo do trabalho no custo total dos bens e serviços produzidos, bem

como em função do tamanho da apropriação feita em nome de uma maior acumulação de capital, tal qual verificada pelos incrementos de produtividade alcançados nos anos 90 no Brasil. O meio político para estas conquistas deveria passar pelo fortalecimento da representação sindical nos locais de trabalho e por negociações mais amplas, como no caso das câmaras setoriais, cujas agendas de reivindicação não estavam limitadas simplesmente à reposições salariais, estendendo-se também para temas como (re)qualificação profissional, (re)emprego, sistemas de previdência privados, participação nos lucros etc.

Em segundo lugar, seria preciso, além do crescimento econômico, políticas sociais e de mercado de trabalho ativas. As primeiras deveriam orientar-se pelo princípio da progressividade distributiva, seja nos marcos da universalização, seja nos da focalização. As segundas deveriam articular as atividades clássicas de capacitação profissional e intermediação de mão-de-obra com políticas setorialmente definidas de geração de empregos e renda, sem as quais as políticas fincadas no lado da oferta do mercado de trabalho perderiam sentido e eficácia.

É certo que toda esta nova estrutura socioeconômica só poderia se concretizar mediante o ataque sistemático e coordenado à exclusão e à pobreza, através de políticas governamentais ativas e simultâneas, que buscassem a construção de uma institucionalidade democrática auto-gerida. Para tanto, a idealização de um Estado minimalista no Brasil não é referência para os compromissos de reformas estruturantes que o país precisa enfrentar. A construção política de um novo padrão de desenvolvimento nacional, no percurso de superação da crise, passa obrigatoriamente pela reorganização, em novas bases, do setor público brasileiro e, ademais, pelas formas de articulação deste com os setores privados, nacional e estrangeiro.¹⁵⁵

Contudo, *"a partir do momento em que o motor do crescimento deixa de ser a formação do mercado interno para ser a integração (subordinada) com a economia internacional, os efeitos de sinergia gerados pela interdependência das distintas regiões do país desaparecem, enfraquecendo consideravelmente os vínculos de solidariedade entre elas"* (Furtado, 1992: 32). O resultado deste processo, nos marcos da reprodução de uma situação de dependência estrutural com subdesenvolvimento endêmico, aponta para *"a predominância da lógica das empresas transnacionais na ordenação das atividades econômicas"*, levando, *"quase necessariamente a tensões inter-regionais, à exacerbação de rivalidades corporativas e à formação de bolsões de miséria, tudo apontando para a inviabilização do país como projeto nacional"* (Furtado, 1992: 35).

¹⁵⁵ Desde logo, é preciso ficar claro que estas idéias não coincidem com a defesa do Estado que se gestou da estratégia nacional-desenvolvimentista e que hoje vê esgotadas suas potencialidades.

De tudo o que foi dito, já se vislumbra um crescimento desmesurado do ritmo e intensidade do desemprego no país, que extrapola as dimensões próprias ao desemprego tecnológico e avança para as fileiras do desemprego proveniente da armadilha da política econômica atual. Esta, prisioneira das condições sobre as quais montou os pilares da estabilização, imobiliza os mecanismos propícios à retomada do crescimento econômico. Neste ambiente, retrocesso industrial, com precarização das condições de vida e de trabalho, são a contraface da estabilidade monetária moderna.

Se a abertura comercial foi capaz de segurar a inflação doméstica ao manter a concorrência internacional em condição de permanente contestabilidade dos mercados e preços internos, também demonstrou ser capaz de desarticular o parque industrial aqui constituído, ao impor sérios limites à retomada dos investimentos produtivos em território nacional. E a abertura financeira, se conseguiu inserir o Brasil nos fluxos internacionais de capital, eliminando, ou pelo menos relativizando drasticamente a restrição externa que perdurou sobre o país durante toda a década de 80, também aprofundou a crise bancária em curso, comprometendo duramente a capacidade de regulação sistêmica por parte das autoridades macroeconômica e monetária.

Com a inibição do crescimento econômico, o Estado vê reduzir a base e a capacidade de arrecadação tributária sobre a qual incidem os impostos, já que a performance fiscal possui uma natureza sabidamente pró-cíclica. As dificuldades de financiamento do setor público são ainda agravadas pelo descomunal efeito que a política de juros altos tem sobre a dívida interna. A rolagem atual já está comprometida e o mercado começa a revelar uma certa reversão de expectativas com relação à capacidade de o Estado honrar seus compromissos. Ou seja, se por um lado o plano de estabilização ancorado no Real alcançou relativo sucesso no combate à inflação (apesar de ainda se manter em níveis acima dos padrões internacionais), por outro, levou a economia brasileira à uma combinação perversa de três armadilhas bem visíveis, sem saída no curto prazo e nas atuais condições.

A primeira armadilha é a da estagnação econômica, onde se constata uma certa incapacidade das forças de mercado em operar o milagre da retomada do crescimento sustentado, em claros sinais de que estabilização sem crescimento do produto não pode se manter indefinidamente. A segunda armadilha é a da crise fiscal e financeira do Estado brasileiro, pela qual se verifica o crescente esgotamento dos mecanismos clássicos de financiamento das contas públicas. Finalmente, a terceira armadilha diz respeito aos próprios sustentáculos da estabilização, cujos anteparos têm se mostrados extremamente vulneráveis e dependentes das condições do mercado internacional. A abertura não seletiva com câmbio flutuante impacta negativamente o crescimento. A estagnação econômica com juros elevados inviabiliza qualquer tentativa de

recomposição das condições de financiamento do setor público. Por fim, Estado em situação financeira *ponzi* acelera a deterioração do cenário político, sintoma inequívoco de aprofundamento da crise latente no país.

Em suma, somente com uma perspectiva positiva de integração social, portanto, não excludente como a que tem comandado as esferas de dominação política e econômica vigente no país, é que os anos vindouros do novo milênio podem vir a representar um período histórico de grande importância para o Brasil, rumo à superação dos impasses nos quais está atualmente inserido. Atravessamos um momento crítico desta trajetória, cuja resolução definirá o tipo de país que teremos no futuro.

ANEXOS

ANEXO 1 – Aspectos metodológicos da construção da base de dados para o estudo da distribuição funcional da renda no Brasil: 1990/96 – capítulo 2.

ANEXO 2 – Aspectos metodológicos da construção da base de dados para o estudo da distribuição pessoal da renda no Brasil: 1990/96 – capítulo 3.

ANEXO 1

Aspectos Metodológicos da Construção da Base de Dados para o Estudo da Distribuição Funcional da Renda – Capítulo 2

O núcleo central da dissertação está constituído pelo objetivo de apresentar uma ampla gama de informações empíricas capazes de permitir que se disseque a anatomia da distribuição da renda no Brasil em período recente, vale dizer, sua estrutura e evolução pela década de 1990.¹

Para o primeiro corte de análise, que consiste em identificar a anatomia da distribuição funcional da renda nos complexos da atividade econômica, o trabalho utiliza as informações oriundas das matrizes de insumo-produto, tendo como base o ano de 1985, depois anualizadas para o período 1990-96. As informações da distribuição funcional são obtidas dos quadros sobre 'componentes do valor adicionado' por setor de atividade, sem necessidade de tratamento adicional, ou de alguma desagregação que já não conste da divulgação direta dos dados pelo IBGE (IBGE, 1997a).

Este corte de análise resgata um tipo de abordagem sobre a distribuição da renda que somente era factível com dados atualizados de matrizes de insumo-produto ou matrizes de contabilidade social. Por meio de um método que estabelece determinados 'algoritmos de otimização setoriais' (IBGE, 1997b), está sendo possível ao IBGE 'atualizar' as matrizes de insumo-produto.

A atualização para o ano de 1990 toma por base o último censo sócio-econômico realizado no país em 1985. A partir de 1990, a metodologia incorpora informações setoriais de diversas fontes, tomando possível ajustar anualmente a matriz original de coeficientes técnicos para dar conta das transformações recentes sobre a estrutura produtiva da economia. Cabe ressaltar, no entanto, que este procedimento está limitado por uma hipótese restritiva, de "*constância das estruturas do ano base, principalmente as de consumo intermediário*" (IBGE, 1997b: 28). Com isso, nem todas as mudanças ocorridas no sistema produtivo, incluindo-se algumas de grande significado econômico, puderam ser completamente captadas por esta metodologia de projeção.²

¹ Cumpre ressaltar que nas tabelas do Anexo 3, todas as informações estão em nível setorial. Ao longo do texto, por sua vez, apresenta-se tão somente os quadros e tabelas usados para análise, que estão agregados por complexos econômicos, cujos motivos são esclarecidos nesta seção.

² Para o que importa a esta pesquisa, por exemplo, tem-se que as estatísticas de pessoal ocupado e dos rendimentos monetários, para os anos correntes, foram obtidas pela aplicação de índices de variação do pessoal ocupado (índices de volume) e dos rendimentos médios (Índices de preços) aos dados do ano anterior. As principais fontes usadas pelo IBGE para tanto foram: Censo de 1985, IRPJ de 1985, PNAD's, PIM's-DG e RAIS. Para os anos de 1991 e 1994, quando não houve PNAD, foram estimados os índices de volume - para o cálculo do pessoal ocupado - interpolando-se as informações dos anos adjacentes, enquanto que os índices de preços - para o cálculo dos rendimentos - foram estimados com base em índices de variação do salário mínimo - para os trabalhadores por conta própria (autônomos); índices de variação do INPC - para os empregados na agricultura, comércio, transportes, construção civil e atividades de

Devido a esta restrição, e também considerando que os valores presentes nas matrizes são, na verdade, 'valores construídos', ou seja, números obtidos de ajustes setorialmente específicos entre índices de quantidades dos produtos gerados e índices de preços relativos àquelas quantidades em dado ano de referência, trabalhar-se-á aqui simplesmente com indicadores especialmente construídos para as análises, bem como com números-índice daqueles indicadores, como forma privilegiada de captar as 'tendências' mais importantes de comportamento das variáveis em estudo.

O quadro 1 apresenta a relação de indicadores utilizados. Eles estão organizados em três blocos qualitativamente distintos. Em todos os casos, os indicadores podem ser vistos, tanto 'intra' complexos, ao longo dos anos para os quais se dispõe de dados, quanto 'inter' complexos, também comparativamente, seja dentro de um mesmo ano de referência, seja ao longo da série.

O primeiro bloco pondera a participação dos complexos na estrutura econômica total, servindo de *proxy* para o grau de concentração econômica relativa por complexos. Esta concentração pode ser avaliada com base em 4 dimensões: em termos do valor adicionado, do pessoal ocupado, em relação ao total de remunerações e ao excedente operacional bruto.

O segundo bloco de indicadores constrói indicadores sintéticos para medir a evolução aproximada das produtividades do trabalho, dos *mark-ups* ao longo dos anos 90 e da relação custos / remunerações, todos por complexo econômico. Nestes três casos, também foram calculadas as respectivas taxas de variação anual, que denotam o crescimento real.

O indicador de produtividade do trabalho estabelece a relação entre o valor adicionado em cada complexo e o respectivo pessoal ocupado. O indicador que serve de *proxy* para o *mark-up*, por sua vez, estabelece a relação entre o valor da produção em cada complexo sobre a soma das remunerações mais o consumo intermediário. Juntamente com o *mark-up*, o indicador que relaciona custos (medido em termos do consumo intermediário) e remunerações, compõem os dois condicionantes econômicos principais da distribuição da renda em uma economia capitalista.

serviços; e dados da PIM-DG - para os empregados nas atividades industriais. As estimativas para o pessoal ocupado nos diversos setores de atividade ainda procuraram considerar aspectos específicos de cada setor, tais como: as características da mão de obra e da intensidade de capital nas atividades onde as variações no contingente de pessoal não acompanham de perto as oscilações nos volumes de produção; os impactos do crescimento da informalidade em algumas atividades; os impactos das condições vigentes no mercado sobre o pessoal ocupado dos setores industriais organizados; os erros amostrais associados às estimativas da PNAD, principalmente para empregadores e trabalhadores por conta própria. Para maiores esclarecimentos acerca dos procedimentos metodológicos, ver IBGE, 1997b.

Quadro 1: Conjunto de Indicadores Criados a partir das Informações das Matrizes de Insumo-Produto (Componentes do Valor Adicionado).

BLOCO 1: Indicadores de Concentração Econômica Relativa	
Peso do complexo na estrutura econômica em relação ao:	
Pessoal ocupado (PO)	$PO.c / PO.t$
Valor adicionado (VA)	$VA.c / VA.t$
Total de remunerações (Rn)	$Rn.c / Rn.t$
EOB sem rendimentos dos autônomos (EOB)	$EOB.c / EOB.t$
BLOCO 2: Indicadores de Evolução Anual	
Taxas de crescimento real:	
do pessoal ocupado	$PO.c_t / PO.c_{t-1}$
do valor adicionado	$VA.c_t / VA.c_{t-1}$
Proxy para produtividade do trabalho (PT)	$VA.c / PO.c$
Varição anual da produtividade do trabalho	$(PT.c_t / PT.c_{t-1}) - 1$
Proxy para relação custos / remunerações (J)	$Cl.c / Rn.c$
Varição anual da relação custos / remunerações	$(J.c_t / J.c_{t-1}) - 1$
Proxy para mark-up (K)	$VP.c / (Rn.c + Cl.c)$
Varição anual do mark-up	$(K.c_t / K.c_{t-1}) - 1$
BLOCO 3: Indicadores de Apropriação da Renda	
Participação relativa:	
das remunerações no valor adicionado	$Rn.c / VA.c$
Varição anual da relação remunerações / valor adicionado (r)	$(r.c_t / r.c_{t-1}) - 1$
do EOB exclusive rendimento dos autônomos no valor adicionado	$EOB.c / VA.c$
Varição anual da relação EOB / valor adicionado (eob)	$(eob.c_t / eob.c_{t-1}) - 1$
Proxy para relação lucros / remunerações	$EOB.c / Rn.c$
Varição anual da relação lucros / remunerações (lr)	$(lr.c_t / lr.c_{t-1}) - 1$

c: complexo c da atividade econômica, com c = 1 ... 17

O terceiro bloco, finalmente, apresenta indicadores relacionados com a repartição do valor adicionado entre remunerações, por um lado, e excedente operacional bruto (sem o peso dos rendimentos dos autônomos), por outro. Em outras palavras, com este bloco de indicadores é possível verificar a participação relativa do total de remunerações no valor adicionado, bem como do excedente operacional bruto sem autônomos no valor adicionado. Por último, há um indicador de evolução da relação entre lucros (medido em termos do excedente operacional bruto) e remunerações, o qual fornece uma idéia do comportamento conjunto de ambas as parcelas da renda da economia ao longo do tempo. Também neste caso, foram calculadas taxas de crescimento real para a relação lucros / remunerações.

As informações originais das matrizes, em moeda nominal corrente, foram suficientes para construir o conjunto de indicadores presente no primeiro e terceiro blocos do quadro 1, sendo perfeitamente possível a comparação entre eles, mesmo entre anos diferentes.³

³ A conversão dos valores nominais correntes para valores em reais de 1996 somente se fez necessária para atualizar o valor adicionado e, com isso, calcular e comparar a produtividade média do trabalho ao longo do período, entre os

Todos os indicadores estão aplicados para os grandes segmentos da atividade econômica (agropecuário, indústria e serviços), como ainda para os setores de atividade agrupados em torno a complexos econômicos. O quadro 2 lista os 42 setores da atividade econômica dos quais se partiu para sua agregação em 17 complexos econômicos.⁴

Este procedimento encontra justificção em dois motivos. O primeiro é de ordem puramente operacional. A agregação de setores em complexos evita análises exaustivas sobre um conjunto amplo e muito denso de informações. Além disso, torna mais evidentes as diferenças entre setores que, agrupados em torno de um mesmo complexo econômico, anunciam comportamentos distintos, dependendo da base técnica a qual estão vinculados, do grau de concentração relativa que possuem, dos impactos da abertura comercial etc.

O segundo motivo é de natureza teórica. A presente investigação está preocupada com o movimento mais geral da estrutura econômica, ou seja, de como as transformações observadas nos anos 90 têm impactado, tendencialmente, a distribuição de renda no país, e não com as especificidades próprias a cada um dos 42 setores da classificação fornecida pelo IBGE. Além disso, a agregação dos setores em complexos desnuda, com um grau bastante elevado de confiança, o comportamento agregado do complexo, representando também de maneira satisfatória o comportamento tendencial e individualizado dos setores.⁵

Por simplificação, e também porque uma análise mais minuciosa dos setores que compõem o complexo agropecuário não faz parte das intenções deste trabalho, resolveu-se agrupá-los em torno a um único complexo econômico: Agropecuário, de Piscicultura e Extração Vegetal, complexo 1.

Dentro dos segmentos secundário e terciário da atividade econômica, ao contrário, onde moram as modificações mais significativas do ponto de vista desta pesquisa, foi preciso agregar os respectivos setores respeitando alguns princípios básicos.

complexos econômicos. A atualização do valor adicionado utilizou taxas de crescimento real anual desagregadas para os 42 setores da classificação do IBGE, com as quais foi possível obter as taxas de crescimento real dos 17 complexos econômicos, ponderando a taxa de crescimento real de cada setor pelo seu peso, dentro do respectivo complexo, em termos do valor adicionado. Apenas os dados do ano de 1985 não sofreram ajustes, por falta de índices abrangentes o bastante para gerar as taxas de crescimento real do valor adicionado por setores, como ainda confiáveis o bastante para comportar as violentas flutuações dos níveis de preços observadas a cada novo plano de estabilização.

⁴ Na verdade, são 43 setores pela classificação do IBGE, sendo o último deles um setor fictício, chamado Dummy Financeiro, que concentra os valores dos serviços de intermediação financeira, indiretamente medidos.

⁵ O nível de desagregação fornecido pelo conjunto de tabelas do Anexo 3 permite análises detalhadas sobre qualquer um dos 42 setores da atividade econômica, ainda que este não seja o objetivo principal deste trabalho.

Quadro 2: Agregação dos Setores MIP-IBGE em Complexos da Atividade Econômica.

Segmentos Da Atividade Econômica	Principais Complexos Econômicos ⁽¹⁾	Classificação dos 42 Setores da MIP ⁽²⁾	Grau de Competitividade dos Setores Industriais segundo a Tipologia do ECIB ⁽³⁾
Primário	1. Complexo Agropecuário,	1. Agropecuária	
Secundário	2. Complexo Industrial Extrativo e Mineral Não Metálico	2. Extrativa Mineral 3. Petróleo e Gás 4. Mineral Não Metálico	Setor com Deficiência Competitiva
	3. Complexo Metal-Mecânico e de Material de Transporte	5. Siderurgia 6. Metalurgia dos Não Ferrosos 7. Outros Metalúrgicos 8. Máquinas e Tratores 12. Automóveis, Ônibus e Caminhões 13. Peças e Outros Veículos	Setor com Capacidade Competitiva Setor Difusor de Progresso Técnico Setor com Deficiência Competitiva
	4. Complexo Eletro-Eletrônico	10. Material Elétrico 11. Equipamentos Eletrônicos	Setor Difusor de Progresso Técnico
	5. Complexo Madeireiro	14. Madeira e Mobiliário	Setor com Deficiência Competitiva
	6. Complexo do Papel, Papelão, Editorial e Gráfico	15. Papel e Gráfica	Setor com Capacidade Competitiva
	7. Complexo Químico, Petroquímico Farmacêutico, Borracha e Plásticos	16. Indústria da Borracha 17. Elementos Químicos 18. Refino do Petróleo 19. Químicos Diversos 20. Farmacêutica e Perfumaria 21. Artigos Plásticos	Setor com Deficiência Competitiva Setor com Capacidade Competitiva Setor com Capacidade Competitiva Setor Difusor de Progresso Técnico
	8. Complexo Têxtil, Couros	22. Indústria Têxtil 23. Artigos de Vestuário 24. Fabricação de Calçados	Setor com Deficiência Competitiva Setor com Deficiência Competitiva Setor com Deficiência Competitiva
	9. Complexo Alimentar, Bebidas e Fumo	25. Indústria do Café 26. Beneficiamento de Prod. Vegetais 27. Abate de Animais 28. Indústria de Laticínios 29. Fabricação de Açúcar 30. Fabricação de Óleos Vegetais 31. Outros Produtos Alimentares	Setor com Deficiência Competitiva
	10. Complexo Industrial Diverso	32. Indústrias Diversas	
	11. Complexo Industrial de Utilidade Pública	33. Serviços Industriais de Utilidade Pública	Setor Difusor de Progresso Técnico
	12. Complexo da Construção Civil	34. Construção Civil	
Terciário	13. Complexo de Serviços Distributivos	35. Comércio 36. Transportes 37. Comunicações	
	14. Complexo de Serviços Produtivos	38. Instituições Financeiras 40. Serviços Prestados às Empresas	
	15. Complexo de Serviços Pessoais	39. Serviços Prestados às Famílias	
	16. Complexo de Serviços Sociais	42. Administração Pública	
	17. Complexo de Serviços Diversos	41. Aluguel de Imóveis 43. Serviços Privados Não Mercantis	

Fontes: Matriz Insumo-Produto IBGE e código de atividades da PNAD.

(1) Elaboração própria a partir do conceito de base técnica similar. (2) Ver IBGE (1997: anexo 3, pg. 44). (3) ECIB: Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, Coutinho & Ferraz (coords), 1995: 257.

No que toca aos setores do segmento industrial, a agregação em complexos procurou respeitar o conceito de 'base técnica similar', largamente utilizado em estudos de economia industrial. Este conceito procura entender *"cada tipo de atividade produtiva que utiliza máquinas, processos, capacitações e matérias-primas complementares e estreitamente associadas no processo de produção"* (Penrose, 1962; original de 1959: 109). Neste sentido, os complexos industriais agrupam setores cujas empresas devem compartilhar uma mesma ou semelhante base tecnológica, isto é, um grupo de firmas engajadas na produção de mercadorias similares em seus respectivos processos produtivos.

A importância de verificar este tipo de relação entre os setores da economia e os complexos industriais reside em evidências segundo as quais o processo de desenvolvimento industrial de um país sofre fortes influências de imperativos tecnológicos que atuam na base produtiva durante as fases de constituição e consolidação de seus setores e complexos.

De modo mais claro, é possível perceber que existem relações tais entre diferentes indústrias de uma mesma cadeia produtiva que são comandadas pelo que se chama de 'poder de encadeamentos produtivos'. A tese mais difundida a este respeito provém de Hirschman (1961), para quem a essência do processo de desenvolvimento econômico está dada pelo registro de *"como uma coisa conduz a outra"*, via efeitos dos encadeamentos.⁶

Entretanto, mais importante que o reconhecimento da existência dos efeitos dos encadeamentos é a magnitude ou poder que lhes são conferidos pelo tipo de investimento realizado. Isto é, o desenvolvimento pode se acelerar por meio de inversões em projetos e indústrias com fortes poderes expansivos, sendo que as decisões empresariais não se determinam apenas pela atração da renda e da demanda preexistente em dado setor industrial, mas também por fatores outros que emanam do lado da produção. É neste sentido que o 'investimento induzido' é tido como a variável chave para o crescimento econômico, cujas formas pelas quais se manifesta dependem fundamentalmente do poder de encadear novas atividades que os investimentos iniciais em dado setor promovem.⁷ Além de possuir um caráter regulador e estimulador de novas inversões, o processo dinâmico de criação do investimento também caracteriza-se pelo fato de ser gerador de renda, por um lado, e adicionador de capacidade produtiva instalada, por outro.

⁶ Os *linkages effects* são justamente esse registro, de um ponto de vista específico: *"eles enfocam certas características inerentes às atividades produtivas já existentes numa determinada época. Estas atividades, devido às suas características convidam alguns agentes econômicos a iniciar novas atividades. Sempre que isto ocorre, há um linkage entre a atividade existente e a nova atividade"* (Hirschman, 1961: 75).

⁷ Os 'investimentos induzidos' constituem-se no componente mais seguro do total das inversões, pois se relacionam com aumentos anteriores de rendimentos e pelos mesmos são virtualmente compelidos; ao contrário dos 'investimentos autônomos', que dependem de fatores incertos e exógenos ao sistema econômico.

De um ponto de vista abrangente, pode-se classificar o poder de encadeamento em duas grandes categorias: *linkage* interno e *linkage* externo (Hirschman, 1981). O primeiro compreende aquelas atividades econômicas que surgem a partir das atividades já existentes no sistema, sendo executadas, em grande medida, pelos mesmos agentes econômicos. Em outras palavras, o poder de encadeamento interno pode ser resumido como intrinsecamente decorrente dos investimentos precedentes.⁸ Por sua vez, o *linkage* externo é aquele que surge por intermédio de decisões autônomas de investimento, normalmente realizado pelo capital estrangeiro e/ou Estado.⁹

Sob a divisão *linkage* externo / *linkage* interno situa-se nova classificação, que abrange diferentes categorias de investimento, isto é, *linkage* de produção, *linkage* de consumo ou de demanda final, e *linkage* fiscal. O *linkage* fiscal é o único que é externo por definição, sendo que a magnitude de toda a receita líquida, mais toda a capacidade de endividamento do Estado, fornece o grau de liberdade para aplicações do tipo *linkage* fiscal externo. Os *linkages* de consumo e os de produção podem ser tanto internos quanto externos, dependendo da gênese dos investimentos.

O *linkage* de consumo dá origem a atividades que se constituem em subprodutos da atividade principal, como fornecedores de bens finais de consumo para os fatores empregados naquela produção. Este tipo de encadeamento é utilizado para explicar o fenômeno mediante o qual é comum ver surgirem certas indústrias substituidoras de importações nos países em desenvolvimento, dependendo, em primeiro lugar, da dimensão do mercado a abastecer, *vis a vis* a escala mínima de operação da unidade industrial, e em segundo lugar, do grau de desenvolvimento tecnológico em questão. Vale assinalar que estes dois imperativos (tamanho do mercado e domínio da tecnologia) condicionam, sobremaneira, o ritmo com que as fases do desenvolvimento econômico vão sendo superadas.

Os mais importantes dos encadeamentos, entretanto, são os *linkages* de produção, por imprimirem uma dinâmica própria ao sistema econômico, revelando o seu caráter integrado. Eles podem ser de dois tipos: encadeamentos para frente, onde o crescimento de uma indústria provoca o crescimento daquelas que compram seus produtos, ou seja, o produto final da indústria básica serve de insumo às demais empresas que surgem e se expandem; e encadeamentos para trás, onde o crescimento de uma indústria provoca o crescimento daquelas que fornecem insumos,

⁸ A tendência natural é a de que os agentes já incorporados e consolidados ao sistema econômico expandam-se para atividades correlatas, incentivando processos de integração vertical, dado o conhecimento que já possuem das tecnologias utilizadas; ou então, que expandam-se para outras regiões, deslocaando-se espacialmente, ao mesmo tempo em que permanecem com a mesma atividade-fim.

⁹ Enquadram-se nesta perspectiva toda a gama de provisão de bens públicos, vale dizer, fornecimento de energia elétrica, abastecimento de serviços de água e esgoto, transportes e habitação popular, educação e saúde pública etc, que geram enormes economias externas aos tomadores de decisão dos investimentos privados induzidos.

isto é, a fabricação do produto principal depende de uma série de bens intermediários cujo fornecimento é garantido por outras empresas.

Pelo exposto, é possível perceber que através do poder dos encadeamentos, todas as atividades econômicas têm capacidade para induzir o surgimento de outras que lhes sejam complementares, como compradoras de seus produtos (encadeamentos para frente), ou como fornecedoras de seus insumos (encadeamentos para trás). O poder de encadeamento funciona, então, como um mecanismo indutor do investimento e do crescimento, através do qual se materializam as complementaridades técnicas existentes entre os diversos setores da economia, dando origem aos complexos ou *clusters* industriais.

Os complexos industriais, nesta perspectiva, podem ser definidos como qualquer agrupamento de atividades produtivas *"caracterizado por elevado grau de vinculação econômica entre si, comparativamente à existente com a média das demais atividades da economia de um país ou região"* (Possas, 1984: 02), lembrando que eles *"têm em potencial a capacidade de concentrar em si mesmos a maior parte dos efeitos multiplicadores inter-industriais, os efeitos de investimentos, de progresso técnico e de criação das economias externas pecuniárias, geradas no processo de crescimento"* (Prado, 1980: 222).

Isto posto, abaixo estão descritos os resultados obtidos da agregação dos 42 setores da classificação do IBGE nos 17 complexos econômicos levantados por esta pesquisa (quadro 2). O procedimento adotado está baseado num trabalho empreendido pelo Governo do Estado de São Paulo (1981). Nele, buscou-se construir um certo instrumental destinado à identificação dos setores industriais integrados por 'componentes técnicos fortemente maximais', isto é, cujos encadeamentos intersetoriais fossem de tal magnitude que permitissem enquadrar sob a denominação de um mesmo agrupamento industrial vários setores e subsetores da economia, fornecidos pelo IBGE.¹⁰

Desta feita, o complexo 2, Industrial Extrativo e Mineral Não-Metálico, concentra as indústrias extrativas de minerais metálicos e não-metálicos, extrativas de petróleo, gás natural e carvão, além das indústrias de cimento, vidros e artefatos. São todas atividades de processamento industrial, ainda que tenham como origem e conteúdo setores primários.

As indústrias siderúrgica, metalúrgica dos não-ferrosos e outros, de máquinas e tratores, automóveis, ônibus e caminhões, peças e outros, agrupam-se todas em torno ao complexo 3, Metal-Mecânico e de Material de Transporte. O complexo 4, Eleto-Eletrônico, reúne as indústrias de material elétrico e de equipamentos eletrônicos. Do ponto de vista da base técnica, estes

¹⁰ O resultado final a que se chegou, embora fruto dos procedimentos metodológicos acima expostos, é de responsabilidade total desta pesquisa.

setores agrupam atividades de elevada densidade de capital em relação ao fator trabalho, podendo concentrar setores 'difusores de progresso técnico', segundo a tipologia desenvolvida pelo Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira - ECIB (Coutinho & Ferraz, 1995: 257).¹¹

As indústrias de madeira e mobiliário formam o complexo 5, Madeireiro, enquanto papel e gráfica compõem o complexo 6, do Papel, Papelão, Editorial e Gráfico. Ambos podem ser classificados como tradicionais do ponto de vista da base técnica, querendo dizer com isso uma menor relação capital / trabalho, e predominância de setores com 'deficiências competitivas'.

O complexo 7, Químico, Petroquímico, Farmacêutico, de Borracha e Plásticos, abrange um conjunto muito amplo de indústrias – borracha, química, petroquímica, farmacêutica, perfumaria, sabões e velas, material plástico – ligadas fundamentalmente à produção de insumos, mas com densidades capital / trabalho muito variadas. Predominam indústrias com 'capacidade competitiva'.

Outro complexo que reúne setores tradicionais é o 8, Têxtil, Couros e Calçados, das indústrias têxtil (beneficiamento de fios, tecelagem e outros), artigos de vestuário e fabricação de calçados. Também o complexo 9, Alimentar, Bebidas e Fumo, que congrega as indústrias do café, beneficiamento de produtos vegetais, abate de animais, laticínios, fabricação de açúcar, óleos vegetais e outros, pode ser considerado tradicional do ponto de vista da constituição da base técnica. Em ambos os complexos prevalecem indústrias com 'deficiências competitivas'.

Os três últimos complexos do segmento industrial são tratados como complexos à parte, devido às características próprias que possuem. O complexo 10, Industrial Diverso, é composto por atividades de difícil classificação. O complexo 11, Industrial de Utilidade Pública, é composto pelas atividades de produção e distribuição de energia elétrica e de abastecimento de água e esgoto. Finalmente, o complexo 12, da Construção Civil, é tradicionalmente tratado separadamente pela natureza de suas atividades.

Dentro do segmento terciário da atividade econômica, encontram-se cinco complexos econômicos. Eles foram definidos com procedimentos diferentes daqueles que guiaram a constituição dos complexos industriais. Isto porque o conceito de complexo se aplica basicamente à indústria de transformação, uma vez que por ela se materializam os efeitos de interligação das cadeias produtivas, refletindo adequadamente a noção de processo de produção. Já as diversas

¹¹ O ECIB desenvolveu uma tipologia de classificação dos setores industriais presentes na economia brasileira, com o intuito de averiguar o estado em que eles se encontravam, do ponto de vista da competitividade sistêmica internacional, quando da realização do estudo, bem como o respectivo potencial competitivo diante das aberturas comercial e financeira dos anos 90. Chegou, então, à uma tipologia que, embora não inteiramente compatível com a classificação deste trabalho, servirá de referência para uma breve avaliação dos complexos industriais. Resumidamente, integram a tipologia do ECIB: a) setores difusores de progresso técnico; b) setores com capacidade competitiva; c) setores com deficiências competitivas.

modalidades do comércio e dos serviços não podem se constituir como complexos econômicos particulares à luz das considerações utilizadas acima para identificar os complexos industriais.

A principal dificuldade está em definir critérios de agregação capazes de sustentar a imensa heterogeneidade que caracteriza as atividades do terciário. No caso específico dos serviços, a própria definição é problemática, uma vez que a natureza das atividades é muito distinta daquela que é possível extrair dos setores industriais (Melo *et alli*, 1997). Os 'bens finais' dos serviços, por assim dizer, possuem características que os distinguem sobremaneira dos bens produzidos pelos segmentos primário e secundário da atividade econômica.

Primeiramente, tem-se que os serviços, enquanto bens sociais de valor econômico, 'não são esgotáveis' pelo consumo, permanecendo em seu momento e espaço, não importa o quanto sejam usados. Em segundo lugar, eles 'não são transferíveis', permanecendo disponíveis ainda nos agentes que os transferiram. Em terceiro, os serviços podem ser 'cumulativos', no sentido de que não deixam de existir como posse ou atributo do agente transmissor. Finalmente, eles são 'intangíveis' e 'indivisíveis', pois se não há materialidade envolvida, também não pode haver divisibilidade para seu consumo (Cardoso Jr. & Costa Jr., 1991).

Com base nestas particularidades, a tarefa de agregação dos setores do terciário em complexos econômicos procurou guiar-se, numa primeira aproximação, pelo tipo de demanda existente (se proveniente das empresas e/ou famílias) e, numa segunda aproximação, pelo tipo de vínculo que se nota entre o serviço e o estágio do circuito produção / circulação de mercadorias, para o caso das empresas, bem como pelo tipo de relação entre o serviço e sua forma de consumo (se coletiva ou individual), em se tratando das famílias. Com isso, a tipologia para o segmento terciário da economia define quatro diferentes complexos, chamados, respectivamente, serviços produtivos, distributivos, pessoais e sociais (Andrade, 1996; Melo *et alli*, 1997; Rocha, 1997).¹²

Os serviços produtivos, segundo os critérios acima, podem ser definidos como aquele conjunto de atividades que são demandadas pelas empresas com o intuito de auxiliar o processo de produção, estando, desta maneira, ligados ao primeiro estágio do circuito produção / circulação de mercadorias. No que tange a esta pesquisa, o conjunto de setores que compõem o complexo 14, dos Serviços Produtivos, congrega as instituições financeiras e de seguros, os seus próprios serviços auxiliares e serviços gerais prestados às empresas, além de serviços auxiliares da agropecuária e da construção civil.

¹² Os três trabalhos citam Browning & Singelmann (1978) e Elfring (1988) como os primeiros a proporem e defenderem a tipologia acima para a classificação das atividades do terciário, embora evidências de uma tentativa anterior de classificação já tivesse sido sugerida por Bell (1973).

Os serviços distributivos também são demandados pelas empresas, mas no que se refere ao vínculo com o circuito produção / circulação de mercadorias, estão mais ligados ao segundo estágio. No âmbito da pesquisa, o complexo 13, dos Serviços Distributivos, agrupa um conjunto muito amplo de atividades ligadas ao comércio, transportes e comunicações. Mais especificamente, dele fazem parte o comércio lojista, de feirantes e ambulantes, os transportes rodoviário, ferroviário, hidroviário e aéreo, as atividades de comunicação, além dos serviços de armazenagem e dos próprios serviços auxiliares do comércio e dos transportes.¹³

Os serviços sociais e pessoais, diferentemente dos anteriores, são caracterizados por um tipo de demanda que não provém das empresas, mas sim das famílias. A diferença entre ambos está relacionada ao tipo de consumo que dele se verifica (se coletivo ou individual) ou, alternativamente, ao tipo de oferta que se faz dos serviços (se de natureza pública ou privada).

Os serviços pessoais servem, basicamente, a demandas individuais de natureza privada. O complexo 15, de Serviços Pessoais, relaciona-se às atividades de alojamento e alimentação, serviços de reparação (exclusive industrial), serviços gerais às famílias, serviços domésticos remunerados e serviços de saúde e de educação privados.

Os serviços sociais também atendem demandas das famílias, mas esta demanda é mais de natureza coletiva, estando associados a uma estrutura de oferta pública. O complexo 16, dos Serviços Sociais, concentra as atividades da administração pública direta, além dos serviços públicos de saúde e de educação.

No caso desta pesquisa, foi instituído mais um complexo econômico de atividades de serviços, o complexo 17, de Serviços Diversos, que reúne, por exclusão, um conjunto de atividades não aderentes aos critérios de classificação estabelecidos acima. Dentre suas atividades, encontram-se aluguel de bens móveis e imóveis, serviços não mercantis, organismos internacionais, instituições estrangeiras e atividades não especificadas.

Enfim, com as considerações metodológicas acima, é possível compreender melhor as análises sobre a distribuição funcional da renda no Brasil ao longo da década de 1990.

¹³ Ambos os complexos de serviços tratados acima - produtivos e distributivos - podem fazer parte ou não da estrutura interna das empresas. Quanto mais a oferta desses serviços estiver interiorizada à empresa, mais se poderá notar processos de 'integração vertical'. Ao contrário, quanto mais externa à empresa for a estrutura de oferta desses serviços, mais estará caracterizado um processo de 'terceirização' dos serviços auxiliares.

ANEXO 2

Aspectos Metodológicos da Construção da Base de Dados para o Estudo da Distribuição Pessoal da Renda – Capítulo 3

A fim de tornar a abordagem da distribuição pessoal compatível e complementar à análise já empreendida para a distribuição funcional, foi preciso realizar um tratamento especial junto aos microdados da PNAD. Estes procedimentos abriram a possibilidade de tratar de maneira não convencional a abordagem pessoal da distribuição da renda, tomando possível estabelecer importantes relações entre o padrão observado da distribuição funcional por complexos da atividade econômica e o respectivo perfil de repartição pessoal dos rendimentos do trabalho.

Em primeiro lugar, ao contrário do exercício realizado com os dados das matrizes sobre distribuição funcional, neste caso foi suficiente concentrar-se somente sobre duas pesquisas domiciliares da década de 90, confrontando os resultados entre os anos.¹⁴ A escolha dos anos de 1992 e 1996 encontra sua razão de ser nos seguintes motivos:

.1992: trata-se de um ano importante por trazer informações relativas às principais alterações na estrutura produtiva da economia brasileira e seus rebatimentos sobre as variáveis de emprego e renda pessoal do trabalho, passados os primeiros anos do processo de abertura comercial, num contexto interno de alta inflação e de crescimento negativo do produto interno bruto. Além disso, representa um marco prévio à entrada em vigor do Plano Real em 1994, cujo sucesso em termos de estabilização monetária constitui a novidade dos anos recentes;

.1996: trata-se de um ano importante por constituir o último ano para o qual se tinham dados disponíveis que alimentaram a pesquisa, além de incorporar informações relevantes no que toca aos impactos da abertura comercial e financeira sobre o mercado de trabalho brasileiro e, principalmente, aos impactos da estabilidade monetária desde o segundo semestre de 1994.

A confrontação das informações ao longo dos anos escolhidos, ainda que presos a um curto espaço de tempo, é capaz de fornecer um retrato bastante amplo de como esteve distribuída a renda pessoal do trabalho na economia brasileira, em termos da composição setorial do emprego e da respectiva distribuição dos rendimentos do trabalho.

¹⁴ Esta escolha foi necessária devido ao fato de não ter se disponibilizado nenhuma dessas pesquisas para anos anteriores a 1990, e também pelo fato de não existir PNAD dos anos de 1991 – ano de Censo Demográfico – e de 1994 – quando ela simplesmente não foi realizada. Não obstante, tanto pelo fato de que o mais comum, no campo de estudos sobre distribuição de renda, seja justamente a ênfase sobre a abordagem pessoal da distribuição, quanto pelo caráter complementar que esta análise possui para os objetivos da pesquisa, tem-se que a utilização apenas de dois pontos no tempo seja suficiente para conduzir e sustentar a argumentação central.

Em segundo lugar, para o estudo da distribuição pessoal foi necessário utilizar um recorte analítico mais agregado do que o setorial, agrupando os setores em complexos econômicos, conforme já explicado antes.¹⁵ Este procedimento se impôs por uma limitação intrínseca dos dados desagregados da PNAD ao nível de setores, os quais, em alguns casos, mostraram-se estatisticamente pouco significativos em função do tratamento amostral utilizado pela pesquisa.

Então, como o objetivo explícito foi construir a distribuição pessoal por complexos da atividade econômica, compatível com a desagregação setorial presente nas matrizes, foi necessário, antes de mais nada, compatibilizar os códigos das atividades econômicas que estão na PNAD com os códigos de atividades das matrizes, mediante a utilização de uma espécie de 'conversor' especialmente desenvolvido pelo IBGE para isto. Feito isto, foi possível obter uma agregação de atividades da PNAD a mais próxima possível da agregação por setores existentes nas matrizes.¹⁶ O quadro 3 mostra a compatibilização entre os 42 setores das matrizes de insumo-produto e as respectivas atividades oriundas da PNAD desde 1992, base para a compreensão das análises que se fazem neste capítulo.

O terceiro passo deste processo consistiu em uma desagregação especial a partir dos microdados da PNAD, visando obter, como primeira tabulação especial, a composição por complexos da população ocupada; depois, a distribuição pessoal intra-complexos propriamente dita, isto é, a hierarquia de remunerações segundo os quintis da distribuição, com a qual se identifica o grau de concentração de renda entre os diversos complexos econômicos ao longo do período estudado. O índice de Gini foi aqui utilizado como parâmetro de comparação entre os anos pesquisados, para o grau de concentração relativa da renda do trabalho principal em cada complexo da atividade econômica.

O último passo, por fim, consistiu em verificar quem eram os trabalhadores que compunham cada quintil desta imensa árvore da distribuição pessoal, de acordo com a respectiva categoria ocupacional (empregados com e sem carteira, empregadores e autônomos). Este exercício se ateve somente aos segmentos da indústria e dos serviços, como forma de evitar os problemas de significação estatística, se desagregados aos níveis de complexos ou setores.

¹⁵ Ver quadro 2, anexo 1.

¹⁶ Ver (IBGE, 1997: 45, anexo 4). A compatibilização realizada nesta pesquisa altera ligeiramente a compatibilização proposta pelo IBGE.

Quadro 3: Compatibilização entre Matrizes Insumo-Produto e PNAD's para os Setores da Atividade Econômica

Segmentos Da Atividade Econômica	Principais Complexos Econômicos ⁽¹⁾	Classificação dos 42 Setores da MIP ⁽²⁾	Códigos Correspondentes na PNAD ⁽³⁾
Primário	1. Complexo Agropecuário,	1. Agropecuária	011 a 037; 041 e 042
Secundário	2. Complexo Industrial Extrativo e Mineral Não Metálico	2. Extrativa Mineral 3. Petróleo e Gás 4. Mineral Não Metálico	050 a 059 100
	3. Complexo Metal-Mecânico e de Material de Transporte	5. Siderurgia 6. Metalurgia dos Não Ferrosos 7. Outros Metalúrgicos 8. Máquinas e Tratores 12. Automóveis, Ônibus e Caminhões 13. Peças e Outros Veículos	110, 120 e 140
	4. Complexo Eletro-Eletrônico	10. Material Elétrico 11. Equipamentos Eletrônicos	130
	5. Complexo Madeireiro	14. Madeira e Mobiliário	150, 151 e 160
	6. Complexo do Papel, Papelão, Editorial e Gráfico	15. Papel e Gráfica	170 e 290
	7. Complexo Químico, Petroq., Farmacêutico, Borracha e Plásticos	16. Indústria da Borracha 17. Elementos Químicos 18. Refino do Petróleo 19. Químicos Diversos 20. Farmacêutica e Perfumaria 21. Artigos Plásticos	180, 200 a 202, 210, 220, 230 352 e 477
	8. Complexo Têxtil, Couros	22. Indústria Têxtil 23. Artigos de Vestuário 24. Fabricação de Calçados	190, 240, 241 250, 251 532
	9. Complexo Alimentar, Bebidas e Fumo	25. Indústria do Café 26. Beneficiamento de Prod. Vegetais 27. Abate de Animais 28. Indústria de Laticínios 29. Fabricação de Açúcar 30. Fabricação de Óleos Vegetais 31. Outros Produtos Alimentares	260, 261 270 e 280
	10. Complexo Industrial Diverso	32. Indústrias Diversas	300
	11. Complexo Ind. Util. Pública	33. Serviços Ind. Utilidade Pública	351 e 353
	12. Complexo da Construção Civil	34. Construção Civil	340
	Terciário	13. Complexo de Serviços Distributivos	35. Comércio 36. Transportes 37. Comunicações
14. Complexo de Serviços Produtivos		38. Instituições Financeiras 40. Serviços Prestados às Empresas	451 a 453, 462, 464 524, 543, 552, 571 a 576 578, 581, 585, 589 e 612
15. Complexo de Serviços Pessoais		39. Serviços Prestados às Famílias	463, 511, 512, 521 a 523, 525 531, 533, 541, 542, 544, 545, 551 577, 586, 587, 622 a 624, 632 901 e 902
16. Complexo de Serviços Sociais		42. Administração Pública	354, 611, 621, 631 711 a 717, 721 a 727
17. Complexo de Serviços Diversos		41. Aluguel de Imóveis 43. Serviços Privados Não Mercantis	461, 584, 610, 613 a 619 801 e 903

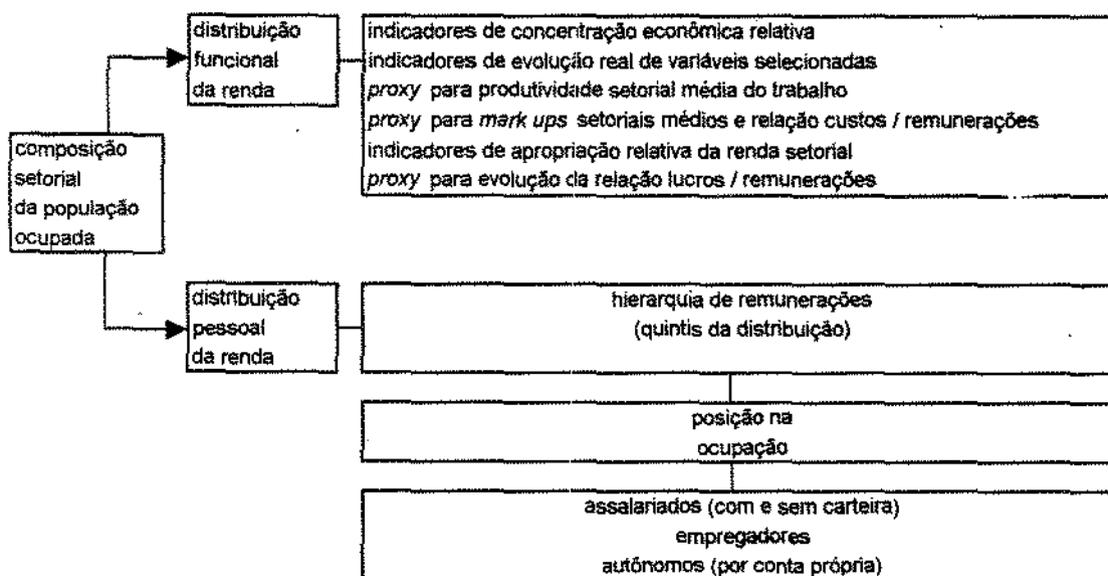
Fontes: Matriz Insumo-Produto IBGE e código de atividades da PNAD.

(1) Elaboração própria a partir do conceito de base técnica similar. (2) Ver IBGE (1997: anexo 3, pg. 44). (3) A compatibilização das atividades da PNAD com os setores da M.I.P. modifica ligeiramente o mesmo trabalho feito em IBGE (1997: anexo 4).

A questão da nova composição do emprego, medida em termos da participação setorial da população ocupada, e das mudanças originárias da posição na ocupação dos trabalhadores, é capaz de fornecer um retrato até o momento pouco conhecido sobre a composição dos ocupados, quando tomados pelos quintis da distribuição. Em outras palavras, o objetivo explícito é apresentar um quadro bastante amplo da estrutura da distribuição pessoal da renda no Brasil, segundo a categoria ocupacional da população ocupada, levando em conta tanto o segmento econômico no qual está inserido o indivíduo, quanto o quintil da distribuição de rendimentos.

Em suma, investigar qual a composição setorial, em termos da posição na ocupação, dos 20% mais ricos da população ocupada, em relação aos 20% mais pobres, pode indicar o tipo de inserção ocupacional que está se constituindo no país como consequência das transformações recentes, bem como o perfil de rendimentos desta nova configuração. O quadro 4 torna mais clara a configuração de informações que concorrem para esta pesquisa, evidenciando o imbricamento entre as abordagens funcional e pessoal da distribuição, que aparece como uma contribuição fundamental aos estudos interessados em integrar ambos os aspectos distributivos na perspectiva do desenvolvimento econômico.

Quadro 4: Árvore indicativa da estrutura de informações da parte empírica da pesquisa.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AFFONSO, R. – A ruptura do padrão de financiamento do setor público e a crise do planejamento no Brasil nos anos oitenta. Brasília: *P.P.P.*, n.4, 1990.
- AMADEO, E. – Rentabilidade do setor *tradable* e geração de empregos. Rio de Janeiro: *Texto para Discussão*, n. 358, PUC-RJ, Depto de Economia, 1996.
- AMADEO, E. & CAMARGO, J. M. – Liberalização comercial, distribuição e emprego. Brasília: *Texto para Discussão* n. 247, IPEA, 1992.
- AMADEO, E. & VILLELA, A. – Crescimento da produtividade e geração de empregos na indústria brasileira. Rio de Janeiro: *Revista do BNDES*, v.1, n.1, 1994.
- ANDRADE, M.V. – Heterogeneidade e desigualdade salarial no setor serviços. Rio de Janeiro: *Série Seminários* n.24/96, IPEA, 1996.
- ARGAWALA, A. & SINGH, S. (orgs.) – *A Economia do Subdesenvolvimento*. São Paulo: Forense, 1969 (original de 1958).
- BAER, M. – *O Rumo Perdido: a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- BALTAR, P. – *Salários e Preços: esboço de uma abordagem teórica*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1985.
- BALTAR, P. & HENRIQUE, W. – Emprego e renda na crise contemporânea. In: OLIVEIRA, C.A.; MATTOSO, J.E. *et alli* (orgs.) – *O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- BALTAR, P. & PRONI, M. – Flexibilidade do trabalho, emprego e estrutura salarial no Brasil. Campinas: *Cadernos do Cesit*, n. 15, I.E. Unicamp, 1995.
- BALTAR, P. & DEDECCA, C. – Mercado de trabalho no Brasil: o aumento da informalidade nos anos 90. Campinas: *mimeo*; I.E. Unicamp, 1997.
- BALTAR, P.; DEDECCA, C. & ROSANDISKI, E. – A questão da ocupação urbana no Brasil nos anos 90: uma reflexão a partir dos dados da PNAD. Belo Horizonte: *Nova Economia*, v.7, n.1, 1997.
- BALTAR, P. & MATTOSO, J. – Transformações estruturais e emprego nos anos 90. Porto Alegre: *Ensaio FEE*, v. 18, n. 1, 1997.
- BARROS, R. P. & MENDONÇA, R. – Os determinantes da desigualdade no Brasil. Brasília: *Texto para Discussão*, n. 377, IPEA, 1995a.
- BARROS, R. P. & MENDONÇA, R. – Uma avaliação da qualidade do emprego no Brasil. Brasília: *Texto para Discussão*, n. 381, IPEA, 1995b.
- BARROS, R. P. & MENDONÇA, R. – Flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro: uma avaliação empírica. Brasília: *Texto para Discussão* n. 452, IPEA, 1997.
- BARROS, R. P., MENDONÇA, R., CAMARGO, J. M. – A estrutura do desemprego no Brasil. Brasília: *Texto para Discussão* n. 478, IPEA, 1997.
- BELL, D. – *O Advento da Sociedade Pós-Industrial*. São Paulo: Cultrix, 1973.
- BELLUZZO, L.G.M. – O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. Campinas: *Economia e Sociedade*, I.E. Unicamp, n.4, 1995.
- BIELSCHOWSKY, R. – Os investimentos fixos na economia brasileira nos anos 90: apresentação e discussão dos números relevantes. Brasília: *mimeo*, CEPAL, 1998a.

- BIELSCHOWSKY, R. – Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do real: o mini-ciclo de modernizações 1995-97. Brasília: mimeo, CEPAL, 1998b.
- BIELSCHOWSKY, R. – Evolución de las ideas de la CEPAL. Santiago de Chile: *Revista de la CEPAL*, número extraordinário, 1998c.
- BONELLI, R. – Produtividade industrial nos anos 90: controvérsias e quase fatos. In: IPEA – *A Economia Brasileira em Perspectiva: 1996*. Rio de Janeiro: IPEA, 1996.
- BONELLI, R. & SEDLACEK, G. – Distribuição de renda: evolução no último quarto de século. In: SEDLACEK, G. & BARROS, R.P. – *Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: uma coletânea*. Rio de Janeiro: IPEA / INPES, 1989.
- BONELLI, R. & SEDLACEK, G. – A evolução da distribuição de renda entre 1983 e 1988. In: CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F. – *Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- BRAGA, J.C. – Economia política da dinâmica capitalista. Campinas: *Texto de Discussão n. 51*, I.E. Unicamp, 1996.
- BROWNING, H.C. & SINGELMAN, J. – *The Emergence of a Service Society*. Springfield, 1978.
- BULMER-THOMAS, V. (org.) – *El Nuevo Modelo Económico en América Latina: su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- CACCIAMALI, M.C. & BEZERRA, L.L. – Produtividade e emprego industrial no Brasil. Rio de Janeiro: *R.B.E.*, n.51, v.1, 1997.
- CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F. (orgs.) – *Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- CANO, W. – *Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil: 1930-1970*. São Paulo: Brasiliense, 1985.
- CARDOSO JR., J.C. – Flexibilidade e desemprego no mercado de trabalho brasileiro: principais pontos em discussão e breve resumo das interpretações correntes. Niterói: *Anais do III Encontro Nacional de Economia Política*, EdUFF, 1998.
- CARDOSO JR., J.C. & COSTA JR., L.R. – A Informação como Setor Quaternário no Brasil: uma avaliação sócio-econômica e perspectivas do setor na nova década. São Paulo: mimeo, Relatório CNPq, ECA USP, 1991.
- CARDOSO JR., J.C. & MATTOS, F. – A questão distributiva no Plano Real. Niterói: *Anais do III Encontro Nacional de Economia Política*, EdUFF, 1998.
- CARNEIRO, R. – *Crise, Estagnação e Hiperinflação: a economia brasileira nos anos 80*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1992.
- CARVALHO, F.C. – Some short - and long - term barriers to income redistribution in a monetary production economy. In: DAVIDSON, P. & KREGEL, J. – *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution: functional, personal, international*. Aldershot: Edward Elgar, 1989.
- CARVALHO, R.Q. & BERNARDES, R. – Reestruturação industrial, produtividade e desemprego. São Paulo: *São Paulo em Perspectiva*, v. 10 (1), 1996.
- CASSEB, N.C. – A Distribuição de renda na esfera macroeconômica: decisões de investimento e bens de salário. São Paulo: *Estudos Econômicos FIFE*, n. 3, v. 26, 1996.
- CASTEL, R. – *As Metamorfoses da Questão Social: uma crônica do salário*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- CASTRO, A.B. & SOUZA, F.E.P. – *A Economia Brasileira em Marcha Forçada: ajustamento x transformação: 1974-84*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

CAVALCANTI, J.E. – Distribuição setorial da renda: seus efeitos de indução na economia brasileira. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v. 27, n. 1, 1997.

CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) – *Transformación Productiva com Equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de America Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: Publicación de la Naciones Unidas, 1990.

CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) – *Equidad y Transformación Productiva: un enfoque integrado*. Santiago de Chile: Publicación de la Naciones Unidas, 1992.

CHESNAY, F. – *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996 (original de 1994).

CHECCHI, D. – *La Disegualianza: istruzione e mercato del lavoro*. Bari: Editori Laterza, 1997.

COMIN, A. – O crescimento das fusões e aquisições no Brasil e no mundo. Campinas: *Leituras de Economia Política*, I.E. Unicamp, n.3, 1996.

CONSIDERA, C. – Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v. 10 (1), 1980.

COSTANZI, R. – Impactos da abertura comercial sobre a indústria. São Paulo: *Informações FIFE*, fev. 1998.

COUTINHO, L. – Notas sobre a natureza da globalização. Campinas: *Economia e Sociedade*, I.E. Unicamp, n.4, 1995.

COUTINHO, L. & BELLUZZO, L. G. – Política econômica, inflexões e crise: 1974-1981. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, R. (orgs.) – *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, v. 1, 1982.

COUTINHO, L. & FERRAZ, L. (orgs.) – *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. São Paulo: Papyrus, 1995.

COUTINHO, M. – *Distribuição de Renda e Mobilidade Social no Brasil*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1984.

CRUZ, P. R. D. – *Dívida Externa e Política Econômica: a experiência brasileira nos anos setenta*. São Paulo: Brasiliense, 1984.

CRUZ, P. R. D. – Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira. Campinas: *Economia e Sociedade* n. 3, I.E. Unicamp, 1994.

DAVIDSON, P. – The demand and supply of securities and economic growth and its implications for the Kaldor-Pasinetti versus Samuelson-Modigliani controversy. In: PANICO, C. & SALVADORI, N. – *Post Keynesian Theory of Growth and Distribution*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

DAVIDSON, P. & KREGEL, J. – *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution: functional, personal, international*. Aldershot: Edward Elgar, 1989.

DEVLIN, R.; DAVIS, R. & GRIFFITH-JONES, S. – Crescimento dos fluxos de capital e desenvolvimento: uma visão geral das questões de política econômica. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v.24, n.3, 1994.

DOBB, M. – *Os Salários*. São Paulo: Cultrix, 1966 (original de 1955).

EICHNER, A – *Toward a New Economics*. M.E. Sharpe, 1985.

ELFRING, T. – *Service sectors employment in advanced economies*. Aldershot: Avebury, 1998.

FEIJÓ, C. – Decisões empresariais numa economia monetária de produção: notas para uma teoria pós-keynesiana da firma. Rio de Janeiro: *R.E.P.* n. 49, vol 13 (1), 1993.

- FEIJÓ, C. & CARVALHO, P.G. – A evolução recente da produtividade e do emprego na indústria brasileira. Rio de Janeiro: *Proposta*, n. 63, 1994.
- FERREIRA, A – *Limites da Acumulação Capitalista: um estudo sobre a economia política de Michal Kalecki*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- FIORI, J. L. – *O Vôo da Coruja: uma leitura não liberal da crise do Estado desenvolvimentista*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 1995a.
- FIORI, J. L. – Para uma economia política do Estado brasileiro. In FIORI, J. L. – *Em Busca do Dissenso Perdido: ensaios críticos sobre a festejada crise do Estado*. Rio de Janeiro: Insight Editorial, 1995b.
- FFRENCH-DAVIS, R. & GRIFFITH-JONES, S. (orgs.) – *Las Nuevas Corrientes Financieras hacia la América Latina: fuentes, efectos y políticas*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica, 1995.
- FRENKEL, R. – Decisiones de precio en alta inflación. Buenos Aires: *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, 1979.
- FURTADO, C. – *Formação Econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- FURTADO, C. – *Análise do Modelo Brasileiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1972.
- FURTADO, C. – *O Mito do Desenvolvimento Econômico*. Paz e Terra, 1983 (original de 1974).
- FURTADO, C. – *Brasil, a Construção Interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- GOLDENSTEIN, L. – *Repensando a Dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.
- GONÇALVES, R. – Capitais especulativos internacionais, investimento produtivo e vulnerabilidade externa. Rio de Janeiro: *Boletim de Conjuntura*, v. 15, nº 4, I.E.I. UFRJ, 1995.
- GONÇALVES, R. *et alli* – *A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- HIRSCHMANN, A. – *Estratégia do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- HIRSCHMANN, A. – *Essays in Trespassing: economics to politics and beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- HOFFMANN, R. – *Distribuição da Renda: medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo: Edusp, 1996.
- IBGE – *Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar: metodologia*. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.
- IBGE – *Sistema de Contas Nacionais: Brasil*. Rio de Janeiro: Departamento de Contas Nacionais, 1997a
- IBGE – Sistema de contas nacionais, tabelas de recursos e usos: metodologia. Rio de Janeiro: *Texto para Discussão* n. 88, 1997b.
- KALDOR, N. – Alternative theories of distribution. Edinburgh: *Review of Economic Studies*, n. 23 (2), 1956.
- KALECKI, M. – *Teoria da Dinâmica Capitalista*. São Paulo: Abril Cultural, Os Pensadores, 1976 (original de 1954).
- KALECKI, M. – Luta de classe e distribuição da renda nacional. In: KALECKI, M. – *Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas*. São Paulo: Hucitec, 1980 (original de 1971).
- KEYNES, J.M. – *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Nova Cultural, Os Economistas, 1988 (original de 1936).

- KILSZTAJN, S. – Produto, capital e taxa de lucro: países industrializados e América Latina. Rio de Janeiro: *R.E.P.*, v.18, n.3 (71), 1998.
- KREGEL, J. – *The reconstruction of political economy*. New York: John Wiley & Sons, 1973.
- KUZNETS, S. – Os países subdesenvolvidos e a fase pré-industrial nos países avançados. In: AGARWALA, A. & SINGH, S. (orgs.) – *A Economia do Subdesenvolvimento*. São Paulo: Forense, 1969 (original de 1958).
- LABINI, S.P. – *Oligopólio e Progresso Técnico*. São Paulo: Nova Cultural, Os Economistas, 1988 (original de 1966).
- LANDES, D. – *The Unbound Prometheus*. Cambridge: Cambridge University Press, 1972.
- LANGONI, C. – *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.
- LEWIS, W. A. – O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra. In: AGARWALA, A. & SINGH, S. (orgs.) – *A Economia do Subdesenvolvimento*. São Paulo: Forense, 1969 (original de 1958).
- LIMA, R. – Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v. 10 (1), 1980.
- LIMA, L.A. – O conceito de *mark up* nos modelos de distribuição e crescimento. Rio de Janeiro: *R.E.P.*, v. 1, n. 2, 1981.
- MALAN, P. & WELLS, J. – Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil. In: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (orgs.) – *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- MARSHALL, A. – *Princípios de Economia: tratado introdutório*. São Paulo: Nova Cultural, Os Economistas, 1988 (original de 1920).
- MARX, K. – *O Capital: crítica da economia política*. São Paulo: Nova Cultural, Os Economistas, 1988 (original de 1890).
- MATTOSO, J. – *A Desordem do Trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995.
- MELO, H.P. *et alli* – É possível uma política para o setor serviços? Brasília: *Texto para Discussão* n. 457, IPEA, 1997.
- MELO, H.P. *et alli* – O setor serviços no Brasil: uma visão global 1985/95. Brasília: *Texto para Discussão* n. 549, IPEA, 1998.
- MELLO, J.M.C. – *O Capitalismo Tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1986 (original de 1975).
- MELLO, J. M. C. & BELLUZZO, L. G. M. – Reflexões sobre a crise atual. In BELLUZZO, L. G. M. & COUTINHO, R. (orgs.) – *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, v. 1, 1982.
- MIGLIOLI, J. – *Acumulação de Capital e Demanda Efetiva*. São Paulo: T.A. Queiroz, 1981.
- MINSKY, H. – *Stabling an unstable economy*. Yale: Yale University Press, 1986.
- MIRANDA, J.C. – Incerteza, antecipação e convenção: o estado da previsão de longo prazo. Campinas: *Economia e Sociedade* n.2, I.E. Unicamp, 1993.
- OLIVEIRA, C.A.B. – *O Processo de Industrialização: do capitalismo originário ao atrasado*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1985.

- OLIVEIRA, C.A.B. – Contrato coletivo e relações de trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B; MATTOSO, J.E. *et alli* (orgs.) – *O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- OLIVEIRA, F. – *A Economia da Dependência Imperfeita: padrões de acumulação, oligopólios e Estado no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1977.
- PACHECO, C.A. & POCHMANN, M. – Transformações do mercado de trabalho: experiências internacional e brasileira no período recente. Campinas: *mimeo*, I.E. Unicamp, 1998.
- PANICO, C. & SALVADORI, N. – *Post Keynesian Theory of Growth and Distribution*. Aldershot: Edward Elgar, 1993.
- PASINETTI, L. – *Crescimento e Distribuição de Renda*. São Paulo: Zahar, 1979 (original de 1974).
- PAULANI, L.M. – Hayek e o individualismo no discurso econômico. São Paulo: *Lua Nova Revista de Cultura e Política*, n. 38, 1996.
- PELIANO, J.C.P. – *Distribuição da Renda e Mobilidade Social no Brasil: a ordem e o progresso desiguais*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1992.
- PENROSE, E – *Teoría del Crecimiento de la Empresa*. Madri: Aguilar, 1962 (original de 1959).
- PEREIRA, T.R. & CARVALHO, A. – Abertura comercial, *mark ups* setoriais domésticos e rentabilidade esperada das exportações. Brasília: *Texto para Discussão* n. 571, IPEA, 1998.
- PIACENTINI, P. & PINI, P. – Growth, productivity and employment: do income distribution and internal components of demand matter? Internet: *mimeo*, 1998.
- PINTO, A. – *Distribuição de Renda na América Latina e Desenvolvimento*. São Paulo: Zahar, 1976 (original de 1967).
- PIVETTI, M. – *Essay on Money and Distribution: studies in political economy*. London: Macmillan Academic and Professional LTD, 1991.
- POCHMANN, M. – Trinta anos de políticas salariais no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.; MATTOSO, J.E. *et alli* (orgs.) – *O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- POCHMANN, M. – Traços gerais do movimento de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro. Campinas: *mimeo*, I.E. Unicamp, 1997.
- POCHMANN, M. – O movimento de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90: uma análise regional. Campinas: *mimeo*, I.E. Unicamp, 1998a.
- POCHMANN, M. – Reconversão econômica e as tendências recentes das ocupações profissionais no Brasil. Campinas: *mimeo*, I.E. Unicamp, 1998b.
- POSSAS, M.L. – Complexos industriais: uma proposta metodológica. São Paulo: *mimeo*, I.P.E. USP, 1984.
- POSSAS, M.L. – *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1985.
- POSSAS, M.L. – *Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- POSSAS, M.L. – Racionalidade e regularidade: rumo a uma integração micro-macrodinâmica. Campinas: *Economia e Sociedade* n.2, I.E. Unicamp, 1993.
- POSSAS, M.S. – *Concorrência e Competitividade: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1993.
- PRADO, E. – *Elementos Indicativos para a Seleção de Atividades em Programas de Desenvolvimento Regional no Brasil*. São Paulo: Tese de Doutorado, F.E.A. USP, 1980.

- RAMOS, C.A. – Flexibilidade e mercado de trabalho: modelos teóricos e a experiência dos países centrais durante os anos 80. Brasília: *Texto para Discussão*, IPEA, n. 271, 1992.
- RAMOS, C.A. & CARNEIRO, F.G. – Rotatividade e instituições: benefícios ao trabalhador desligado incentivam os afastamentos? Brasília: *Texto para Discussão*, IPEA, n. 503, 1997.
- RAMOS L. – *A Distribuição de Rendimentos no Brasil: 1976-85*. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.
- RAMOS, L. & REIS, J. G. – Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil. In CAMARGO, J. M. & GIAMBIAGI, F. (orgs.) – *Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- ROCHA, F. – Composição do crescimento dos serviços na economia brasileira: uma análise da matriz insumo-produto 1985/92. Brasília: *Texto para Discussão* n. 522, IPEA, 1997.
- RODRIGUEZ, O. – Heterogeneidad estructural y empleo. Santiago de Chile: *Revista de la CEPAL*, número extraordinário, 1998.
- ROSTOW, W. – A decolagem para o desenvolvimento auto-sustentado. In: AGARWALA, A. & SINGH, S. (orgs.) – *A Economia do Subdesenvolvimento*. São Paulo: Forense, 1969 (original de 1958).
- SABÓIA, J. & CARVALHO, P.G. – Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e análise empírica. Brasília: *Texto para Discussão* n.504, IPEA, 1997.
- SANTOS, A.L. & POCHMANN, M. – O custo do trabalho e a competitividade internacional. In: OLIVEIRA, C.A.B. & MATTOSO, J. (orgs.) – *Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Scritta, 1996.
- SÃO PAULO, Governo do Estado – *Identificação e Caracterização de Agrupamentos Industriais como Subsídio à Política de Desenvolvimento Regional*. São Paulo: Governo do Estado, Secretaria do Interior, Coordenadoria de Ação Regional, 1981.
- SEDLACEK, G. & BARROS, R.P. – *Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: uma coletânea*. Rio de Janeiro: IPEA / INPES, 1989.
- SILVA, S. – *Expansão Cafeeira e Origens da Indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1976.
- SINGER, P. – Desenvolvimento e repartição da renda no Brasil. In: TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (orgs.) – *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- SOUZA, P.R. – *Emprego, Salário e Pobreza*. São Paulo: Hucitec-Funcamp, 1980a.
- SOUZA, P.R. – *A Determinação dos Salários e do Emprego nas Economias Atrasadas*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1980b.
- STEINDL, J. – *Maturnidade e Estagnação do Capitalismo Americano*. São Paulo: Abril Cultural, Os Economistas, 1983 (original de 1952).
- SUNKEL, O. (org.) – *El Desarrollo desde Dentro: un enfoque neoestruturalista para la América Latina*. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 1991.
- SUZIGAN, W. – *Indústria Brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- TAVARES, M.C. – *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*. Rio de Janeiro: Tese de Doutorado, I.E.I. UFRJ, 1974.
- TAVARES, M.C. – *Ciclo e Crise: o movimento recente da economia brasileira*. Rio de Janeiro: Tese de Livre Docência, I.E.I. UFRJ, 1978.
- TAVARES, M.C. – Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In TAVARES, M.C. – *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979 (original de 1963).

- TAVARES, M.C. – Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos. Rio de Janeiro: *Texto para Discussão* n.94, I.E.I. UFRJ, 1986.
- TAVARES, M. C. – Tendências de globalização, crise do Estado Nacional e seus impactos sobre o Brasil. São Paulo: *Cadernos Ange*, nº 6, 1993.
- TAVARES, M.C. & SOUZA, P.R. – Emprego e salários na indústria: o caso brasileiro. Rio de Janeiro: *R.E.P.*, v. 1, n. 1, 1981.
- TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. – *Desajuste Global e Modernização Conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (orgs.) – *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- TEIXEIRA, A. – *O Ajuste Impossível: um estudo sobre a desestruturação da ordem econômica mundial e seu impacto sobre o Brasil*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1993.
- THÉRET, B. & BRAGA, J.C. (orgs.) – *Regulação Econômica e Globalização*. Campinas: I.E. Unicamp, 1998.
- TOLIPAN, R. & TINELLI, A.C. (orgs.) – *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- VÉLEZ, C.E. – *Gasto Social y Desigualdad: logros y extravíos*. Colômbia: Depto Nacional de Planeación, 1996.
- VERCELLI, A – *Methodological Foundations of Macroeconomics: Keynes and Lucas*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- WOOD, A – *Uma Teoria de Lucros*. São Paulo: Paz e Terra, 1980.

APÊNDICE

Tabela 1: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1985.

Tabela 2: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1990.

Tabela 3: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1991.

Tabela 4: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1992.

Tabela 5: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1993.

Tabela 6: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1994.

Tabela 7: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1995.

Tabela 8: Indicadores Setoriais para a Distribuição Funcional da Renda – Brasil, 1996.

CAVALCANTI, J.E. – Distribuição setorial da renda: seus efeitos de indução na economia brasileira. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v. 27, n. 1, 1997.

CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) – *Transformación Productiva com Equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de America Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: Publicación de la Naciones Unidas, 1990.

CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) – *Equidad y Transformación Productiva: un enfoque integrado*. Santiago de Chile: Publicación de la Naciones Unidas, 1992.

CHESNAY, F. – *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996 (original de 1994).

CHECCHI, D. – *La Disegualianza: istruzione e mercato del lavoro*. Bari: Editori Laterza, 1997.

COMIN, A. – O crescimento das fusões e aquisições no Brasil e no mundo. Campinas: *Leituras de Economia Política*, I.E. Unicamp, n.3, 1996.

CONSIDERA, C. – Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v. 10 (1), 1980.

COSTANZI, R. – Impactos da abertura comercial sobre a indústria. São Paulo: *Informações FIFE*, fev. 1998.

COUTINHO, L. – Notas sobre a natureza da globalização. Campinas: *Economia e Sociedade*, I.E. Unicamp, n.4, 1995.

COUTINHO, L. & BELLUZZO, L. G. – Política econômica, inflexões e crise: 1974-1981. In: BELLUZZO, L.G.M. & COUTINHO, R. (orgs.) – *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, v. 1, 1982.

COUTINHO, L. & FERRAZ, L. (orgs.) – *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. São Paulo: Papius, 1995.

COUTINHO, M. – *Distribuição de Renda e Mobilidade Social no Brasil*. Campinas: Tese de Doutorado, I.E. Unicamp, 1984.

CRUZ, P. R. D. – *Dívida Externa e Política Econômica: a experiência brasileira nos anos setenta*. São Paulo: Brasiliense, 1984.

CRUZ, P. R. D. – Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira. Campinas: *Economia e Sociedade* n. 3, I.E. Unicamp, 1994.

DAVIDSON, P. – The demand and supply of securities and economic growth and its implications for the Kaldor-Pasinetti versus Samuelson-Modigliani controversy. In: PANICO, C. & SALVADORI, N. – *Post Keynesian Theory of Growth and Distribution*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

DAVIDSON, P. & KREGEL, J. – *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution: functional, personal, international*. Aldershot: Edward Elgar, 1989.

DEVLIN, R.; DAVIS, R. & GRIFFITH-JONES, S. – Crescimento dos fluxos de capital e desenvolvimento: uma visão geral das questões de política econômica. Rio de Janeiro: *P.P.E.*, v.24, n.3, 1994.

DOBB, M. – *Os Salários*. São Paulo: Cultrix, 1966 (original de 1955).

EICHNER, A – *Toward a New Economics*. M.E. Sharpe, 1985.

ELFRING, T. – *Service sectors employment in advanced economies*. Aldershot: Avebury, 1998.

FEIJÓ, C. – Decisões empresariais numa economia monetária de produção: notas para uma teoria pós-keynesiana da firma. Rio de Janeiro: *R.E.P.* n. 49, vol 13 (1), 1993.

Tabela 1 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE						TOTAL 3
	06 SIDERURGIA	06 METALÚRGIA N FERROSOS	07 OUTROS METALÚRGICOS	08 MÁQUINAS E TRATORES	12 AUTOM.,ÔNIBUS E CAMINHÕES	13 PEÇAS E OUTROS VEÍCULOS	
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,001	0,012	0,010	0,002	0,005	0,032
ao valor da produção(1)	0,030	0,011	0,020	0,027	0,013	0,020	0,121
ao valor adicionado(2)	0,012	0,007	0,016	0,025	0,005	0,015	0,081
ao total de remunerações(3)	0,010	0,004	0,022	0,033	0,008	0,018	0,095
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,018	0,008	0,011	0,021	0,004	0,018	0,077
Bloco 2: Indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado							
do valor adicionado							
proxy para produtividade média do trabalho							
variação anual da produtividade do trabalho							
proxy para relação custos / remunerações	12,255	9,443	2,928	2,210	8,363	3,907	4,458
variação anual da relação custos / remunerações							
proxy para mark-up médio	1,152	1,288	1,201	1,294	1,077	1,282	1,213
variação anual do mark-up							
Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,332	0,245	0,559	0,514	0,639	0,420	0,463
variação anual da relação remunerações / valor adicionado							
dos salários no total de remunerações	0,807	0,835	0,882	0,846	0,834	0,844	0,848
dos salários no valor adicionado	0,268	0,204	0,493	0,435	0,533	0,354	0,393
do EOB no valor adicionado	0,756	0,761	0,433	0,477	0,389	0,590	0,551
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	0,963	1,000	1,000	1,000	0,963
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,756	0,761	0,413	0,477	0,389	0,590	0,547
variação anual da relação EOB / valor adicionado							
proxy para relação lucros / remunerações	2,281	3,110	0,738	0,927	0,609	1,407	1,182
variação anual da relação lucros / remunerações							

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1985.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Informações Setoriais, ano 1985

Tabela 1 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÊUTICO, DA BORRACHA E PLÁSTICO							COMPLEXO TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS			
	16	17	18	19	20	21	TOTAL 7	22	23	24	TOTAL 8
SETORES	INDÚSTRIA DA BORRACHA	ELEMENTOS QUÍMICOS	REFINO DO PETRÓLEO	QUÍMICOS DIVERSOS	FARMACÊUTICA E VETERINÁRIA	ARTIGOS PLÁSTICOS		INDÚSTRIA TÊXTIL	ARTIGOS DO VESTUÁRIO	FABRICAÇÃO DE CALÇADOS	
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica											
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>											
ao pessoal ocupado	0,001	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,018	0,007	0,028	0,007	0,042
ao valor de produção(1)	0,007	0,013	0,054	0,017	0,008	0,008	0,108	0,028	0,014	0,008	0,048
ao valor adicionado(2)	0,005	0,009	0,020	0,012	0,008	0,008	0,060	0,018	0,013	0,006	0,037
ao total de remunerações(3)	0,004	0,006	0,013	0,011	0,006	0,005	0,048	0,013	0,009	0,008	0,030
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,005	0,012	0,026	0,014	0,008	0,008	0,074	0,022	0,012	0,006	0,040
Bloco 2: Indicadores de evolução anual											
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>											
do pessoal ocupado											
do valor adicionado											
proxy para produtividade média do trabalho											
variação anual da produtividade do trabalho											
proxy para relação custos / remunerações	5,389	7,715	17,248	5,210	4,838	4,652	8,918	6,752	4,808	3,700	6,320
variação anual da relação custos / remunerações											
proxy para mark-up médio	1,262	1,355	1,158	1,291	1,389	1,358	1,237	1,320	1,476	1,248	1,348
variação anual do mark-up											
Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda											
<i>participação relativa:</i>											
das remunerações no valor adicionado	0,374	0,244	0,258	0,356	0,301	0,332	0,298	0,288	0,273	0,461	0,312
variação anual da relação remunerações / valor adicionado											
dos salários no total de remunerações	0,843	0,851	0,751	0,874	0,846	0,845	0,825	0,846	0,873	0,857	0,857
dos salários no valor adicionado	0,315	0,208	0,193	0,312	0,254	0,280	0,246	0,243	0,238	0,395	0,268
do EOB no valor adicionado	0,830	0,753	0,737	0,838	0,895	0,882	0,897	0,711	0,724	0,543	0,687
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	1,000	0,982	1,000	0,998	0,998	0,753	0,952	0,902
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,830	0,753	0,737	0,838	0,882	0,882	0,896	0,710	0,645	0,517	0,819
variação anual da relação EOB / valor adicionado											
proxy para relação lucros / remunerações	1,684	3,080	2,861	1,784	2,270	1,995	2,331	2,469	1,998	1,120	1,982
variação anual da relação lucros / remunerações											

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados de MIP 1985.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (cor

Tabela 1 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	10		11		12	
	COMPLEXO INDUSTRIAL DIVERSO		COMPLEXO INDUSTRIAL DE UTIL. PÚBLICA		COMPLEXO DA CONSTRUÇÃO CIVIL	
SETORES	32	TOTAL 10	33	TOTAL 11	34	TOTAL 12
	INDÚSTRIAS DIVERSAS		S.I.U.P.		CONSTRUÇÃO CIVIL	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica						
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>						
ao pessoal ocupado	0,005	0,005	0,006	0,006	0,066	0,066
ao valor da produção(1)	0,007	0,007	0,020	0,020	0,070	0,070
ao valor adicionado(2)	0,007	0,007	0,019	0,019	0,058	0,058
ao total de remunerações(3)	0,006	0,006	0,020	0,020	0,051	0,051
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,008	0,008	0,020	0,020	0,055	0,055
Bloco 2: indicadores de evolução anual						
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>						
do pessoal ocupado						
do valor adicionado						
proxy para produtividade média do trabalho						
variação anual da produtividade do trabalho						
proxy para relação custos / remunerações	3,252	3,252	2,680	2,680	4,257	4,257
variação anual da relação custos / remunerações						
proxy para mark-up médio	1,457	1,457	1,398	1,398	1,358	1,358
variação anual do mark-up						
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda						
<i>participação relativa:</i>						
das remunerações no valor adicionado	0,340	0,340	0,406	0,406	0,346	0,346
variação anual da relação remunerações / valor adicionado						
dos salários no total de remunerações	0,845	0,845	0,888	0,888	0,880	0,880
dos salários no valor adicionado	0,287	0,287	0,352	0,352	0,308	0,308
do EOB no valor adicionado	0,880	0,880	0,593	0,593	0,643	0,643
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total de EOB	0,946	0,946	1,000	1,000	0,848	0,848
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,643	0,643	0,593	0,593	0,546	0,546
variação anual da relação EOB / valor adicionado						
proxy para relação lucros / remunerações	1,892	1,892	1,462	1,462	1,578	1,578
variação anual da relação lucros / remunerações						

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1985.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 1 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	16		16		17		TOTAL MIP 1985	
	COMPLEXO DE SERVIÇOS PESSOAIS		COMPLEXO DE SERVIÇOS SOCIAIS		COMPLEXO DE SERVIÇOS DIVERSOS			
SETORES	39 SERV. PREST. À FAMÍLIA	TOTAL 16	42 ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	TOTAL 16	41 ALUGUEL DE IMÓVEIS	43 SERV. PRIV. À MERCANTIS	TOTAL 17	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>pese do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,091	0,091	0,100	0,100	0,004	0,073	0,077	1,000
ao valor da produção(1)	0,047	0,047	0,071	0,071	0,020	0,005	0,025	1,000
ao valor adicionado(2)	0,044	0,044	0,098	0,098	0,035	0,008	0,044	1,000
ao total de remunerações(3)	0,052	0,052	0,248	0,248	0,007	0,021	0,028	1,000
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,024	0,024			0,057		0,057	1,000
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado								
do valor adicionado								
proxy para produtividade média do trabalho								
variação anual da produtividade do trabalho								
proxy para relação custos / remunerações	2,557	2,557	0,498	0,498	2,510	0,134	0,697	2,862
variação anual da relação custos / remunerações								
proxy para mark-up médio	1,320	1,320	1,000	1,000	4,583	1,007	2,781	1,420
variação anual do mark-up								
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,488	0,488	1,000	1,000	0,074	0,992	0,251	0,394
variação anual da relação remunerações / valor adicionado								
dos salários no total de remunerações	0,920	0,920	0,718	0,718	0,979	0,992	0,989	0,828
dos salários no valor adicionado	0,430	0,430	0,718	0,718	0,072	0,984	0,248	0,327
do EOB no valor adicionado	0,518	0,518			0,824	0,008	0,747	0,612
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,602	0,602			1,000	1,000	1,000	0,933
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,311	0,311			0,924	0,008	0,747	0,571
variação anual da relação EOB / valor adicionado								
proxy para relação lucros / remunerações	0,664	0,664			12,544	0,008	2,980	1,449
variação anual da relação lucros / remunerações								

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1985.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 2 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE						TOTAL 3
	06 SIDERURGIA	06 METALÚRGIA NÃO FERROSOS	07 OUTROS METALÚRGICOS	08 MÁQUINAS E TRATORES	12 AUTOM., ÔNIBUS E CAMINHÕES	13 PEÇAS E OUTROS VEÍCULOS	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,001	0,012	0,009	0,002	0,005	0,031
ao valor de produção(1)	0,021	0,009	0,018	0,023	0,012	0,018	0,099
ao valor adicionado(2)	0,008	0,005	0,012	0,020	0,005	0,010	0,060
ao total de remunerações(3)	0,004	0,002	0,019	0,019	0,004	0,011	0,080
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,012	0,007	0,008	0,023	0,008	0,028	0,080
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado (*)	0,071	0,070	0,089	-0,004	0,086	0,088	0,069
do valor adicionado	34,286	28,592	9,898	22,692	33,370	17,190	18,634
proxy para produtividade média do trabalho							
variação anual da produtividade do trabalho							
proxy para relação custos / remunerações	16,709	13,518	2,656	2,731	9,556	4,270	4,880
variação anual da relação custos / remunerações (*)	0,363	0,431	-0,093	0,236	0,502	0,093	0,095
proxy para mark-up médio	1,182	1,248	1,124	1,351	1,168	1,189	1,210
variação anual do mark-up (*)	0,028	-0,037	-0,064	0,044	0,085	-0,073	-0,002
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,237	0,218	0,688	0,433	0,361	0,501	0,447
variação anual da relação remunerações / valor adicionado (*)	-0,285	-0,111	0,231	-0,158	-0,435	0,194	-0,034
dos salários no total de remunerações	0,854	0,884	0,893	0,882	0,895	0,885	0,884
dos salários no valor adicionado	0,202	0,192	0,615	0,382	0,319	0,444	0,366
do EOB no valor adicionado	0,705	0,734	0,298	0,533	0,582	1,221	0,635
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	0,888	1,000	1,000	1,000	0,990
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,705	0,734	0,237	0,533	0,582	1,221	0,629
variação anual da relação EOB / valor adicionado (*)	-0,067	-0,035	-0,428	0,118	0,497	1,098	0,150
proxy para relação lucros / remunerações	2,975	3,375	0,344	1,231	1,613	2,436	1,407
variação anual da relação lucros / remunerações (*)	0,305	0,085	-0,534	0,328	1,650	0,732	0,190

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1990.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; Inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 2 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÉUTICO, DA BORRACHA E PLÁSTICO							COMPLEXO TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS			
	16	17	18	19	20	21	TOTAL 7	22	23	24	TOTAL 8
SETORES	INDÚSTRIA DA BORRACHA	ELEMENTOS QUÍMICOS	REFINO DO PETRÓLEO	QUÍMICOS DIVERSOS	FARMACÉUTICA E VETERINÁRIA	ARTIGOS PLÁSTICOS		INDÚSTRIA TÊXTIL	ARTIGOS DO VESTUÁRIO	FABRICAÇÃO DE CALÇADOS	
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica											
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>											
ao pessoal ocupado	0,001	0,002	0,001	0,003	0,002	0,003	0,013	0,007	0,029	0,007	0,043
ao valor da produção(1)	0,008	0,011	0,043	0,015	0,006	0,008	0,092	0,022	0,012	0,007	0,041
ao valor adicionado(2)	0,004	0,007	0,024	0,011	0,006	0,007	0,058	0,013	0,009	0,004	0,026
ao total de remunerações(3)	0,002	0,004	0,008	0,009	0,004	0,005	0,033	0,008	0,008	0,006	0,021
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,006	0,010	0,043	0,013	0,009	0,009	0,088	0,020	0,004	0,002	0,027
Bloco 2: Indicadores de evolução anual											
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>											
do pessoal ocupado (*)	0,122	0,119	-0,034	0,120	0,013	0,239	0,109	0,033	0,120	0,116	0,104
do valor adicionado	25,896	53,243	153,081	25,060	37,326	19,036	43,348	13,887	2,707	5,083	4,902
proxy para produtividade média do trabalho											
variação anual da produtividade do trabalho	7,243	7,136	17,236	4,557	5,807	3,685	8,019	8,054	3,981	3,714	5,405
proxy para relação custos / remunerações	0,344	-0,075	-0,001	-0,125	0,200	-0,212	-0,101	0,193	-0,136	0,004	0,016
variação anual da relação custos / remunerações (*)	1,299	1,315	1,339	1,276	1,383	1,394	1,329	1,311	1,327	1,102	1,274
proxy para mark-up médio	0,008	-0,029	0,158	-0,011	-0,011	0,028	0,074	-0,007	-0,100	-0,117	-0,065
variação anual do mark-up (*)	Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda										
<i>participação relativa:</i>											
das remunerações no valor adicionado	0,311	0,280	0,139	0,396	0,277	0,352	0,252	0,262	0,380	0,676	0,363
variação anual da relação remunerações / valor adicionado (*)	-0,169	0,147	-0,459	0,107	-0,077	0,061	-0,156	-0,058	0,394	-0,465	0,161
dos salários no total de remunerações	0,888	0,894	0,785	0,896	0,891	0,879	0,866	0,880	0,905	0,885	0,890
dos salários no valor adicionado	0,278	0,251	0,109	0,353	0,247	0,310	0,218	0,231	0,344	0,598	0,323
do EOB no valor adicionado	0,647	0,681	0,821	0,567	0,688	0,614	0,710	0,717	0,685	0,324	0,618
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,998	0,376	0,952	0,788
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,647	0,681	0,821	0,567	0,688	0,614	0,710	0,716	0,220	0,309	0,484
variação anual da relação EOB / valor adicionado (*)	0,026	-0,095	0,114	-0,109	0,009	-0,072	0,021	0,008	-0,598	-0,403	-0,218
proxy para relação lucros / remunerações	2,080	2,429	5,897	1,437	2,481	1,745	2,815	2,730	0,579	0,457	1,336
variação anual da relação lucros / remunerações (*)	0,235	-0,211	1,061	-0,195	0,093	-0,125	0,208	0,105	-0,710	-0,592	-0,326

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados de MIP 1990.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (cor

Tabela 2 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	10		11		12	
	COMPLEXO INDUSTRIAL DIVERSO		COMPLEXO INDUSTRIAL DE UTIL. PÚBLICA		COMPLEXO DA CONSTRUÇÃO CIVIL	
SETORES	32	TOTAL 10	33	TOTAL 11	34	TOTAL 12
	INDÚSTRIAS DIVERSAS		S.I.U.P.		CONSTRUÇÃO CIVIL	
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica peso do setor na estrutura econômica, em relação:						
ao pessoal ocupado	0,005	0,005	0,008	0,008	0,067	0,067
ao valor da produção(1)	0,008	0,008	0,025	0,025	0,076	0,076
ao valor adicionado(2)	0,008	0,008	0,023	0,023	0,066	0,066
ao total de remunerações(3)	0,004	0,004	0,027	0,027	0,039	0,039
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,008	0,008	0,021	0,021	0,083	0,083
Bloco 2: Indicadores de evolução anual taxas reais de crescimento ao ano:						
do pessoal ocupado (*)	0,073	0,073	0,050	0,060	0,115	0,115
do valor adicionado						
proxy para produtividade média do trabalho	11,453	11,453	43,281	43,281	14,914	14,914
variação anual da produtividade do trabalho						
proxy para relação custos / remunerações	3,211	3,211	2,047	2,047	4,582	4,582
variação anual da relação custos / remunerações (*)	-0,013	-0,013	-0,236	-0,236	0,076	0,076
proxy para mark-up médio	1,495	1,495	1,282	1,282	1,498	1,498
variação anual do mark-up (*)	0,026	0,026	-0,083	-0,083	0,102	0,102
Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda participação relativa:						
das remunerações no valor adicionado	0,324	0,324	0,538	0,538	0,265	0,265
variação anual da relação remunerações / valor adicionado (*)	-0,046	-0,046	0,326	0,326	-0,236	-0,236
dos salários no total de remunerações	0,894	0,894	0,854	0,854	0,903	0,903
dos salários no valor adicionado	0,291	0,290	0,459	0,459	0,239	0,239
do EOB no valor adicionado	0,647	0,647	0,429	0,429	0,706	0,706
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,948	0,948	1,000	1,000	0,837	0,837
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,613	0,613	0,429	0,429	0,591	0,591
variação anual da relação EOB / valor adicionado (*)	-0,047	-0,047	-0,277	-0,277	0,082	0,082
proxy para relação lucros / remunerações	1,891	1,891	0,797	0,797	2,233	2,233
variação anual da relação lucros / remunerações (*)	-0,001	-0,001	-0,455	-0,455	0,416	0,416

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1990.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 2 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	16		16		17		TOTAL MIP 1990	
	COMPLEXO DE SERVIÇOS PESSOAIS		COMPLEXO DE SERVIÇOS SOCIAIS		COMPLEXO DE SERVIÇOS DIVERSOS			
SETORES	39 SERV. PREST. À FAMÍLIA	TOTAL 16	42 ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	TOTAL 16	41 ALUGUEL DE IMÓVEIS	43 SERV. PRIV. N MERCANTIS	TOTAL 17	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,128	0,128	0,098	0,098	0,005	0,070	0,076	1,000
ao valor da produção(1)	0,057	0,057	0,113	0,113	0,032	0,008	0,037	1,000
ao valor adicionado(2)	0,058	0,058	0,159	0,159	0,085	0,010	0,095	1,000
ao total de remunerações(3)	0,066	0,066	0,350	0,350	0,006	0,022	0,028	1,000
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,015	0,015			0,110		0,110	1,000
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado (*)	0,532	0,532	0,061	0,061	0,445	0,050	0,071	0,060
do valor adicionado								
proxy para produtividade média do trabalho	6,001	6,001	18,062	18,062	281,047	1,838	20,135	10,409
variação anual da produtividade do trabalho								
proxy para relação custos / remunerações	1,728	1,728	0,363	0,363	2,353	0,090	0,566	2,037
variação anual da relação custos / remunerações (*)	-0,324	-0,324	-0,266	-0,266	-0,063	-0,259	-0,189	-0,235
proxy para mark-up médio	1,345	1,345	1,006	1,006	7,045	1,027	3,695	1,402
variação anual do mark-up (*)	0,019	0,019			0,537	0,018	0,338	-0,013
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,515	0,515	0,989	0,989	0,047	0,972	0,192	0,450
variação anual da relação remunerações / valor adicionado (*)	0,102	0,102	-0,011	-0,011	-0,362	-0,020	-0,236	0,143
dos salários no total de remunerações	0,898	0,898	0,642	0,642	0,929	0,945	0,942	0,802
dos salários no valor adicionado	0,463	0,463	0,634	0,634	0,044	0,918	0,180	0,361
do EOB no valor adicionado	0,453	0,453			0,950	0,019	0,604	0,538
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,274	0,274			0,991	1,000	0,991	0,872
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,124	0,124			0,941	0,019	0,797	0,469
variação anual da relação EOB / valor adicionado (*)	-0,600	-0,600			0,019	1,321	0,067	-0,178
proxy para relação lucros / remunerações	0,241	0,241			20,021	0,018	4,180	1,042
variação anual da relação lucros / remunerações (*)	-0,637	-0,637			0,596	1,369	0,596	-0,281

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1990.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - Ci; Inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 3 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estado da D

COMPLEXOS	COMPLEXO METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE						TOTAL
	05 SIDERURGIA	06 METALÚRGIA N FERROSOS	07 OUTROS METALÚRGICOS	08 MÁQUINAS E TRATORES	12 AUTOM.,ÔNIBUS E CAMINHÕES	13 PEÇAS E OUTROS VEÍCULOS	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,001	0,011	0,008	0,002	0,004	0,028
ao valor da produção(1)	0,021	0,009	0,018	0,019	0,012	0,014	0,093
ao valor adicionado(2)	0,009	0,005	0,013	0,017	0,006	0,009	0,058
ao total de remunerações(3)	0,005	0,002	0,019	0,018	0,004	0,011	0,080
ao EOB exclusiva rendimentos de autônomos(4)	0,013	0,007	0,008	0,018	0,008	0,027	0,080
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,073	-0,067	-0,066	-0,130	-0,110	-0,110	-0,094
do valor adicionado	0,010	0,014	-0,009	-0,071	0,171	-0,031	-0,012
proxy para produtividade média do trabalho	37,332	28,905	10,493	24,236	43,868	18,707	20,316
variação anual da produtividade do trabalho	0,089	0,087	0,080	0,068	0,315	0,068	0,090
proxy para relação custos / remunerações	13,621	12,505	2,602	2,404	8,799	3,853	4,536
variação anual da relação custos / remunerações	-0,185	-0,075	-0,020	-0,119	-0,079	-0,144	-0,070
proxy para mark-up médio	1,212	1,281	1,170	1,368	1,229	1,175	1,236
variação anual do mark-up	0,028	0,027	0,041	0,011	0,053	-0,011	0,021
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,244	0,208	0,620	0,445	0,308	0,551	0,434
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,028	-0,043	-0,099	0,028	-0,147	0,098	-0,029
dos salários no total de remunerações	0,669	0,828	0,842	0,823	0,827	0,826	0,816
dos salários no valor adicionado	0,163	0,172	0,522	0,367	0,255	0,455	0,354
do EOB no valor adicionado	0,709	0,750	0,346	0,532	0,649	1,557	0,700
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	0,900	1,000	1,000	1,000	0,989
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no valor adicionado	0,709	0,750	0,311	0,532	0,649	1,557	0,693
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,005	0,022	0,315	-0,003	0,114	0,275	0,102
proxy para relação lucros / remunerações	2,909	3,802	0,502	1,194	2,107	2,827	1,597
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,022	0,067	0,480	-0,030	0,306	0,161	0,135

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1991.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 3 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÉUTICO, DA BORRACHA E PLÁSTICO							COMPLEXO TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS			
	16	17	18	19	20	21	TOTAL 7	22	23	24	TOTAL 8
SETORES	INDÚSTRIA DA BORRACHA	ELEMENTOS QUÍMICOS	REFINO DO PETRÓLEO	QUÍMICOS DIVERSOS	FARMACÉUTICA E VETERINÁRIA	ARTIGOS PLÁSTICOS		INDÚSTRIA TÊXTIL	ARTIGOS DO VESTUÁRIO	FABRICAÇÃO DE CALÇADOS	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica											
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>											
ao pessoal ocupado	0,001	0,002	0,001	0,003	0,002	0,003	0,013	0,006	0,027	0,007	0,040
ao valor da produção(1)	0,006	0,012	0,040	0,018	0,008	0,008	0,090	0,020	0,010	0,006	0,035
ao valor adicionado(2)	0,003	0,008	0,020	0,011	0,005	0,006	0,054	0,011	0,007	0,004	0,021
ao total de remunerações(3)	0,003	0,005	0,008	0,010	0,004	0,005	0,035	0,008	0,007	0,005	0,020
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,004	0,012	0,031	0,013	0,006	0,007	0,074	0,014	0,001	0,003	0,019
Bloco 2: indicadores de evolução anual											
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>											
do pessoal ocupado	-0,051	0,001	-0,065	0,001	0,016	-0,051	-0,023	-0,061	-0,062	-0,062	-0,062
do valor adicionado	0,008	0,091	0,056	0,086	0,051	-0,010	0,056	-0,046	-0,128	-0,073	-0,079
proxy para produtividade média do trabalho	27,468	58,030	172,881	27,176	38,818	19,884	46,839	14,111	2,617	6,001	4,814
variação anual de produtividade do trabalho	0,082	0,090	0,129	0,084	0,036	0,043	0,081	0,016	-0,070	-0,012	-0,018
proxy para relação custos / remunerações	6,858	7,270	16,120	4,337	5,572	3,997	7,727	7,786	3,883	3,718	5,385
variação anual de relação custos / remunerações	-0,053	0,019	-0,065	-0,048	-0,040	0,090	-0,036	-0,036	-0,025	0,001	-0,004
proxy para mark-up médio	1,278	1,377	1,286	1,300	1,271	1,363	1,306	1,254	1,287	1,149	1,243
variação anual do mark-up	0,007	0,047	-0,038	0,018	-0,081	-0,022	-0,017	-0,043	-0,021	0,043	-0,025
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda											
<i>participação relativa:</i>											
das remunerações no valor adicionado	0,314	0,243	0,168	0,385	0,359	0,356	0,272	0,310	0,417	0,588	0,392
variação anual de relação remunerações / valor adicionado	0,010	-0,134	0,209	-0,026	0,296	0,009	0,081	0,181	0,096	-0,130	0,081
dos salários no total de remunerações	0,831	0,845	0,725	0,848	0,834	0,819	0,812	0,816	0,856	0,829	0,834
dos salários no valor adicionado	0,261	0,205	0,122	0,325	0,300	0,291	0,221	0,263	0,357	0,487	0,327
do EOB no valor adicionado	0,648	0,725	0,790	0,583	0,604	0,616	0,691	0,682	0,561	0,449	0,600
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,997	0,168	0,977	0,744
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,648	0,725	0,790	0,583	0,604	0,615	0,691	0,681	0,087	0,439	0,446
variação anual de relação EOB / valor adicionado	0,003	0,086	-0,038	0,028	-0,121	0,000	-0,026	-0,049	-0,606	0,423	-0,079
proxy para relação lucros / remunerações	2,064	2,988	4,692	1,516	1,683	1,731	2,537	2,197	0,208	0,747	1,138
variação anual de relação lucros / remunerações	-0,007	0,229	-0,204	0,065	-0,322	-0,008	-0,089	-0,196	-0,640	0,635	-0,148

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados de MIP 1991.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; Inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações Inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (cor

Tabela 3 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	10		11		12	
	COMPLEXO INDUSTRIAL DIVERSO		COMPLEXO INDUSTRIAL DE UTL. PÚBLICA		COMPLEXO DA CONSTRUÇÃO CIVIL	
SETORES	32	TOTAL 10	33	TOTAL 11	34	TOTAL 12
	INDÚSTRIAS DIVERSAS		S.I.U.P.		CONSTRUÇÃO CIVIL	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica						
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>						
ao pessoal ocupado	0,005	0,005	0,005	0,005	0,062	0,062
ao valor da produção(1)	0,006	0,006	0,029	0,029	0,072	0,072
ao valor adicionado(2)	0,006	0,006	0,023	0,023	0,063	0,063
ao total de remunerações(3)	0,005	0,005	0,028	0,028	0,037	0,037
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,007	0,007	0,020	0,020	0,077	0,077
Bloco 2: indicadores de evolução anual						
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>						
do pessoal ocupado	0,033	0,030	-0,053	-0,053	-0,065	-0,066
do valor adicionado	0,026	0,026	0,076	0,076	-0,012	-0,012
proxy para produtividade média do trabalho	11,402	11,402	49,184	49,184	15,756	15,756
variação anual da produtividade do trabalho	-0,005	-0,005	0,136	0,136	0,056	0,056
proxy para relação custos / remunerações	2,992	2,992	2,581	2,581	4,557	4,557
variação anual da relação custos / remunerações	-0,068	-0,068	0,261	0,261	-0,005	-0,005
proxy para mark-up médio	1,500	1,500	1,251	1,251	1,549	1,549
variação anual do mark-up	0,004	0,004	-0,024	-0,024	0,034	0,034
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda						
<i>participação relativa:</i>						
das remunerações no valor adicionado	0,334	0,334	0,527	0,527	0,247	0,247
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,029	0,029	-0,021	-0,021	-0,067	-0,067
dos salários no total de remunerações	0,841	0,841	0,798	0,798	0,853	0,853
dos salários no valor adicionado	0,281	0,281	0,420	0,420	0,211	0,211
do EOB no valor adicionado	0,641	0,641	0,444	0,444	0,731	0,731
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,933	0,933	1,000	1,000	0,836	0,836
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,598	0,598	0,444	0,444	0,611	0,611
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,024	-0,024	0,035	0,035	0,034	0,034
proxy para relação lucros / remunerações	1,793	1,793	0,843	0,843	2,475	2,475
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,051	-0,051	0,057	0,057	0,108	0,108

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1991.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 3 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	16		16		17			TOTAL MIP 1991
	COMPLEXO DE SERVIÇOS PESSOAIS		COMPLEXO DE SERVIÇOS SOCIAIS		COMPLEXO DE SERVIÇOS DIVERSOS			
SETORES	39	16	42	16	41	43	17	
	SERV. PREST. À FAMÍLIA	TOTAL	ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA	TOTAL	ALUGUEL DE IMÓVEIS	SERV. PRIV. À MERCANTIS	TOTAL	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,128	0,128	0,101	0,101	0,005	0,078	0,083	1,000
ao valor da produção(1)	0,059	0,059	0,104	0,104	0,084	0,008	0,070	1,000
ao valor adicionado(2)	0,081	0,081	0,136	0,136	0,113	0,010	0,124	1,000
ao total de remunerações(3)	0,071	0,071	0,319	0,319	0,005	0,024	0,029	1,000
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,021	0,021			0,220		0,220	1,000
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,009	0,009	0,048	0,048	-0,126	0,119	0,101	0,008
do valor adicionado	0,005	0,005	0,017	0,017	0,031	0,019	0,030	0,014
proxy para produtividade média do trabalho	5,978	5,978	17,518	17,518	308,108	1,875	18,835	10,473
variação anual da produtividade do trabalho	-0,004	-0,004	-0,030	-0,030	0,180	-0,069	-0,066	0,006
proxy para relação custos / remunerações	1,849	1,849	0,432	0,432	2,593	0,098	0,525	2,057
variação anual da relação custos / remunerações	-0,048	-0,048	0,188	0,188	0,102	-0,035	-0,072	0,010
proxy para mark-up médio	1,392	1,392	1,012	1,012	15,702	1,024	6,966	1,452
variação anual do mark-up	0,035	0,035			1,229	-0,002	0,885	0,036
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,491	0,491	0,983	0,983	0,019	0,974	0,999	0,420
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,048	-0,048	-0,008	-0,005	-0,805	0,002	-0,483	-0,068
dos salários no total de remunerações	0,844	0,844	0,821	0,821	0,900	0,925	0,921	0,788
dos salários no valor adicionado	0,414	0,414	0,811	0,811	0,017	0,901	0,891	0,323
do EOB no valor adicionado	0,485	0,485			0,979	0,020	0,998	0,573
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,385	0,385			0,995	1,000	0,995	0,877
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,177	0,177			0,874	0,020	0,894	0,802
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,424	0,424			0,035	0,042	0,121	0,070
proxy para relação lucros / remunerações	0,381	0,381			52,445	0,020	8,026	1,196
variação anual da relação lucros / remunerações	0,498	0,498			1,819	0,040	1,170	0,147

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1991.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 4 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo de D

COMPLEXOS	COMPLEXO METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE						TOTAL 3
	05 SIDERURGIA	06 METALÚRGIA E FERROSOS	07 OUTROS METALÚRGICOS	08 MÁQUINAS E TRATORES	12 AUTOM.,ÔNIBUS E CAMINHÕES	13 PEÇAS E OUTROS VEÍCULOS	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,001	0,010	0,007	0,001	0,004	0,028
ao valor da produção(1)	0,023	0,008	0,018	0,020	0,011	0,014	0,093
ao valor adicionado(2)	0,010	0,004	0,010	0,019	0,005	0,009	0,057
ao total de remunerações(3)	0,005	0,002	0,015	0,018	0,004	0,010	0,054
ao EOB exclusiva rendimentos de autônomos(4)	0,015	0,005	0,008	0,021	0,006	0,026	0,080
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,072	-0,145	-0,069	-0,042	-0,110	-0,109	-0,074
do valor adicionado	0,011	-0,054	-0,033	-0,035	-0,040	-0,021	-0,026
proxy para produtividade média do trabalho	40,885	31,900	10,894	24,431	47,343	20,583	21,359
variação anual da produtividade do trabalho	0,090	0,108	0,038	0,008	0,079	0,099	0,051
proxy para relação custos / remunerações	18,988	14,973	3,319	2,482	9,519	3,983	5,198
variação anual da relação custos / remunerações	0,247	0,197	0,276	0,024	0,082	0,085	0,146
proxy para mark-up médio	1,251	1,264	1,168	1,478	1,215	1,219	1,270
variação anual do mark-up	0,032	-0,013	-0,002	0,082	-0,011	0,038	0,028
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,181	0,192	0,579	0,377	0,308	0,479	0,374
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,258	-0,080	-0,065	-0,154	-0,008	-0,131	-0,138
dos salários no total de remunerações	0,651	0,842	0,855	0,837	0,842	0,842	0,827
dos salários no valor adicionado	0,118	0,181	0,495	0,315	0,258	0,403	0,310
do EOB no valor adicionado	0,777	0,768	0,387	0,801	0,852	1,828	0,766
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	0,894	1,000	1,000	1,000	0,991
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no valor adicionado	0,777	0,768	0,348	0,801	0,852	1,828	0,759
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,098	0,024	0,111	0,131	0,005	0,048	0,098
proxy para relação lucros / remunerações	4,288	4,010	0,597	1,588	2,130	3,402	2,029
variação anual da relação lucros / remunerações	0,474	0,113	0,188	0,337	0,011	0,203	0,271

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1992.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 4 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÊUTICO, DA BORRACHA E PLÁSTICO							COMPLEXO TÊXTIL, COURO E CALÇADOS			
	16	17	18	19	20	21	TOTAL 7	22	23	24	TOTAL 8
SETORES	INDÚSTRIA DA BORRACHA	ELEMENTOS QUÍMICOS	REFINO DO PETRÓLEO	QUÍMICOS DIVERSOS	FARMACÊUTICA E VETERINÁRIA	ARTIGOS PLÁSTICOS		INDÚSTRIA TÊXTIL	ARTIGOS DO VESTUÁRIO	FABRICAÇÃO DE CALÇADOS	
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica											
peso do setor na estrutura econômica, em relação:											
ao pessoal ocupado	0,001	0,001	0,001	0,003	0,002	0,003	0,012	0,006	0,025	0,007	0,038
ao valor de produção(1)	0,006	0,012	0,044	0,018	0,009	0,007	0,092	0,017	0,008	0,006	0,031
ao valor adicionado(2)	0,003	0,008	0,028	0,009	0,006	0,005	0,060	0,009	0,006	0,004	0,019
ao total de remunerações(3)	0,002	0,004	0,007	0,009	0,004	0,004	0,032	0,007	0,006	0,004	0,017
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,004	0,011	0,045	0,010	0,008	0,005	0,084	0,012	0,002	0,005	0,019
Bloco 2: Indicadores de evolução anual											
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>											
do pessoal ocupado	-0,045	-0,070	-0,065	-0,069	-0,068	-0,078	-0,059	-0,060	-0,048	-0,001	-0,042
do valor adicionado	-0,010	-0,097	0,005	-0,024	-0,067	-0,095	-0,032	-0,048	-0,067	0,047	-0,035
proxy para produtividade média do trabalho	28,489	96,313	185,678	28,488	36,315	19,506	48,168	14,290	2,468	5,245	4,849
variação anual da produtividade do trabalho	0,036	-0,030	0,074	0,048	-0,060	-0,018	0,028	0,013	-0,019	0,049	0,007
proxy para relação custos / remunerações	7,744	7,935	17,813	4,738	5,279	4,133	8,342	8,407	4,108	3,881	5,744
variação anual da relação custos / remunerações	0,129	0,091	0,105	0,092	-0,053	0,034	0,080	0,083	0,058	0,039	0,067
proxy para mark-up médio	1,298	1,416	1,484	1,257	1,436	1,324	1,396	1,248	1,315	1,275	1,270
variação anual do mark-up	0,014	0,026	0,137	-0,033	0,130	-0,029	0,089	-0,006	0,022	0,110	0,022
Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda											
<i>participação relativa:</i>											
das remunerações no valor adicionado	0,279	0,212	0,103	0,404	0,267	0,376	0,213	0,300	0,383	0,428	0,354
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,112	-0,126	-0,390	0,060	-0,258	0,058	-0,219	-0,031	-0,080	-0,272	-0,097
dos salários no total de remunerações	0,846	0,852	0,714	0,852	0,843	0,834	0,817	0,835	0,868	0,850	0,850
dos salários no valor adicionado	0,236	0,181	0,073	0,344	0,225	0,313	0,174	0,251	0,333	0,364	0,301
do EOB no valor adicionado	0,687	0,759	0,869	0,563	0,706	0,595	0,758	0,754	0,588	0,703	0,690
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,998	0,305	0,991	0,810
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,687	0,759	0,869	0,563	0,706	0,595	0,758	0,752	0,179	0,697	0,560
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,080	0,047	0,100	-0,033	0,168	-0,032	0,096	0,106	1,065	0,587	0,254
proxy para relação lucros / remunerações	2,464	3,580	8,458	1,396	2,640	1,583	3,563	2,505	0,468	1,628	1,579
variação anual da relação lucros / remunerações	0,194	0,199	0,803	-0,079	0,569	-0,085	0,405	0,140	1,245	1,179	0,368

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1992.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (cor

Tabela 4 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO							TOTAL
	26 INDÚSTRIA DO CAFÉ	26 BENEFICIAM. PROD. VEGETAIS	27 ABATE DE ANIMAIS	28 INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS	29 FABRICAÇÃO DE AÇÚCAR	30 FABRICAÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS	31 OUT. PRODUTOS ALIMENTARES	
SETORES								
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>pese do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,001	0,005	0,004	0,001	0,002	0,001	0,011	0,028
ao valor da produção(1)	0,004	0,015	0,014	0,008	0,005	0,010	0,020	0,074
ao valor adicionado(2)	0,001	0,009	0,004	0,002	0,002	0,004	0,011	0,033
ao total de remunerações(3)	0,001	0,005	0,004	0,002	0,002	0,001	0,011	0,027
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,002	0,011	0,004	0,002	0,002	0,007	0,011	0,039
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,003	0,001	0,041	0,040	0,041	-0,019	0,001	0,011
do valor adicionado	0,207	-0,008	0,029	0,031	-0,089	-0,053	-0,057	-0,023
proxy para produtividade média do trabalho	22,278	18,514	14,461	25,816	11,301	33,330	9,874	14,188
variação anual da produtividade do trabalho	0,203	-0,009	-0,011	-0,009	-0,125	-0,035	-0,058	-0,033
proxy para relação custos / remunerações	10,357	9,122	12,288	15,863	8,688	29,089	5,682	9,527
variação anual da relação custos / remunerações	-0,045	0,039	-0,045	-0,073	0,048	0,150	-0,036	0,003
proxy para mark-up médio	1,129	1,312	1,103	1,139	1,128	1,289	1,220	1,200
variação anual do mark-up	-0,041	0,035	-0,011	0,000	-0,025	0,089	0,033	0,019
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,405	0,241	0,423	0,299	0,448	0,111	0,404	0,322
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,256	-0,130	0,097	0,050	0,098	-0,350	-0,090	-0,077
dos salários no total de remunerações	0,860	0,842	0,856	0,839	0,839	0,839	0,842	0,845
dos salários no valor adicionado	0,348	0,203	0,362	0,251	0,374	0,093	0,341	0,272
do EOB no valor adicionado	0,954	0,726	0,511	0,642	0,501	0,848	0,559	0,850
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,991	0,994	0,985	1,000	1,000	1,000	0,988	0,993
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,945	0,721	0,504	0,642	0,501	0,848	0,552	0,845
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,257	0,083	-0,085	-0,011	-0,148	0,100	0,094	0,065
proxy para relação lucros / remunerações	2,334	2,999	1,190	2,147	1,125	7,610	1,365	2,005
variação anual da relação lucros / remunerações	0,001	0,222	-0,148	-0,059	-0,220	0,693	0,202	0,154

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1992.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 4 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	SERVIÇOS TOTAL	COMPLEXO DE SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS				TOTAL 13	COMPLEXO DE SERVIÇOS PRODUTIVOS		
		36	36	37	TOTAL 13		38	40	TOTAL 14
SETORES	SERVIÇOS TOTAL	COMÉRCIO	TRANSPORTES	COMUNICAÇÕES	TOTAL 13	INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	SERV. PREST. À EMPRESA	TOTAL 14	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica									
<i>pelo do setor na estrutura econômica, em relação:</i>									
ao pessoal ocupado	0,529	0,131	0,034	0,003	0,168	0,015	0,028	0,043	
ao valor da produção(1)	0,471	0,089	0,036	0,009	0,114	0,126	0,025	0,152	
ao valor adicionado(2)	0,625	0,075	0,030	0,013	0,116	0,206	0,034	0,240	
ao total de remunerações(3)	0,729	0,081	0,038	0,014	0,132	0,163	0,041	0,204	
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,521	0,042	0,019	0,013	0,074	0,251	0,028	0,278	
Bloco 2: indicadores de evolução anual									
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>									
do pessoal ocupado	0,016	0,009	-0,010	0,024	0,006	-0,061	0,071	0,022	
do valor adicionado	0,015	-0,034	0,028	0,052	-0,010	-0,047	0,072	-0,032	
proxy para produtividade média do trabalho	11,739	5,272	8,627	38,598	6,555	61,201	11,409	29,149	
variação anual da produtividade do trabalho	-0,001	-0,043	0,038	0,028	-0,016	0,015	0,001	-0,052	
proxy para relação custos / remunerações	0,791	1,599	2,288	0,690	1,700	0,388	0,703	0,435	
variação anual da relação custos / remunerações	0,000	0,131	0,122	-0,288	-0,095	-0,192	-0,119	-0,176	
proxy para mark-up médio	1,845	1,507	1,313	1,788	1,457	2,587	1,954	2,365	
variação anual do mark-up	0,041	-0,054	-0,030	0,164	-0,033	0,334	-0,112	0,232	
Bloco 3: indicadores de apropriação de renda									
<i>participação relativa:</i>									
das remunerações no valor adicionado	0,464	0,431	0,493	0,435	0,448	0,315	0,473	0,338	
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,053	0,049	0,022	-0,120	0,027	-0,259	0,207	-0,187	
dos salários no total de remunerações	0,777	0,851	0,851	0,808	0,846	0,844	0,839	0,843	
dos salários no valor adicionado	0,360	0,367	0,420	0,351	0,379	0,266	0,397	0,285	
do EOB no valor adicionado	0,525	0,580	0,530	0,554	0,552	0,671	0,508	0,647	
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,858	0,541	0,634	1,000	0,614	0,983	0,789	0,962	
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,450	0,303	0,336	0,554	0,339	0,659	0,406	0,623	
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,111	-0,042	0,097	0,140	0,035	0,216	-0,119	0,190	
proxy para relação lucros / remunerações	0,970	0,703	0,682	1,274	0,757	2,089	0,857	1,843	
variação anual da relação lucros / remunerações	0,174	-0,087	0,073	0,295	0,008	0,629	-0,270	0,463	

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1992.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 5 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da Distribuição Funcional da Renda - Brasil, 1993.

COMPLEXOS	1		INDÚSTRIA TOTAL	2			
	COMPLEXO AGROPECUÁRIO			COMPLEXO INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO METÁLICO			
SETORES	01	AGROPEC	INDÚSTRIA	02	03	04	TOTAL 2
	AGROPECUÁRIA	TOTAL	TOTAL	EXTRATIVA MINERAL	PETRÓLEO E GÁS	MINERAL NÃO METÁLICO	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,261	0,261	0,208	0,004	0,000	0,008	0,013
ao valor da produção(1)	0,059	0,059	0,454	0,005	0,004	0,013	0,023
ao valor adicionado(2)	0,058	0,058	0,318	0,004	0,005	0,009	0,018
ao total de remunerações(3)	0,031	0,031	0,235	0,004	0,002	0,007	0,012
ao EOB exclusiva rendimentos de autônomos(4)	0,085	0,085	0,380	0,004	0,007	0,012	0,024
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,005	-0,005	0,012	0,027	-0,095	-0,021	-0,008
do valor adicionado	-0,001	-0,001	0,075	0,017	0,015	0,058	0,036
proxy para produtividade média do trabalho	3,096	3,096	17,493	8,271	114,120	13,122	15,334
variação anual da produtividade do trabalho	0,004	0,004	0,063	-0,010	0,121	0,078	0,044
proxy para relação custos / remunerações	3,988	3,988	5,391	3,871	3,949	5,150	4,575
variação anual da relação custos / remunerações	-0,107	-0,107	-0,026	0,081	-0,007	0,012	0,031
proxy para mark-up médio	1,778	1,778	1,394	1,401	2,017	1,433	1,511
variação anual do mark-up	-0,015	-0,015	0,039	-0,098	-0,067	0,018	-0,041
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,205	0,205	0,284	0,338	0,186	0,273	0,290
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,106	0,106	-0,080	0,198	0,124	-0,037	0,073
dos salários no total de remunerações	0,918	0,918	0,838	0,883	0,851	0,847	0,819
dos salários no valor adicionado	0,188	0,188	0,238	0,292	0,108	0,231	0,213
do EOB no valor adicionado	0,801	0,801	0,873	0,627	0,808	0,885	0,703
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no total de EOB	0,991	0,991	0,956	0,929	1,000	0,987	0,979
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no valor adicionado	0,794	0,794	0,644	0,582	0,809	0,678	0,689
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,025	-0,025	-0,037	-0,118	-0,036	-0,007	-0,046
proxy para relação lucros / remunerações	3,875	3,875	2,263	1,720	4,863	2,475	2,652
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,118	-0,118	0,047	-0,262	-0,142	0,030	-0,111

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1993.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (conta própria); inclui dummy financeiro.

Tabela 5 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	4			5		6	
	COMPLEXO ELETRO-ELETRÔNICO			COMPLEXO MADEIREIRO		COMPLEXO DO PAPEL, EDITORIAL E GRÁFICO	
SETORES	10 MATERIAL ELÉTRICO	11 EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS	TOTAL 4	14 MADEIRA E MOBILIÁRIO	TOTAL 5	16 CELUL., PAPEL E GRÁFICA	TOTAL 6
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,002	0,004	0,014	0,014	0,007	0,007
ao valor da produção(1)	0,010	0,009	0,019	0,010	0,010	0,015	0,015
ao valor adicionado(2)	0,006	0,006	0,012	0,007	0,007	0,007	0,007
ao total de remunerações(3)	0,005	0,004	0,009	0,007	0,007	0,010	0,010
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,007	0,006	0,015	0,006	0,006	0,004	0,004
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,034	-0,032	-0,033	0,076	0,076	-0,069	-0,069
do valor adicionado	0,094	0,267	0,188	0,135	0,135	0,107	0,107
proxy para produtividade média do trabalho	25,915	33,433	29,223	6,421	6,421	15,673	15,673
variação anual da produtividade do trabalho	0,133	0,329	0,229	0,055	0,055	0,190	0,190
proxy para relação custos / remunerações	5,936	6,041	5,983	3,996	3,996	4,997	4,997
variação anual da relação custos / remunerações	0,049	0,084	0,065	-0,063	-0,063	0,009	0,009
proxy para mark-up médio	1,263	1,442	1,354	1,360	1,360	1,129	1,129
variação anual do mark-up	-0,034	0,027	-0,005	0,040	0,040	-0,052	-0,052
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,338	0,243	0,288	0,358	0,358	0,564	0,564
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,074	-0,110	-0,023	-0,063	-0,063	0,204	0,204
dos salários no total de remunerações	0,851	0,850	0,850	0,876	0,876	0,818	0,818
dos salários no valor adicionado	0,287	0,207	0,245	0,313	0,313	0,462	0,462
do EOB no valor adicionado	0,811	0,714	0,665	0,600	0,600	0,379	0,379
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	0,813	0,813	0,660	0,660
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,811	0,714	0,665	0,488	0,488	0,337	0,337
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,068	0,022	-0,017	0,047	0,047	-0,349	-0,349
proxy para relação lucros / remunerações	1,809	2,836	2,311	1,364	1,364	0,598	0,598
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,133	0,148	0,007	0,118	0,118	-0,459	-0,459

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1993.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 4 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estado de D

COMPLEXOS	COMPLEXO ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO							TOTAL
	26 INDÚSTRIA DO CAFÉ	26 BENEFICIAM. PROD. VEGETAIS	27 ABATE DE ANIMAIS	28 INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS	28 FABRICAÇÃO DE AÇÚCAR	28 FABRICAÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS	31 OUT. PRODUTOS ALIMENTARES	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica <i>pese do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,001	0,005	0,004	0,001	0,001	0,001	0,011	0,025
ao valor da produção(1)	0,004	0,014	0,014	0,008	0,004	0,008	0,018	0,071
ao valor adicionado(2)	0,002	0,008	0,005	0,002	0,002	0,003	0,010	0,031
ao total de remunerações(3)	0,001	0,005	0,004	0,001	0,002	0,001	0,010	0,024
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,003	0,010	0,008	0,002	0,002	0,004	0,010	0,037
Bloco 2: indicadores de evolução anual <i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	-0,017	-0,021	-0,011	-0,030	-0,028	-0,028	-0,024	-0,022
do valor adicionado	0,009	0,073	0,045	-0,055	-0,068	0,029	0,082	0,039
proxy para produtividade média do trabalho	22,887	18,092	15,283	25,131	10,821	35,213	10,748	15,085
variação anual da produtividade do trabalho	0,027	0,098	0,037	-0,027	-0,043	0,098	0,088	0,062
proxy para relação custos / remunerações	12,258	9,539	13,289	16,869	7,873	33,148	6,083	10,184
variação anual da relação custos / remunerações	0,184	0,048	0,082	0,083	-0,094	0,140	0,067	0,067
proxy para mark-up médio	1,251	1,304	1,155	1,148	1,175	1,180	1,230	1,212
variação anual do mark-up	0,108	-0,008	0,048	0,008	0,042	-0,068	0,008	0,010
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda <i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,231	0,238	0,311	0,273	0,391	0,140	0,381	0,297
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,429	-0,011	-0,268	-0,088	-0,122	0,281	-0,058	-0,077
dos salários no total de remunerações	0,873	0,832	0,862	0,844	0,849	0,849	0,848	0,848
dos salários no valor adicionado	0,202	0,198	0,268	0,230	0,332	0,119	0,323	0,252
do EOB no valor adicionado	0,737	0,708	0,602	0,633	0,538	0,788	0,561	0,636
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,984	0,995	0,992	1,000	1,000	1,000	0,989	0,994
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,732	0,703	0,697	0,633	0,538	0,788	0,555	0,632
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,225	-0,028	0,185	-0,014	0,073	-0,095	0,007	-0,020
proxy para relação lucros / remunerações	3,170	2,854	1,920	2,317	1,378	5,482	1,458	2,128
variação anual da relação lucros / remunerações	0,358	-0,015	0,813	0,079	0,223	-0,282	0,088	0,081

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1993.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 5 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	SERVIÇOS TOTAL	COMPLEXO DE SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS				COMPLEXO DE SERVIÇOS PRODUTIVOS		
		36	36	37	TOTAL 13	38	40	TOTAL 14
SETORES	SERVIÇOS TOTAL	COMÉRCIO	TRANSPORTES	COMUNICAÇÕES	TOTAL 13	INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	SERV. PREST. À EMPRESA	TOTAL 14
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>pese do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,590	0,138	0,035	0,003	0,176	0,015	0,028	0,043
ao valor da produção(1)	0,486	0,071	0,035	0,010	0,116	0,155	0,028	0,181
ao valor adicionado(2)	0,625	0,071	0,028	0,013	0,112	0,250	0,034	0,284
ao total de remunerações(3)	0,734	0,078	0,038	0,013	0,129	0,190	0,036	0,226
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,535	0,040	0,017	0,015	0,072	0,315	0,029	0,344
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,010	0,064	0,012	0,035	0,053	0,015	0,003	0,007
do valor adicionado	0,033	0,086	0,045	0,122	0,079	-0,018	0,054	-0,010
proxy para produtividade média do trabalho	12,011	5,381	8,907	41,838	6,721	59,215	11,968	28,646
variação anual da produtividade do trabalho	0,023	0,021	0,032	0,084	0,025	-0,032	0,051	-0,017
proxy para relação custos / remunerações	0,838	1,858	2,303	0,860	1,886	0,341	0,851	0,422
variação anual da relação custos / remunerações	0,059	0,180	0,007	0,274	0,109	-0,074	0,210	-0,031
proxy para mark-up médio	1,880	1,478	1,279	1,847	1,435	2,808	1,777	2,585
variação anual do mark-up	0,008	-0,020	-0,026	0,044	-0,015	0,085	0,075	0,097
Bloco 3: indicadores de apropriação de renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,452	0,424	0,521	0,386	0,443	0,282	0,410	0,308
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,028	-0,018	0,056	-0,113	-0,010	-0,074	-0,133	-0,064
dos salários no total de remunerações	0,777	0,862	0,844	0,816	0,852	0,832	0,854	0,838
dos salários no valor adicionado	0,351	0,365	0,438	0,315	0,378	0,243	0,350	0,256
do EOB no valor adicionado	0,531	0,557	0,505	0,596	0,549	0,688	0,583	0,673
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,888	0,548	0,851	1,000	0,629	0,985	0,819	0,969
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,480	0,304	0,329	0,596	0,345	0,677	0,462	0,652
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,023	0,003	-0,023	0,075	0,018	0,028	0,138	0,047
proxy para relação lucros / remunerações	1,018	0,718	0,831	1,544	0,778	2,319	1,125	2,130
variação anual da relação lucros / remunerações	0,050	0,022	-0,075	0,212	0,028	0,110	0,312	0,158

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1993.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 6 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da Distribuição Funcional da Renda - Brasil, 1994.

COMPLEXOS	1		INDÚSTRIA TOTAL	2			
	COMPLEXO AGROPECUÁRIO			COMPLEXO INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO METÁLICO			
SETORES	01	02	03	04	05	06	TOTAL 2
	AGROPECUÁRIA	AGROPEC TOTAL	INDÚSTRIA TOTAL	EXTRATIVA MINERAL	PETRÓLEO E GÁS	MINERAL NÃO METÁLICO	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,254	0,254	0,206	0,004	0,000	0,008	0,012
ao valor da produção(1)	0,077	0,077	0,483	0,005	0,004	0,014	0,024
ao valor adicionado(2)	0,088	0,088	0,351	0,004	0,005	0,011	0,020
ao total de remunerações(3)	0,030	0,030	0,234	0,003	0,002	0,007	0,012
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,148	0,148	0,444	0,005	0,007	0,016	0,028
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,013	-0,013	-0,004	-0,080	0,017	-0,013	-0,035
do valor adicionado	0,058	0,058	0,072	0,050	0,080	0,048	0,056
proxy para produtividade média do trabalho	3,318	3,318	18,907	9,437	121,193	13,936	16,781
variação anual da produtividade do trabalho	0,072	0,072	0,077	0,141	0,082	0,082	0,094
proxy para relação custos / remunerações	4,678	4,678	5,872	4,208	3,677	5,351	4,731
variação anual da relação custos / remunerações	0,173	0,173	0,089	0,087	-0,089	0,039	0,034
proxy para mark-up médio	2,088	2,088	1,406	1,418	1,927	1,518	1,552
variação anual do mark-up	0,173	0,173	0,008	0,011	-0,045	0,059	0,027
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,140	0,140	0,264	0,318	0,187	0,233	0,240
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,319	-0,319	-0,070	-0,067	0,131	-0,146	-0,076
dos salários no total de remunerações	0,927	0,927	0,850	0,875	0,822	0,861	0,822
dos salários no valor adicionado	0,129	0,129	0,228	0,276	0,117	0,201	0,197
do EOB no valor adicionado	0,870	0,870	0,885	0,818	0,783	0,701	0,697
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,996	0,996	0,959	0,934	1,000	0,991	0,983
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,885	0,885	0,837	0,578	0,783	0,694	0,685
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,090	0,090	-0,010	-0,011	-0,053	0,027	-0,005
proxy para relação lucros / remunerações	6,198	6,198	2,410	1,824	4,074	2,976	2,856
variação anual da relação lucros / remunerações	0,599	0,599	0,085	0,080	-0,162	0,203	0,076

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1994.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (conta própria); inclui dummy financeiro.

Tabela 6 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estado de D

COMPLEXOS	COMPLEXO ELETRO-ELETRÔNICO			COMPLEXO MADEIREIRO		COMPLEXO DO PAPEL, EDITORIAL E GRÁFICO	
	10 MATERIAL ELÉTRICO	11 EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS	TOTAL 4	14 MADEIRA E MOBILIÁRIO	TOTAL 6	16 CELUL., PAPEL E GRÁFICA	TOTAL 8
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,002	0,004	0,014	0,014	0,007	0,007
ao valor da produção(1)	0,010	0,011	0,021	0,011	0,011	0,016	0,016
ao valor adicionado(2)	0,006	0,006	0,015	0,006	0,006	0,006	0,006
ao total de remunerações(3)	0,005	0,004	0,010	0,007	0,007	0,010	0,010
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,007	0,012	0,019	0,008	0,008	0,006	0,006
Bloco 2: Indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	0,067	0,066	0,066	0,014	0,014	0,045	0,045
do valor adicionado	0,169	0,481	0,329	0,006	0,006	0,038	0,038
proxy para produtividade média do trabalho	27,876	45,575	35,733	6,376	6,376	15,566	15,566
variação anual da produtividade do trabalho	0,076	0,263	0,223	-0,007	-0,007	-0,007	-0,007
proxy para relação custos / remunerações	5,991	6,632	6,276	4,089	4,089	5,170	5,170
variação anual da relação custos / remunerações	0,009	0,098	0,049	0,023	0,023	0,035	0,035
proxy para mark-up médio	1,265	1,493	1,373	1,367	1,367	1,158	1,158
variação anual do mark-up	-0,011	0,035	0,014	0,020	0,020	0,026	0,026
Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,345	0,210	0,269	0,337	0,337	0,507	0,507
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,030	-0,136	-0,065	-0,058	-0,058	-0,102	-0,102
dos salários no total de remunerações	0,862	0,860	0,861	0,869	0,869	0,866	0,866
dos salários no valor adicionado	0,300	0,181	0,232	0,300	0,300	0,440	0,440
do EOB no valor adicionado	0,562	0,720	0,652	0,563	0,563	0,422	0,422
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	0,840	0,840	0,900	0,900
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,562	0,720	0,652	0,496	0,496	0,360	0,360
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,080	0,009	-0,019	0,020	0,020	0,126	0,126
proxy para relação lucros / remunerações	1,615	3,429	2,422	1,476	1,476	0,749	0,749
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,107	0,168	0,048	0,082	0,082	0,254	0,254

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1994.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - Ct; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 6 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO							TOTAL 9
	25	26	27	28	29	30	31	
SETORES	INDÚSTRIA DO CAFÉ	BENEFICIAM. PROD. VEGETAIS	ABATE DE ANIMAIS	INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS	FABRICAÇÃO DE AÇÚCAR	FABRICAÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS	OUT. PRODUTOS ALIMENTARES	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>passo do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,001	0,005	0,004	0,001	0,001	0,001	0,011	0,025
ao valor da produção(1)	0,006	0,018	0,015	0,006	0,005	0,011	0,021	0,079
ao valor adicionado(2)	0,003	0,008	0,005	0,002	0,002	0,003	0,011	0,035
ao total de remunerações(3)	0,001	0,005	0,004	0,001	0,002	0,001	0,010	0,025
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,004	0,010	0,008	0,002	0,002	0,005	0,012	0,041
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,014	0,011	0,012	0,013	0,011	0,012	0,012	0,012
do valor adicionado	-0,036	0,042	-0,049	-0,028	0,097	0,041	0,103	0,037
proxy para produtividade média do trabalho	21,764	18,639	14,372	24,126	11,734	36,218	11,708	15,441
variação anual da produtividade do trabalho	-0,049	0,030	-0,080	-0,040	0,084	0,029	0,090	0,025
proxy para relação custos / remunerações	18,499	11,492	13,665	16,913	9,583	37,912	6,798	11,549
variação anual da relação custos / remunerações	0,509	0,205	0,030	0,003	0,217	0,144	0,121	0,136
proxy para mark-up médio	1,256	1,258	1,159	1,150	1,173	1,177	1,223	1,204
variação anual do mark-up	0,004	-0,035	0,000	0,001	-0,002	-0,002	-0,005	-0,007
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,167	0,237	0,305	0,271	0,383	0,127	0,365	0,281
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,277	-0,004	-0,021	-0,008	-0,097	-0,098	-0,043	-0,054
dos salários no total de remunerações	0,887	0,889	0,875	0,861	0,865	0,865	0,863	0,868
dos salários no valor adicionado	0,148	0,208	0,267	0,234	0,306	0,109	0,315	0,244
do EOB no valor adicionado	0,808	0,858	0,548	0,570	0,520	0,711	0,533	0,804
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,995	0,993	0,990	1,000	1,000	1,000	0,988	0,993
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,802	0,852	0,543	0,570	0,520	0,711	0,527	0,800
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,095	-0,072	-0,091	-0,099	-0,034	-0,071	-0,052	-0,051
proxy para relação lucros / remunerações	4,804	2,752	1,782	2,100	1,472	5,824	1,443	2,135
variação anual da relação lucros / remunerações	0,518	-0,068	-0,072	-0,094	0,070	0,030	-0,010	0,003

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1994.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 6 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da C

COMPLEXOS	SERVIÇOS TOTAL	COMPLEXO DE SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS				COMPLEXO DE SERVIÇOS PRODUTIVOS		
		36	38	37	TOTAL 13	38	48	TOTAL 14
SETORES	SERVIÇOS TOTAL	COMÉRCIO	TRANSPORTES	COMUNICAÇÕES		INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	SERV. PREST. À EMPRESA	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,541	0,142	0,036	0,003	0,180	0,014	0,031	0,045
ao valor de produção(1)	0,439	0,073	0,036	0,009	0,118	0,090	0,025	0,115
ao valor adicionado(2)	0,563	0,083	0,031	0,013	0,128	0,139	0,033	0,172
ao total de remunerações(3)	0,736	0,079	0,037	0,013	0,130	0,136	0,038	0,174
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,408	0,057	0,019	0,014	0,090	0,153	0,024	0,177
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,033	0,037	0,047	0,036	0,039	-0,050	0,095	0,045
do valor adicionado	0,050	0,103	0,042	0,181	0,093	-0,028	0,077	-0,009
proxy para produtividade média do trabalho	12,206	5,723	8,868	46,891	7,070	90,611	11,782	27,144
variação anual da produtividade do trabalho	0,016	0,063	-0,004	0,121	0,052	0,024	-0,017	-0,052
proxy para relação custos / remunerações	0,857	1,856	2,443	0,819	1,792	0,509	0,868	0,588
variação anual da relação custos / remunerações	0,023	-0,108	0,081	-0,089	-0,050	0,493	0,020	0,394
proxy para mark-up médio	1,499	1,616	1,318	1,783	1,522	2,047	1,616	1,936
variação anual do mark-up	-0,067	0,064	0,032	-0,045	0,060	-0,271	-0,091	-0,254
Bloco 3: indicadores de apropriação de renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,519	0,379	0,476	0,419	0,407	0,398	0,465	0,402
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,148	-0,104	-0,085	0,085	-0,062	0,327	0,134	0,315
dos salários no total de remunerações	0,775	0,877	0,859	0,833	0,808	0,842	0,870	0,848
dos salários no valor adicionado	0,402	0,333	0,408	0,349	0,353	0,329	0,404	0,341
do EOB no valor adicionado	0,447	0,571	0,482	0,544	0,546	0,574	0,487	0,557
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,816	0,605	0,641	1,000	0,653	0,606	0,755	0,931
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,395	0,348	0,309	0,544	0,357	0,554	0,368	0,518
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,207	0,136	-0,091	-0,088	0,034	-0,182	-0,203	-0,205
proxy para relação lucros / remunerações	0,703	0,911	0,648	1,300	0,876	1,429	0,791	1,289
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,310	0,268	0,028	-0,158	0,127	-0,384	-0,297	-0,395

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1994.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 7 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da Distribuição Funcional da Renda - Brasil, 1995.

COMPLEXOS	1		INDÚSTRIA TOTAL	2			
	COMPLEXO AGROPECUÁRIO			COMPLEXO INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO METÁLICO			
	01	AGROPEC		02	03	04	TOTAL 2
SETORES	AGROPECUÁRIA	TOTAL	INDÚSTRIA TOTAL	EXTRATIVA MINERAL	PETRÓLEO E GÁS	MINERAL NÃO METÁLICO	TOTAL 2
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,248	0,248	0,200	0,004	0,001	0,007	0,012
ao valor da produção(1)	0,075	0,075	0,472	0,005	0,004	0,013	0,022
ao valor adicionado(2)	0,085	0,085	0,345	0,004	0,004	0,011	0,019
ao total de remunerações(3)	0,029	0,029	0,223	0,003	0,002	0,007	0,012
ao EOB exclusiva rendimentos de autônomos(4)	0,155	0,155	0,442	0,005	0,006	0,015	0,026
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,013	-0,013	-0,011	-0,066	0,020	-0,041	-0,047
do valor adicionado	0,043	0,043	0,019	0,054	0,025	0,033	0,036
proxy para produtividade média do trabalho	3,506	3,506	19,383	10,659	121,771	15,013	18,240
variação anual da produtividade do trabalho	0,056	0,056	0,031	0,129	0,005	0,077	0,087
proxy para relação custos / remunerações	4,483	4,483	6,710	4,224	3,725	4,944	4,549
variação anual da relação custos / remunerações	-0,042	-0,042	-0,028	0,004	0,013	-0,076	-0,039
proxy para mark-up médio	2,141	2,141	1,417	1,392	1,874	1,494	1,520
variação anual do mark-up	0,027	0,027	0,009	-0,017	-0,028	-0,015	-0,021
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,136	0,136	0,263	0,328	0,195	0,254	0,257
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,013	-0,013	-0,004	0,040	0,040	0,088	0,072
dos salários no total de remunerações	0,914	0,914	0,831	0,780	0,657	0,839	0,793
dos salários no valor adicionado	0,128	0,128	0,219	0,256	0,128	0,213	0,204
do EOB no valor adicionado	0,900	0,900	0,657	0,593	0,749	0,872	0,871
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no total do EOB	0,995	0,995	0,993	0,929	1,000	0,990	0,981
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no valor adicionado	0,895	0,895	0,826	0,551	0,749	0,885	0,858
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,034	0,034	-0,018	-0,043	-0,019	-0,042	-0,039
proxy para relação lucros / remunerações	6,494	6,494	2,377	1,878	3,841	2,620	2,557
variação anual da relação lucros / remunerações	0,048	0,048	-0,014	-0,080	-0,057	-0,120	-0,104

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1995.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (conta própria); inclui dummy financeiro.

Tabela 7 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo de D

COMPLEXOS	COMPLEXO ELETRO-ELETRÔNICO ⁴			COMPLEXO MADEIREIRO ⁵		COMPLEXO DO PAPEL, EDITORIAL E GRÁFICO ⁶	
	10 MATERIAL ELÉTRICO	11 EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS	TOTAL 4	14 MADEIRA E MOBILIÁRIO	TOTAL 5	16 CELUL., PAPEL E GRÁFICA	TOTAL 6
SETORES							
Bloco 1: indicadores de concentração econômica peso do setor na estrutura econômica, em relação:							
ao pessoal ocupado	0,003	0,002	0,005	0,014	0,014	0,007	0,007
ao valor da produção(1)	0,011	0,013	0,024	0,011	0,011	0,017	0,017
ao valor adicionado(2)	0,007	0,010	0,017	0,008	0,008	0,010	0,010
ao total de remunerações(3)	0,008	0,005	0,010	0,008	0,008	0,011	0,011
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,008	0,015	0,023	0,008	0,008	0,009	0,009
Bloco 2: indicadores de evolução anual taxas reais de crescimento ao ano:							
do pessoal ocupado	0,037	0,036	0,037	0,016	0,016	0,015	0,015
do valor adicionado	0,099	0,178	0,144	0,015	0,015	0,013	0,013
proxy para produtividade média do trabalho	29,528	91,825	39,442	6,370	6,370	15,539	15,539
variação anual da produtividade do trabalho	0,059	0,137	0,104	-0,001	-0,001	-0,002	-0,002
proxy para relação custos / remunerações	5,920	7,289	6,521	3,518	3,518	4,675	4,675
variação anual da relação custos / remunerações	-0,012	0,096	0,039	-0,140	-0,140	-0,098	-0,098
proxy para mark-up médio	1,276	1,512	1,392	1,369	1,369	1,235	1,235
variação anual do mark-up	0,007	0,013	0,014	-0,013	-0,013	0,067	0,067
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda participação relativa:							
das remunerações no valor adicionado	0,343	0,191	0,253	0,375	0,375	0,428	0,428
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	-0,013	-0,090	-0,059	0,112	0,112	-0,155	-0,155
dos salários no total de remunerações	0,842	0,840	0,841	0,873	0,873	0,848	0,848
dos salários no valor adicionado	0,289	0,161	0,213	0,327	0,327	0,363	0,363
do EOB no valor adicionado	0,557	0,732	0,661	0,547	0,547	0,478	0,478
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	0,818	0,818	0,917	0,917
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,557	0,732	0,661	0,448	0,448	0,439	0,439
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,008	0,017	0,013	-0,100	-0,100	0,155	0,155
proxy para relação lucros / remunerações	1,823	3,833	2,906	1,195	1,195	1,024	1,024
variação anual da relação lucros / remunerações	0,005	0,118	0,078	-0,191	-0,191	0,367	0,367

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados de MIP 1995.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 7 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	COMPLEXO ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO							TOTAL
	26 INDÚSTRIA DO CAFÉ	26 BENEFICIAM. PROD. VEGETAIS	27 ABATE DE ANIMAIS	28 INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS	29 FABRICAÇÃO DE AÇÚCAR	30 FABRICAÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS	31 OUT. PRODUTOS ALIMENTARES	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,001	0,005	0,004	0,001	0,002	0,001	0,011	0,025
ao valor da produção(1)	0,005	0,018	0,015	0,007	0,005	0,010	0,021	0,078
ao valor adicionado(2)	0,002	0,007	0,008	0,003	0,002	0,003	0,011	0,033
ao total de remunerações(3)	0,001	0,005	0,004	0,001	0,002	0,001	0,010	0,024
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,003	0,008	0,008	0,003	0,001	0,004	0,012	0,039
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,018	0,014	0,045	0,080	0,080	0,012	0,014	0,024
do valor adicionado	-0,073	0,037	0,169	0,292	0,130	0,087	0,117	0,101
proxy para produtividade média do trabalho	19,818	19,067	18,070	29,400	12,509	38,898	12,891	16,609
variação anual da produtividade do trabalho	-0,089	0,023	0,118	0,219	0,088	0,074	0,101	0,078
proxy para relação custos / remunerações	14,427	11,283	12,890	17,372	8,531	35,593	8,954	11,112
variação anual da relação custos / remunerações	-0,220	-0,018	-0,057	0,027	-0,110	-0,081	0,023	-0,038
proxy para mark-up médio	1,288	1,211	1,170	1,194	1,130	1,154	1,231	1,188
variação anual do mark-up	0,008	-0,037	0,012	0,038	-0,037	-0,020	0,007	-0,005
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,186	0,278	0,298	0,219	0,447	0,151	0,352	0,295
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,175	0,178	-0,021	-0,192	0,267	0,183	-0,035	0,049
dos salários no total de remunerações	0,888	0,837	0,857	0,840	0,845	0,845	0,845	0,848
dos salários no valor adicionado	0,171	0,233	0,258	0,184	0,378	0,127	0,297	0,249
do EOB no valor adicionado	0,712	0,590	0,550	0,631	0,398	0,654	0,538	0,572
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,992	0,989	0,988	1,000	1,000	1,000	0,984	0,990
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,708	0,583	0,543	0,631	0,398	0,654	0,527	0,568
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,119	-0,105	0,000	0,107	-0,238	-0,081	0,001	-0,057
proxy para relação lucros / remunerações	3,600	2,093	1,821	2,879	0,885	4,338	1,498	1,919
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,251	-0,239	0,022	0,371	-0,389	-0,229	0,038	-0,101

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1995.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 7 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	SERVIÇOS TOTAL	COMPLEXO DE SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS				COMPLEXO DE SERVIÇOS PRODUTIVOS		
		35	36	37	TOTAL 13	38	40	TOTAL 14
SETORES	SERVIÇOS TOTAL	COMÉRCIO	TRANSPORTES	COMUNICAÇÕES		INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	SERV. PREST. À EMPRESA	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica								
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,552	0,145	0,037	0,003	0,185	0,013	0,033	0,046
ao valor da produção(1)	0,454	0,074	0,036	0,010	0,119	0,059	0,025	0,081
ao valor adicionado(2)	0,571	0,084	0,032	0,014	0,130	0,075	0,032	0,107
ao total de remunerações(3)	0,748	0,079	0,037	0,012	0,127	0,101	0,040	0,141
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,403	0,056	0,021	0,018	0,095	0,056	0,019	0,075
Bloco 2: indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	0,035	0,038	0,048	-0,111	0,039	-0,049	0,068	0,051
do valor adicionado	0,047	0,093	0,071	0,297	0,107	-0,075	0,074	-0,035
proxy para produtividade média do trabalho	12,342	6,030	6,094	61,501	7,532	56,963	11,547	24,923
variação anual da produtividade do trabalho	0,011	0,054	0,022	0,312	0,085	-0,027	-0,020	-0,082
proxy para relação custos / remunerações	0,853	1,596	2,247	0,670	1,699	0,658	0,824	0,705
variação anual da relação custos / remunerações	-0,004	-0,036	-0,080	-0,181	-0,052	0,292	-0,051	0,199
proxy para mark-up médio	1,473	1,627	1,358	2,192	1,565	1,508	1,531	1,513
variação anual do mark-up	-0,017	0,007	0,028	0,243	0,028	-0,284	-0,063	-0,218
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,533	0,381	0,464	0,334	0,396	0,544	0,508	0,533
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,026	0,003	-0,027	-0,202	-0,027	0,403	0,093	0,325
dos salários no total de remunerações	0,752	0,860	0,840	0,816	0,850	0,818	0,851	0,827
dos salários no valor adicionado	0,400	0,327	0,389	0,273	0,337	0,445	0,432	0,441
do EOB no valor adicionado	0,435	0,570	0,507	0,628	0,561	0,403	0,436	0,412
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,792	0,568	0,630	1,000	0,635	0,906	0,671	0,632
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,344	0,323	0,320	0,628	0,356	0,364	0,292	0,343
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,057	-0,084	0,035	0,153	-0,003	-0,342	-0,205	-0,338
proxy para relação lucros / remunerações	0,646	0,650	0,889	1,678	0,898	0,670	0,575	0,643
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,081	-0,087	0,064	0,445	0,025	-0,531	-0,273	-0,501

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1995.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 8 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da Distribuição Funcional da Renda - Brasil, 1996.

COMPLEXOS	1		INDÚSTRIA TOTAL	2			
	COMPLEXO AGROPECUÁRIO			COMPLEXO INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO METÁLICO			
SETORES	01	01	INDÚSTRIA TOTAL	02	03	04	TOTAL 2
	AGROPECUÁRIA	AGROPEC TOTAL		EXTRATIVA MINERAL	PETRÓLEO E GÁS	MINERAL NÃO METÁLICO	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>pese do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,232	0,232	0,199	0,003	0,000	0,007	0,011
ao valor da produção(1)	0,071	0,071	0,462	0,006	0,006	0,012	0,022
ao valor adicionado(2)	0,078	0,078	0,339	0,003	0,008	0,010	0,019
ao total de remunerações(3)	0,028	0,028	0,213	0,003	0,002	0,007	0,011
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,138	0,138	0,439	0,004	0,010	0,013	0,028
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,083	-0,083	-0,028	-0,208	-0,140	-0,037	-0,097
do valor adicionado	0,042	0,042	0,039	0,017	0,134	0,080	0,073
proxy para produtividade média do trabalho	3,998	3,998	20,720	13,684	180,623	16,524	21,687
variação anual da produtividade do trabalho	0,137	0,137	0,099	0,284	0,319	0,101	0,189
proxy para relação custos / remunerações	4,444	4,444	5,819	4,576	4,004	4,548	4,488
variação anual da relação custos / remunerações	-0,009	-0,009	-0,016	0,083	0,075	-0,080	-0,016
proxy para mark-up médio	2,036	2,036	1,433	1,361	2,364	1,446	1,559
variação anual do mark-up	-0,048	-0,048	0,011	-0,022	0,281	-0,032	0,026
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,151	0,151	0,259	0,332	0,128	0,288	0,247
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,093	0,093	-0,017	0,011	-0,344	0,134	-0,042
dos salários no total de remunerações	0,895	0,895	0,808	0,799	0,555	0,814	0,762
dos salários no valor adicionado	0,135	0,135	0,209	0,255	0,071	0,234	0,188
do EOB no valor adicionado	0,873	0,873	0,653	0,575	0,818	0,825	0,675
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,994	0,994	0,952	0,916	1,000	0,987	0,981
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,868	0,868	0,621	0,527	0,818	0,817	0,682
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,030	-0,030	-0,007	-0,044	0,092	-0,072	0,008
proxy para relação lucros / remunerações	5,784	5,784	2,402	1,588	6,396	2,145	2,696
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,112	-0,112	0,010	-0,054	0,865	-0,181	0,051

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1996.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (conta própria); inclui dummy financeiro.

Tabela 8 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estado de D

COMPLEXOS	COMPLEXO ELETRO-ELETRÔNICO			COMPLEXO MADEIREIRO		COMPLEXO DO PAPEL, EDITORIAL E GRÁFICO	
	10 MATERIAL ELÉTRICO	11 EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS	TOTAL 4	14 MADEIRA E MOBILIÁRIO	TOTAL 5	16 CELUL., PAPEL E GRÁFICA	TOTAL 6
Bloco 1: indicadores de concentração econômica							
<i>pese do setor na estrutura econômica, em relação:</i>							
ao pessoal ocupado	0,002	0,002	0,004	0,014	0,014	0,007	0,007
ao valor da produção(1)	0,010	0,012	0,023	0,010	0,010	0,016	0,016
ao valor adicionado(2)	0,008	0,009	0,016	0,008	0,008	0,010	0,010
ao total de remunerações(3)	0,005	0,004	0,010	0,007	0,007	0,011	0,011
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,007	0,014	0,021	0,007	0,007	0,007	0,007
Bloco 2: indicadores de evolução anual							
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>							
do pessoal ocupado	-0,080	-0,081	-0,081	0,015	0,015	-0,026	-0,026
do valor adicionado	-0,011	0,084	0,044	0,061	0,061	0,027	0,027
proxy para produtividade média do trabalho	31,734	61,147	44,801	6,660	6,660	16,366	16,366
variação anual da produtividade do trabalho	0,075	0,160	0,136	0,046	0,046	0,055	0,055
proxy para relação custos / remunerações	5,669	7,181	6,353	3,476	3,476	4,275	4,275
variação anual da relação custos / remunerações	-0,039	-0,012	-0,026	-0,012	-0,012	-0,066	-0,066
proxy para mark-up médio	1,272	1,541	1,405	1,355	1,355	1,202	1,202
variação anual do mark-up	-0,003	0,019	0,010	-0,011	-0,011	-0,027	-0,027
Bloco 3: indicadores de apropriação de renda							
<i>participação relativa:</i>							
das remunerações no valor adicionado	0,354	0,184	0,251	0,367	0,367	0,464	0,464
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,032	-0,035	-0,008	0,032	0,032	0,130	0,130
dos salários no total de remunerações	0,821	0,818	0,820	0,858	0,858	0,825	0,825
dos salários no valor adicionado	0,291	0,151	0,208	0,332	0,332	0,400	0,400
do EOB no valor adicionado	0,534	0,731	0,653	0,524	0,524	0,410	0,410
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	1,000	1,000	1,000	0,776	0,776	0,904	0,904
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,534	0,731	0,653	0,407	0,407	0,371	0,371
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,041	-0,002	-0,011	-0,001	-0,001	-0,155	-0,155
proxy para relação lucros / remunerações	1,508	3,981	2,600	1,052	1,052	0,766	0,766
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,071	0,034	-0,002	-0,119	-0,119	-0,252	-0,252

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1996.

(1) inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - Ct; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 8 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estado da D

COMPLEXOS	COMPLEXO ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO							TOTAL 3
	26 INDÚSTRIA DO CAFÉ	28 BENEFICIAM. PROD. VEGETAIS	27 ABATE DE ANIMAIS	28 INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS	29 FABRICAÇÃO DE AÇÚCAR	30 FABRICAÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS	31 OUT. PRODUTOS ALIMENTARES	
Bloco 1: Indicadores de concentração econômica								
<i>peso de setor na estrutura econômica, em relação:</i>								
ao pessoal ocupado	0,001	0,005	0,004	0,001	0,001	0,001	0,011	0,025
ao valor da produção(1)	0,005	0,018	0,014	0,007	0,005	0,010	0,022	0,061
ao valor adicionado(2)	0,002	0,010	0,006	0,003	0,002	0,003	0,012	0,037
ao total de remunerações(3)	0,001	0,005	0,004	0,001	0,002	0,001	0,010	0,023
ao EOB exclusive rendimentos de autônomos(4)	0,003	0,015	0,007	0,004	0,001	0,004	0,014	0,046
Bloco 2: Indicadores de evolução anual								
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>								
do pessoal ocupado	-0,028	-0,035	-0,034	-0,061	-0,061	-0,060	-0,035	-0,038
do valor adicionado	-0,025	0,198	0,024	0,048	0,005	0,029	0,019	0,082
proxy para produtividade média do trabalho	18,874	23,636	17,039	32,748	13,364	42,570	13,617	18,344
variação anual da produtividade do trabalho	0,003	0,240	0,060	0,114	0,070	0,094	0,056	0,104
proxy para relação custos / remunerações	15,727	11,795	12,286	17,186	8,876	38,755	6,857	11,235
variação anual da relação custos / remunerações	0,090	0,045	-0,047	-0,011	0,040	0,089	-0,014	0,011
proxy para mark-up médio	1,207	1,340	1,182	1,231	1,122	1,147	1,260	1,234
variação anual do mark-up	-0,046	0,107	0,019	0,031	-0,007	-0,008	0,024	0,031
Bloco 3: Indicadores de apropriação da renda								
<i>participação relativa:</i>								
das remunerações no valor adicionado	0,224	0,167	0,282	0,192	0,453	0,146	0,328	0,259
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,142	-0,329	-0,058	-0,123	0,013	-0,031	-0,068	-0,123
dos salários no total de remunerações	0,852	0,818	0,844	0,815	0,823	0,823	0,822	0,826
dos salários no valor adicionado	0,191	0,153	0,238	0,157	0,373	0,120	0,270	0,214
do EOB no valor adicionado	0,661	0,696	0,558	0,654	0,382	0,620	0,551	0,603
do EOB exclusive rend. dos autôn. no total do EOB	0,990	0,994	0,989	1,000	1,000	1,000	0,987	0,992
do EOB exclusive rend. dos autôn. no valor adicionado	0,855	0,894	0,552	0,654	0,382	0,620	0,544	0,598
variação anual da relação EOB / valor adicionado	-0,073	0,189	0,017	0,037	-0,087	-0,053	0,032	0,057
proxy para relação lucros / remunerações	2,923	3,712	1,980	3,402	0,798	4,238	1,658	2,313
variação anual da relação lucros / remunerações	-0,188	0,773	0,076	0,182	-0,066	-0,022	0,107	0,205

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados de MIP 1996.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; Inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

Tabela 8 - Indicadores Setoriais Selecionados para o Estudo da D

COMPLEXOS	SERVIÇOS TOTAL	COMPLEXO DE SERVIÇOS DISTRIBUTIVOS				TOTAL 13	COMPLEXO DE SERVIÇOS PRODUTIVOS		
		36	36	37	TOTAL 13		38	40	TOTAL 14
SETORES	SERVIÇOS TOTAL	COMÉRCIO	TRANSPORTES	COMUNICAÇÕES	TOTAL 13	INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	SERV. PREST. À EMPRESA	TOTAL 14	
Bloco 1: indicadores de concentração econômica									
<i>peso do setor na estrutura econômica, em relação:</i>									
ao pessoal ocupado	0,569	0,149	0,038	0,003	0,189	0,013	0,036	0,049	
ao valor da produção(1)	0,467	0,070	0,034	0,013	0,117	0,049	0,027	0,076	
ao valor adicionado(2)	0,585	0,075	0,029	0,017	0,122	0,060	0,035	0,095	
ao total de remunerações(3)	0,759	0,086	0,039	0,013	0,138	0,091	0,044	0,135	
ao EOB exclusiva rendimentos de autônomos(4)	0,423	0,032	0,013	0,023	0,068	0,034	0,021	0,055	
Bloco 2: indicadores de evolução anual									
<i>taxas reais de crescimento ao ano:</i>									
do pessoal ocupado	0,008	0,004	-0,002	-0,069	0,001	-0,029	0,068	0,040	
do valor adicionado	0,019	0,024	0,033	0,122	0,039	-0,071	0,066	-0,019	
proxy para produtividade média do trabalho	12,505	6,155	9,382	74,096	7,817	56,380	11,746	23,499	
variação anual da produtividade do trabalho	0,013	0,021	0,035	0,205	0,038	-0,044	0,017	-0,057	
proxy para relação custos / remunerações	9,816	1,436	1,998	1,019	1,552	0,738	0,731	0,736	
variação anual da relação custos / remunerações	-0,044	-0,101	-0,111	0,520	-0,086	0,122	-0,112	0,044	
proxy para mark-up médio	1,483	1,480	1,280	2,074	1,448	1,353	1,530	1,411	
variação anual do mark-up	0,007	-0,102	-0,056	-0,064	-0,075	-0,102	0,000	-0,068	
Bloco 3: indicadores de apropriação da renda									
<i>participação relativa:</i>									
das remunerações no valor adicionado	0,533	0,471	0,543	0,316	0,466	0,620	0,521	0,584	
variação anual da relação remunerações / valor adicionado	0,000	0,238	0,172	-0,056	0,178	0,140	0,028	0,095	
dos salários no total de remunerações	0,727	0,838	0,821	0,779	0,827	0,805	0,830	0,813	
dos salários no valor adicionado	0,387	0,385	0,446	0,248	0,386	0,499	0,433	0,475	
do EOB no valor adicionado	0,433	0,468	0,423	0,635	0,481	0,318	0,418	0,353	
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no total do EOB	0,801	0,441	0,496	1,000	0,658	0,658	0,686	0,783	
do EOB exclusiva rend. dos autôn. no valor adicionado	0,346	0,208	0,210	0,635	0,266	0,271	0,266	0,277	
variação anual da relação EOB / valor adicionado	0,007	-0,362	-0,343	0,012	-0,246	-0,258	-0,022	-0,194	
proxy para relação lucros / remunerações	0,650	0,438	0,387	2,012	0,875	0,437	0,549	0,474	
variação anual da relação lucros / remunerações	0,007	-0,485	-0,439	0,072	-0,360	-0,348	-0,046	-0,283	

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da MIP 1996.

(1) Inclui dummy financeiro.

(2) VA = VP - CI; inclui dummy financeiro.

(3) Remunerações inclui: Salários + Contribuições Sociais.

(4) Excedente Operacional Bruto exclui rendimentos dos autônomos (

"Nunca entendi muito bem o que é um intelectual. É alguém que pensa? Todo mundo pensa, mesmo que precise fazer um esforço. É alguém que tem idéias novas, que vive do que pensa? A perfeita descrição de um vigarista profissional, também. Alguém que lê muito? Ler muito, dependendo do tipo de livro, pode substituir o pensamento. Certos livros fazem para a mente o que o respirador artificial faz para o pulmão, enchem de ar para ele pensar que está funcionando. Um erudito não é necessariamente um intelectual. Cultura não é inteligência, inteligência não é cultura e agilidade mental pode ser apenas um dom performático, como mexer as orelhas. Se você se declarar um intelectual e alguém disser "Prove", o que é que você vai fazer? Usar óculos não é argumento, também existe a miopia burra e o astigmatismo sem qualquer redenção cultural. Você tem teses publicadas? Teses são como cheques, meu caro, como é que eu sei que elas têm fundamento? Também não adianta você me dizer uma coisa inteligente, pode ser decorado. E espontaneidade não é prova de poder intelectual, pode ser só reflexo elétrico. Você tem uma reputação como intelectual? Entre quem, outros intelectuais? Quero ver as credenciais deles. Podem ser falsas. Precisamos de provas. DNA. Impressões digitais. Dizem que dedão de intelectual não deixa impressão, deixa arrazoado. Será?"