

MAURICIO CHALFIN COUTINHO

Este exemplar serve como a
relação final da tese aprovada
por Mauricio Chalfin Coutinho
e aprovada pela comissão
 julgadora
Campinas, 12 de julho de 1984
S. Chalfin

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E
MOBILIDADE SOCIAL NO BRASIL

Tese de Doutorado apresentada ao
Departamento de Economia e Planejamento
Econômico do Instituto de Filosofia
Ciências Humanas da Universidade Est
dual de Campinas

Campinas, julho de 1984

Í N D I C E

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO I - DISTRIBUIÇÃO DA RENDA

- I.1. Distribuição pessoal da renda: a procura por uma teoria
- I.2. Três paradigmas na análise da distribuição
 - I.2.1. Paradigma do capital humano e teoria neoclássica da distribuição
 - I.2.2. Paradigma do mercado de trabalho segmentado
 - I.2.2. Paradigma de crescimento e distribuição
- I.3. Requisitos para uma teoria da distribuição
- I.4. Uma revisão dos três paradigmas da análise da distribuição à luz dos requisitos para uma teoria da distribuição
- I.5. Distribuição de renda no Brasil: o que está sendo debatido?

CAPÍTULO II - MOBILIDADE SOCIAL

- II.1. A mobilidade social vista por economistas
- II.2. O significado de mobilidade social
 - II.2.1. Estrutura social
 - II.2.2. Mobilidade Social
- II.3. Os estudos de mobilidade social no Brasil

ANEXO I - A metodologia da mobilidade

CAPÍTULO III - MOBILIDADE E DISTRIBUIÇÃO

- III.1. Relações gerais entre mobilidade e distribuição
- III.2. Duas formas de relacionamento entre distribuição e mobilidade
 - III.2.1. Distribuição, mobilidade e bem-estar
 - III.2.2. Distribuição, mobilidade e estrutura ocupacional
- III.3. Organização da produção e determinação dos rendimentos
- III.4. Retorno à desigualdade.

INTRODUÇÃO

No final da década de 70 a controvérsia sobre distribuição da renda do Brasil parecia estar-se deslocando para um terreno supostamente conexo e inovador: o da mobilidade social. Simon sen* deu forma expressa a esta formulação em artigo que ganhou notoriedade pela controvérsia suscitada: a idéia da mobilidade, no entanto, já vinha se insinuando pelo menos a partir dos anos da segunda metade da década de 70 timidamente em vários pontos do front em que se converteu o debate acerca da distribuição.

Aos observadores atentos à controvérsia, o deslocamento dos argumentos em direção à questão da mobilidade parecia constituir, na ocasião, mais um dos vários aspectos que foram sendo despertados na longuíssima contenda entre autores favoráveis e contrários à política econômica governamental. A contenda passara por muitas etapas desde o final da década de 60 - medidas efetivas da concentração, causas da concentração, política econômica a distribuição - e nada mais natural do que espalhar-se agora por um campo presumidamente associado ao problema do bem-estar social. Nada mais natural porque, batidos ou pelo menos seriamente contraditados ao longo de toda a guerrilha acadêmica, restava aos autores pró-governamentais reconhecerem a elevação da desigualdade e procurarem atenuantes para o fato. Postular que apesar do aumento da concentração toda a população progredira quanto ao bem-estar social converteu-se, sem dúvida, na escolha de um atenuante poderoso às críticas dos acadêmicos antagônicos à política econômica do governo federal.

Incluídos entre os observadores da controvérsia da dis

* Mário H. Simonsen - "Desigualdade e mobilidade social", Jornal do Brasil, 14/5/78.

tribuição, nosso pressentimento foi de que o tema da mobilidade, ou relações entre mobilidade e distribuição, ou ainda relações entre mobilidade, distribuição e bem-estar renderia dali para a frente páginas e páginas de desentendimento. Para isso contribuiriam tanto a importância em si do assunto (acadêmica e extra-acadêmica) quanto seu grau de imprecisão elevado, típico das apreciações envolvendo comparações interpessoais de bem-estar. Entendemos que por alguns anos a cena da distribuição seria dominada por tais preocupações, e daí a justificativa para um aprofundamento maior - resultando em tese, inclusive - dos estudos.

Ledo engano. Já no início dos anos 80 o debate sobre distribuição congelara-se; estagnou, não avançando em direção à temática da mobilidade nem no rumo de qualquer outra dimensão. Significativamente, os trabalhos ensejados pelos resultados preliminares do Governo Demográfico de 1980 são escassos. Poucos comentários, pouco desentendimento, pouco entusiasmo. Acreditamos ser possível atribuir tamanho comedimento a duas gamas de fatores. Primeiramente, a confirmação de que a década de 70 reiterara as tendências concentracionistas verificadas na década anterior retirou grande parte do apelo político existente na controvérsia. A demonstração do ímpeto anti-igualitário da dinâmica distributiva brasileira foi tão eloquente, a lógica da concentração tão persistente, que se enfraqueceram sobremodo os argumentos de adeptos da política econômica governamental. Contam-se nos dedos, hoje, os defensores incondicionais dos desdobramentos sociais (aí incluídos os rendimentos pessoais) da política econômica; a reafirmação da tendência concentracionista impede o ressurgimento do estilo triunfalista em voga nos anos 70, bem sintetizado em vários textos de Langoni: tudo está bem,

não poderia ser diferente, é este o resultado inelutável do crescimento econômico...

Em segundo lugar, a queda no ritmo de crescimento econômico e o prolongamento da recessão trouxeram à discussão acadêmica sobre os rendimentos novas dimensões, da importância mais imediata e crucial: desemprego (características, medidas), impacto das alterações na legislação salarial, proliferação do sub-emprego. De resto, a discussão sobre mobilidade ou sobre bem-estar perde muito sentido no momento em que a quase totalidade dos protagonistas da cena econômica deteriora sua renda pessoal real, ainda mais quando - como veremos adiante - grande parte da constatada mobilidade nada mais foi que resultado da elevação do nível da renda real que acompanhou o crescimento econômico acelerado.

A esta altura, todavia, imersos nos estudos sobre distribuição e mobilidade e obrigados a efetuar uma revisão detalhada da bibliografia, constatamos que a perda de evidência do tema, embora retirando grande parte do apelo político subjacente ao trabalho, abria espaço para uma reflexão serena a respeito de alguns aspectos da distribuição de renda no Brasil que haviam ficado submersos no calor da controvérsia passada.

O interessado no debate sobre distribuição de renda no Brasil defronta-se de imediato com uma dúvida: afinal, o que está sendo mesmo discutido? A dúvida emerge face à multiplicidade dos tópicos aflorados e à descompromissada passagem entre um e outro, malgrado sua incompatibilidade teórica e/ou metodológica. No interior de uma mesma grande temática - distribuição - acomodam-se itens como bem-estar, crescimento econômico, mobilidade, pobreza, medidas de concentração e de mobilidade, distribuição e características demográficas, educação, evolução seto

rial das atividades econômicas, mercado de trabalho, discriminação, política salarial, etc. Argumentos invocando um ou outro destes tópicos cruzam-se com frequência nos textos especializados, transmitindo ao leitor a impressão de que, ao fim e ao cabo, a distribuição é a "terra de ninguém" da teoria econômica e da economia aplicada, aberta às incursões de todos os autores e todas as teorias.

Esta impressão é fortalecida por duas ordens de fatos, que contribuem para dar à distribuição suas características de espaço ilimitado. Por um lado, a questão da distribuição pessoal efetivamente é um ponto da passagem necessário para a análise da estrutura produtiva, padrões de consumo, padrões de crescimento econômico; em paralelo, é um ponto de chegada para quem se dispõe a estudar mercados de trabalho, salários, emprego a uma referência ética forte para quem se dispõe a indagar das consequências finais de políticas econômicas ou de estilos de crescimento. Por outro lado, o estudioso da distribuição não encontra um amparo sólido na teoria econômica disponível. A única teoria da distribuição pessoal formulada expressamente como tal é a teoria do capital humano, que deduz o vetor de rendimentos diretamente do vetor de atributos pessoais a partir da estipulação de uma hipótese maximizadora absolutamente geral (o homem procura maximizar seus rendimentos ao longo da vida) e de simplificações na descrição do funcionamento dos mercados de trabalho; afóra isto, o que sobra é uma colagem de supostos teóricos e estatísticos que não conformam uma explicação harmônica ou coerente para o fenômeno da distribuição.

Lançados a um campo de interesses vasto e pouco resguardado teoricamente, os analistas não hesitam em valer-se de evidência e "teorias" muito diversificadas e, não poucas vezes,

de nenhuma coerência lógica. Para nós, isto ficou bastante claro desde a primeira aproximação às relações entre mobilidade e distribuição: não só as relações se mostraram tênuas como principalmente verificamos tratar-se de fenômenos cuja abordagem requer pressupostos e metodologias diferenciados e serve a propósitos distintos. Descrever os nexos ou incompatibilidades entre mobilidade e distribuição exige uma exegese prévia de cada um dos fenômenos. O que é um problema de mobilidade? O que é um problema de distribuição? São perguntas não triviais e que devem ser respondidas ao nos aventurarmos ao tema-título da tese.

Como questão de princípio no trabalho colocamos a necessidade de dissecação metodológica do tema tratado. Não obstante a distribuição de renda superpor-se a um sem-número de tópicos, cada um destes deve ser abordado por um ângulo próprio e que dê conta das preocupações e atribuições inerentes às esferas específicas de investigação. A título de ilustração, reportemos ao que tem ocorrido recentemente com a mais nova dimensão associada ao debate da distribuição, a da pobreza. Alguns autores tem introduzido no cenário brasileiro a preocupação com a evolução absoluta e relativa dos pobres no conjunto da população e tomado a queda na parcela de pobres (até 1980) como um sinal de elevação significativa do bem-estar social. Em primeiro lugar, revela-se aqui novamente a precipitação de atribuir conotações especiais a um acontecimento que nada mais é que decorrência da evolução da renda per capita: estendida a análise para os anos de 1983 e 1984 constataríamos um óbvio aumento da pobreza, reflexo do empobrecimento geral da população. Em segundo lugar, e mais importante, realiza-se a transposição indevida de uma metodologia que tem significado em países onde a pobreza é

residual e pode ser enfrentada com medidas do arsenal de políticas de *welfare* para situações e países onde a pobreza é o aspecto dominante da paisagem social e está vinculada ao cerne da estrutura produtiva. O resultado, a nosso entender, é o enfraquecimento dos estudos sobre a pobreza, decorrente da falta de percepção sobre o ambiente, as origens, o significado e a utilidade da metodologia proposta.

A identificação das origens e pressupostos da análise da mobilidade trouxe-nos uma surpresa. Habitados como economistas a atribuir à mobilidade o caráter de noção genérica e pouco diferenciada, não foi sem estranheza que verificamos tratar-se de questão altamente desenvolvida no seio da sociologia, com pressupostos claros, objetivos precisos e metodologia depurada por décadas de investigação. O mínimo que o estudioso pode fazer neste caso é respeitar o acervo teórico construído; como economista, reconhecer que a evocação da mobilidade exige atenção a categorias desenvolvidas no ambiente das preocupações inerentes à sociologia. Este foi nosso procedimento no decorrer do trabalho e se não inovamos no tratamento da mobilidade, ao menos inovamos, enquanto economistas, em procurar utilizar noções desenvolvidas em domínios alheios respeitando características - origens, pressupostos, metodologia, finalidade - decorrentes dos horizontes fixados por uma área de conhecimentos independente.

Curiosamente, deu-nos maior trabalho a fixação dos limites da noção da distribuição. Como dissemos, esta é uma noção para onde convergem preocupações díspares e em relação à qual não existe uma tradição teórica arraigada. Não obstante, é necessário limpar o terreno, apelando para sínteses e simplificações que esclareçam os recortes principais da noção.

Identificamos, para efeitos classificatórios e não sem

uma dose exagerada de simplificação, três vertentes teóricas e dois objetivos finais associados à distribuição (ou mais fartamente encontrados na literatura sobre distribuição). As três vertentes teóricas - consubstanciadas nos modelos da capacidade rendimentos, modelos de mercado de trabalho segmentado, modelos de distribuição-desenvolvimento-frequentemente se mescam e confundem em análises concretas. Acreditamos que separar e recuperar cada uma delas é um passo importante no esclarecimento das controvérsias sobre distribuição, pois envolvem pressupostos, conclusões e finalidades diferenciados.

Os dois objetivos finais também devem ser identificados, de vez que a consecução de cada um implica na utilização de procedimentos diversos. De um modo simplificador, podemos dividir como objetivos: i) estabelecimento de relações entre distribuição e crescimento; ii) formulação de conclusões sobre desigualdade e bem-estar, envolvendo elementos éticos. Este segundo objetivo é o mais imediatamente associado à noção da mobilidade; metodologicamente, menos que um problema econômico, decorre do entrelaçamento entre concepções filosóficas a respeito da desigualdade e medidas da concentração, estatisticamente definidas, que se aproximem a tais concepções.

Em que medida cada uma das vertentes teóricas descritas pode contribuir para se atingirem os objetivos finais da análise da distribuição? Esta foi uma das perguntas-chave a orientar nossas investigações. A resposta requereu uma exposição detalhada das teorias, dos objetivos e de suas interconexões. Percorrer este caminho é a única maneira de se aproximar à noção de distribuição sem atropelar argumentos e respeitando a especificidade dos diversos problemas suscitados; ademais, é a maneira de reconstituir as relações entre distribuição e mobilida

de preservando as características das duas noções.

Grande parte da celeuma provocada pelos estudos de distribuição se deve à falta de identificação dos objetivos tanto dos paradigmas teóricos quanto das análises concretas. Ao se formular uma "teoria econômica" da distribuição ou ao se pretender aplicá-la, o espectro da igualdade econômica enquanto elemento da igualdade humana em seu sentido mais amplo ronda sempre a análise. Inevitavelmente se penetra em uma dimensão carregada de conotações éticas, sociais, filosóficas. Pretender ignorar esta dimensão é apenas fazê-la retornar pela porta dos fundos, confusamente; o melhor é assumi-la e, nesta medida, explicitá-la como elemento ativo na controvérsia.

A necessidade de identificar e descrever teorias-tipo da distribuição tornou incontornável uma tarefa da qual pretendíamos nos poupar, a discussão da teoria do capital humano. A rigor, os modelos de capital humano são apenas um caso especial do paradigma de capacidade-rendimentos (que atribui a renda individual a alguma espécie de capacitação); é tão marcante sua presença na literatura sobre distribuição de renda no Brasil, contudo, que acreditamos necessária uma revisão especial. O propósito desta revisão, bem como da efetuada nos demais paradigmas teóricos, é não tanto o de comparar teorias em busca da mais adequada como o de situar seus contornos - pressupostos, objetivos, finalidade - para facilitar a compreensão da propriedade ou impropriedade de sua utilização na controvérsia brasileira.

Afora o esforço de identificar, separar e articular as teorias e objetivos presentes no debate sobre distribuição pessoal da renda, procuramos encaminhar possíveis soluções para uma aproximação mais segura ao fenômeno da distribuição. De fa

to, os modelos de capital humano fazem tábula rasa dos mecanismos de determinação salarial presentes nos mercados de trabalho, o paradigma do mercado de trabalho segmentado não chega a se constituir em uma teoria da distribuição e o paradigma de crescimento-distribuição preocupa-se essencialmente com problemas de desenvolvimento econômico; além disto, no que envolve rendas não-salariais, a distribuição passa a ser resultado da interação de muitos elementos econômicos e institucionais que não podem ser captados por uma teoria.

Neste quadro, resta-nos apenas a possibilidade de tentar aproximações descritivas em resposta à pergunta central: que fatores feram uma determinada distribuição? Um caminho atraente para empreender a aproximação é o que parte da proposição básica de que a estrutura produtiva organiza os mercados de trabalho e as escalas de rendimentos, sendo a distribuição da renda nada mais que a contra-face da distribuição de cargos (tarefas, funções, responsabilidades) no aparato econômico. Dois obstáculos embaraçam esta proposição: i) a estrutura produtiva nos países atrasados é bastante maleável. Não há uma escala de cargas rigidamente definida, ou ao menos grande parte da população ativa auferir rendimentos à margem seja de organizações empresariais e burocráticas estáveis, seja de qualquer tipo de função caracterizada por alguma forma de requisito de capacitação; ii) não há (em decorrência) como operacionalizar para todos os trabalhadores a noção de cargo no aparato econômico. Habitualmente esta operacionalização é feita pela variável ocupação. Consideramos deficiente esta redução e acreditamos que a variável ocupação não descreva adequadamente a situação teórica que deve operacionalizar.

É necessário um esforço de construção de novas variáveis

veis e categorias que descrevam com maior fidedignidade o confuso quadro de distribuição da população ativa brasileira em seus postos de trabalho. Esta tarefa, ainda por realizar, constituirá o primeiro passo para a aproximação definitiva ao problema que tem preocupado os economistas: o que gera a distribuição de renda em um espaço econômico determinado. Avançar algumas hipóteses nesta linha de referência é uma das tarefas a que se propõe o presente trabalho.

I. DISTRIBUIÇÃO DA RENDA

I.1. Distribuição pessoal da renda: a procura por uma teoria

Um dos principais obstáculos que se antepõem aos estudos da distribuição pessoal da renda é a falta de uma tradição teórica consolidada em torno deste assunto no pensamento econômico. Por tradição teórica consolidada não se entenda consenso, ou acordo integral, sobre a maneira correta de tratar um determinado objeto; entenda-se apenas um razoável grau de convergência na identificação do campo de investigação, ou na explicitação dos pontos de controvérsia.

Exemplos não faltam. A própria distribuição funcional da renda, embora assunto dos mais controversos na teoria econômica, identifica-se plenamente enquanto campo de debate. Em consequência, podemos divisar com clareza os pontos de ruptura e buscar argumentos junto às principais correntes do pensamento econômico. Poder-se-ia afirmar o mesmo a respeito da teoria dos juros, da teoria da firma, enfim, de um sem número de tópicos tradicionais na análise econômica que, não sendo menos controversos, são ao menos mais claramente enquadráveis em um espaço limitado de reflexão teórica.

A distribuição pessoal da renda aparece-nos como um objeto sem maiores tradições, sem origens profundas nas principais correntes que ainda hoje dominam o debate econômico contemporâneo. Alguns autores atribuem este fato à pujança de um campo de conhecimento supostamente conexo, o da distribuição funcional da renda, e advertem que os esforços realizados nesta área não tem revertido a favor de explicações plausíveis para a distribuição pessoal. A associação entre os dois campos - distribuição funcional e distribuição pessoal - só faria sentido se as diferenças de renda dos in

divíduos decorressem de sua identificação a fatores da produção. Ora, concluem os teóricos, na medida em que não mais seria razoável considerar a renda dos indivíduos como uma mera decorrência de sua inserção em classes sociais definidas - trabalhadores, proprietários, rentistas - romper-se-ia o nexo entre distribuição pessoal e distribuição entre fatores. "... a identificação ricardiana de unidades de fatores com indivíduos pertencentes a classes sociais não é mais válida (se é que foi algum dia mais que uma aproximação razoável à realidade)". (1)

A prevalência do problema da distribuição entre os fatores produtivos na teoria da distribuição, ao invés de um maior ênfase na distribuição individual, seria quase que um obstáculo ao entendimento da desigualdade e à formulação de políticas satisfatórias para a promoção de maior igualdade. "Esta orientação origina-se pelo menos em Ricardo e Marx e pode ter sido apropriada ao capitalismo da época. Enquanto que o comportamento das parcelas distributivas pode colocar ainda interessantes problemas intelectuais para a economia positiva, seu significado normativo para a desigualdade como problema social é hoje em dia um tanto restrito". (2)

Poderíamos concluir que haveria - sempre de acordo com o pensamento dos autores cujos argumentos vem sendo expostos - dois problemas conexos na teoria da distribuição: 1) a crença de que a teoria da distribuição entre fatores possa apresentar contribuições ao entendimento da distribuição pessoal tem obsta

(1) Harry G. Johnson - The Theory of Income Distribution, Gray-Mills Publishing Ltd., London, 1973.

(2) Alan S. Blinder - Toward an Economic Theory of Income Distribution, Gray-Mills Publishing Ltd, London 1973.

culizado esforços neste campo específico de estudos; 2) a estrutura social transformou-se, conformando hoje um *continuum* de posições (e de rendas) não mais redutíveis à mera contraposição entre os fatores produtivos. Esta transformação gerou (ou exacerbou o desenvolvimento) de um típico quadro de "realidade sem teoria".

A visão apresentada é parcial. Atribuir a insuficiência do referencial teórico para a análise da distribuição pessoal à inadequação da teoria da distribuição funcional implica em exigir das teorias da distribuição entre fatores resultados acima de seus objetivos. Explicar o espectro dos rendimentos pessoais na sociedade não constituiu um propósito fundamental dos teóricos clássicos da distribuição entre fatores. A divisão da sociedade em classes, ou a identificação de fatores produtivos diferenciados, aponta para o lado das origens econômicas dos rendimentos (e não do valor destes rendimentos), ou ainda da configuração de agentes e categorias relevantes à dinâmica econômica, isto é, agentes cujos comportamentos (dados pela filiação de classes) determinam o sentido de funcionamento do sistema econômico.

Tampouco devemos acreditar que a disposição dos rendimentos e das posições sociais em um *continuum* constituiria um fenômeno moderno e, portanto, perturbador de teorias "antigas", calcadas na noção de classes sociais estanques. Não se deve imaginar que a sociedade capitalista possa ter possuído uma estrutura social de tal modo esquemática que a renda de todos os indivíduos fosse plenamente determinada por sua mera inclusão no interior de uma classe. Aliás, como teremos ocasião de verificar no segundo capítulo, a própria noção de classe social, em nenhuma de suas acepções, identifica-se estritamente à renda individual.

Em um aspecto, contudo, devemos concordar com os argu

mentos antes expostos: falta-nos uma boa teoria da distribuição pessoal da renda. Isto não se deve à impropriedade das teorias da distribuição funcional em geral, ou à emergência de uma estrutura social por demais complexa para ser bem retratada em esquemas agregativos. Adiante teremos melhores condições de ver quais os requisitos necessários à elaboração de uma teoria da distribuição pessoal. Pelo momento, basta-nos reconhecer que o quadro das explicações existentes é pobre e conflitivo.

A rigor, grande parte dos modelos destinados a explicar a distribuição pessoal da renda não pode ser enquadrada no domínio da economia. São modelos de processo estocástico, sugeridos pela relativa estabilidade da distribuição no tempo; colecionam-se informações sobre a natureza das distribuições e constrói-se a teoria a partir de (e para explicar) alguma regularidade. O mais conhecido e talvez mais remoto destes modelos é o de Pareto, formulado tendo como base o exame de informações de vários países ao final do século passado. O padrão de distribuição é dado por

$$N = AX^{\alpha}$$

onde N é o número de pessoas cuja renda excede certo nível X, e A e α são constantes. O valor da constante α , estimado por Pareto em torno de 1,5, foi objeto de contestação por parte de outros estatísticos, e conclui-se que a função de Pareto fornecia uma descrição adequada da cauda superior da distribuição, e não de toda a distribuição, como presumido. (3)

Há vários outros modelos em que o padrão da distribuição deriva-se inteiramente da aplicação das leis da probabi-

(3) Inúmeros textos fornecem sínteses sobre os principais modelos de distribuição. Ver, entre outros, H. Lyndall, The Structure of Earnings, Clarendon Press, 1968 e Alan Blinder, op. cit.

lidade - Champernowne, Simon, Gibrat. Embora considerados modelos econômicos de distribuição, "difícilmente merecem o nome" , (4) já que não lançam mão de raciocínio econômico corrente. Podem inclusive expor com precisão a forma da distribuição, mas não serão úteis se quisermos explicar por que a distribuição adquiriu tal forma e simultaneamente acreditarmos que há variáveis econômicas interferindo no processo e as desejarmos conhecer.(5)

Outro grupo de modelos relaciona os rendimentos à capacidade dos indivíduos. Se presumirmos que a capacidade é distribuída aleatoriamente, cairemos novamente em uma explicação puramente decorrente de propriedades estatísticas. Mas como a distribuição de rendimentos não apresenta a forma normal habitualmente presumida para a distribuição de capacidade (e outros atributos físicos), surge a necessidade de explicar o que gera a forma particular da distribuição de rendas. Abre-se espaço para a discussão de hipóteses adicionais, inclusive aquelas de natureza econômica. Pigou, por exemplo, acredita que a distribuição de capacidade (normal) explique a de rendas; contudo, aponta fatores que tornariam esta última assimétrica: i) parte das rendas advem de patrimônio herdado; ii) a distribuição global da renda é uma justaposição de distribuições de grupos não-competitivos (como trabalhadores manuais e intelectuais), podendo resultar da justaposição de distribuições normais uma distribuição assimétrica. Outros autores adicionam hipóteses diversas: taxaço, variedade do número de horas trabalhadas, falta de mobilidade ocasionada por vários fatores. O interessante é que agora estamos introjetando no

(4) A. Blinder, op. cit.

(5) Os modelos de processo estocástico não são incompatíveis com a análise econômica. Apenas devemos acreditar que fatores econômicos, ou a interação deles, resultam em efeitos de processo estocástico sobre a distribuição. De qualquer forma, por este procedimento jamais chegaríamos aos fatores econômicos causais, senão que ao resultado de sua atuação sobre a distribuição.

modelo explicações puramente econômicas, sejam elas referentes a comportamento individual ou a características da estrutura social e dos mercados de trabalho.

As modernas teorias que levam em conta variáveis econômicas na determinação da forma da distribuição podem ser agrupadas em dois grandes grupos:

a) teorias que se articulam essencialmente em torno de hipóteses de maximização de um atributo individual. Na visão do capital humano, em sua forma mais simples, está presente a hipótese de maximização de renda durante a vida, admitida certa relação entre retorno em rendimentos e investimentos na capacidade individual. Diversamente, há modelos, como o de Blinder, que adotam outra função maximizadora, a saber a maximização de utilidade pelas unidades domésticas, aí incluindo opção por lazer, horas de trabalho, taxa salarial. (6)

b) teorias que atribuem a forma da distribuição a características do mercado de trabalho. Para explicar o afileamento da pirâmide de rendimentos, ou a forma assimétrica positiva da distribuição introduzem-se supostos sobre a estrutura hierárquica interna às organizações, ou sobre a decrescente dificuldade de elevar-se a renda de um indivíduo à medida em que ela se eleva. Pode-se pensar ainda na ausência de competitividade entre os mercados de trabalho e no papel da vinculação familiar na determinação do ingresso em mercados de trabalho definidos.

Simplificando um pouco, podemos afirmar que no primei

(6) O modelo de Blinder é um caso interessante de aplicação de funções de comportamento inteiramente coerentes com o corpo da economia neoclássica à distribuição. As objeções básicas de Blinder às teorias do capital humano são que a noção de unidade de capital humano é não-operacional e que o "homo economicus" não procura apenas maximizar os rendimentos descontados ao longo da vida.

ro grupo há o primado da escolha individual (ou da unidade doméstica), estando os indivíduos imbuídos de hipóteses comportamentais maximizadoras. O rendimento das pessoas é dado pelo produto marginal do trabalho, por sua vez determinado pelo treinamento, educação, em suma, capacitação individual. No segundo grupo, o indivíduo é levado a ocupar postos no interior de um mercado de trabalho cuja estrutura - ocupações e rendimentos - é definida e razoavelmente rígida; sob o ponto de vista da distribuição de renda global, não interessa o modo pelo qual os indivíduos preenchem os cargos, já que a renda correspondente a estes é determinada à margem de preferências e capacitações individuais. Convém analisar mais detidamente os problemas envolvidos nos dois grupos de teorias assinalados, bem como apresentar os pressupostos de um terceiro paradigma no estudo da distribuição, associado às transformações de longo prazo suscitadas pelo desenvolvimento econômico.

I.2. Três paradigmas na análise da distribuição

I.2.1. Paradigma do capital humano e teoria neoclássica da distribuição

A teoria do capital humano fornece hoje a maior parte dos modelos de distribuição formulados a partir da preocupação de maximização de um atributo individual. A rigor, os modelos de capital humano tem dois objetivos, vale dizer, originam-se em dois pressupostos bem definidos: i) articular a questão da distribuição com os postulados mais gerais da teoria econômica neoclássica: igualação entre salário e produto marginal, otimização na alocação de recursos através da concorrência, estipulação de

hipóteses comportamentais maximizadoras para as unidades econômicas. Vários autores colocam de modo explícito, o objetivo de construir uma teoria afinada com a "teoria econômica geral", como podemos ver, por exemplo, pela explicação de Becker e Chiswick para a ausência de interesse dos economistas com o tema distribuição: "A nossa juízo a razão fundamental é a ausência, não obstante alguns esforços valiosos e engenhosos, de uma teoria da distribuição de renda que tanto se articule com a teoria econômica geral como seja útil para explicar diferenças entre regiões, países e períodos de tempo. Alguns trabalhos anteriores nossos nos levaram a acreditar que uma análise do investimento em capital humano fornece uma teoria da distribuição de renda que satisfaz a ambos os propósitos." (7); ii) preservar a relação entre rendimentos e capacidade individual comum de um modo ou de outro aos inúmeros modelos de capacidade-rendimentos.

No caso específico da teoria do capital humano, a conjugação capacidade-rendimentos assume uma forma específica, ocasionando alguns problemas teóricos de difícil solução. Admite-se que o retorno em rendimentos é função de investimentos realizados na capacitação individual, quer dizer, o indivíduo incorpora um estoque de capital e os rendimentos de seu trabalho nada mais são que retornos do investimento passado.

Deixando de lado um aspecto já em si controverso - estão os indivíduos imbuídos de funções maximizadoras? É a renda ao longo da vida o atributo a ser maximizado? - resta um imenso campo onde grassa a controvérsia. Entre os próprios autores neoclássicos há objeções à extensão do conceito de capital à parce

(7) Becker e Chiswick, "Education and the distribution of earnings", American Economic Review, maio 66, vol. 56 nº 2.

la não-material (humana), seja porque não se vê no investimento humano a expectativa de retorno monetário ou de aumento da produção, não havendo, portanto, comparação racional de oportunidades, seja porque não existe a possibilidade de separar do gasto com indivíduos o que constitui investimento humano *strictu sensu* do que é apenas consumo. (8)

Schultz, em sua formulação inicial, (9) reconhece a impossibilidade de isolar os gastos em investimento feitos nos indivíduos. A alternativa seria estimar o investimento humano não pelo que custa, mas pelo que acrescenta. O capital humano afeta a capacidade de obtenção de rendimentos. "O aumento nos rendimentos resultante é o que se deve ao investimento". (10)

O problema é que, para estipular o salário do trabalhador, é necessário deduzir do rendimento do seu trabalho os custos de treinamento, desde que o rendimento futuro, aumentado pela capacitação, pertença total ou parcialmente ao trabalhador, como retorno de seu investimento humano. É este o quadro de referência de Becker, (11) ao tratar dos efeitos do *on the job training*. Como se vê há uma incompatibilidade entre as postulações de Becker e Schultz, refletindo questões insolúveis na teoria do capital humano. É ou não possível mensurar de antemão - e não apenas pelos retornos futuros - o custo da capacitação, de modo a poder determinar o perfil ao longo da vida da renda do trabalhador?

(8) Ver, por exemplo, H.G. Shaffer, "A critique of the concept of human capital" in M. Blaug, Economics of Education, Penguin Modern Economic Readings, 1971. As críticas apresentadas neste artigo são um tanto preliminares, mas nem por isto menos sugestivas.

(9) T.W. Schultz - "Investment in human capital", Am. Ec. Review, vol.51, 1961.

(10) Schultz, op. cit.

(11) Becker, G.S. - Investment in on the job training, in M. Blaug, Economics of Education.

Becker acredita que há um custo no treinamento, responsável por uma correspondente elevação na produtividade do trabalho. Se não existisse custo, a demanda por treinamento seria ilimitada, todos preferindo os rendimentos mais elevados que estão associados ao exercício de ocupações com maior nível de produtividade. Pode-se facilmente generalizar os argumentos para qualquer outra forma de capacitação: há um custo envolvido, assim como um aumento nos rendimentos potenciais. Esta contraposição entre custos e retornos informa os indivíduos e permite o exercício da hipótese maximizadora.

O enfoque de Becker implica na "completa separabilidade entre custos de treinamentos e de produção e a mobilidade perfeita da força de trabalho transforma as firmas em nada mais que escolas privadas para treinamento geral"... "O papel da firma no treinamento de mão de obra, sob estes pressupostos, é o de fornecer informações sobre custos e retornos e executar treinamento. As atividades produtivas das firmas são nada mais que fontes de informação. "(12) É impossível determinar com exatidão quais os custos marginais da capacitação se o aprendizado e a produção são resultados inseparáveis do processo produtivo. E, estendendo o raciocínio para a forma de capacitação mais frequentemente estudada, a escolar, é impossível distinguir a parcela do treinamento educacional que se destina à elevação da produtividade de um trabalho específico da que diz respeito à socialização geral das pessoas, ao prazer, a requisitos sociais de formação mínima, etc.

Ademais, ao propor que a produtividade marginal do trabalho determina o rendimento, cabendo ao trabalhador a facul-

(12) Eckaus

dade de potenciar a produtividade de seu trabalho através da capacitação individual, Becker e os demais autores filiados à escola do capital humano simplificam e distorcem o processo de determinação salarial no interior de empresas ou de quaisquer organizações hierarquicamente organizadas. Mensurado o estoque de capital humano "...resultaria, portanto, desnecessário e supérfluo considerar explicitamente as características dos empregos: a cada salário corresponderia um nível de capacidade produtiva, estabelecido pelas características próprias do trabalhador vis-a-vis os demais membros da força de trabalho". (13) O próprio trabalhador determinaria suas tarefas e sua remuneração. Não é razoável supor que as modernas organizações burocráticas sejam de tal modo flexíveis a ponto de ajustarem continuamente as tarefas desempenhadas em seu interior à flutuante capacitação de seus trabalhadores.

No limite, como lembram Bonelli e Vieira da Cunha, a operacionalização deste modelo implicaria na inexistência de uma estrutura de empregos consolidada no interior das firmas. Retorna uma questão que está no cerne da controvérsia em torno dos modelos de capital humano: a remuneração é dada pela produtividade do trabalho individual ou existe de antemão conformada uma estrutura de cargos e rendimentos, cabendo ao trabalhador apenas procurar ingressar em alguns dos postos, qualificando-se para tal?

Se assumirmos que a estrutura dos postos ocupacionais nas firmas (ou ainda na sociedade) é dada, o papel da capacitação individual será no máximo o de fornecer credenciais para o ingresso nas ocupações; o determinante do rendimento das ocupações deve ser procurado em outros fatores. Aceita a determinação

(13) R. Bonelli e P.V. Cunha - "Estrutura de salários industriais no Brasil: um estudo sobre a distribuição de salários médios em 1970", in Pesquisa e Planejamento Econômico.

ocupação-rendimento, o salário será sempre atributo da ocupação, e não dos indivíduos. Ainda que haja uma relação estrita entre capacitação (ou educação) e ocupação, outros atributos também estarão correlacionados à ocupação, de modo a tornar difícil a identificação da parcela do rendimento explicada apenas pela capacitação; além disto, cada posto ocupacional poderá comportar certa gama de conteúdos de capacitação (ou educação), obstruindo a relação direta capacitação-rendimentos.

Voltemos, contudo, à questão da mensuração dos custos de treinamento. Os autores que admitem a possibilidade de determinar os custos envolvidos na capacitação do trabalhador, de modo a poder descontá-los dos rendimentos auferidos pelos indivíduos em vias de treinamento, implicitamente reconhecem que a mesma função pode ser exercida tanto pelo indivíduo capacitado como pelo aprendiz. Vejamos melhor: a firma contrata trabalhadores no mercado geral de trabalho, dispondo-se a pagar por eles, em consequência, as taxas salariais prevalecentes, ditadas pela produtividade marginal em outras firmas. Ou seja, para cada firma individualmente o custo da mão de obra é dado. Ora, se a condição de equilíbrio no mercado competitivo é dada pela igualação entre salários (custos, para a firma) o produto marginal, é evidente que se concebe uma igualação entre os produtos marginais dos trabalhadores no mercado. Este é um quadro compatível com a idéia de existência de uma estrutura ocupacional determinada, onde os salários são atributos dos cargos, e não do produto marginal gerado pelo trabalhador individualizado; apenas nestas condições haverá igualdade entre rendimentos marginais em funções executadas em firmas variadas. Portanto, e novamente, o salário é atributo dos cargos que - estes sim - podem implicar em determinada produtividade do trabalho humano. Pode ainda se pensar, ressaltamos, em uma relação capacitação-rendimentos; porém, tal relação é mediada pela estru

tura ocupacional. O indivíduo se capacita para o exercício de uma ocupação; a mesma ocupação uniformiza os rendimentos porque uniformiza, de certa forma, as exigências de cérebros e músculos.

No raciocínio de Becker subsiste ainda um agravante, do ponto de vista da coerência lógica. Ao tratar do *on the job training* o autor supõe que são deduzidos dos rendimentos os custos de capacitação da mão de obra. Os rendimentos, por sua vez, estão determinados pela produtividade do trabalhador já treinado para o exercício da função (ou, diríamos nós, pela produtividade inerente à ocupação referida). É como se houvesse um padrão de desempenho a ser esperado no futuro, antecipado a qualquer momento pelo desempenho corrente dos trabalhadores devidamente treinados. Isto indica: i) que existe uma uniformidade de desempenhos inerente a um quadro de ocupações (conforme já comentado); ii) que um trabalhador não capacitado pode exercer a mesma função de um capacitado, apenas com uma menor eficiência que constitui custo de seu treinamento. Este é um contra-senso que permeia toda a análise: para podermos deduzir dos rendimentos os custos de treinamento, é necessário ter como referência o trabalhador já treinado, o que significa necessariamente imaginar capacitados e não capacitados no exercício da mesma função.

O papel da capacitação, extremando os pressupostos subjacentes a esta visão, consistiria em dar maior eficiência ao mesmo tipo de tarefa, e não em preparar indivíduos para o exercício de tarefas que só podem ser executadas com capacitação especial e bem identificada. Aliás, aqui chegamos a outro ponto controverso na teoria do capital humano, em parte já abordado; a saber, a relação entre gastos com treinamento ou educação em geral e a medição exata da parcela destes gastos que se transmite à produtividade do trabalho em uma função específica. Que proporção dos gastos em educação transmigra diretamente para o estoque

de capital humano? Em quanto aumentam as "unidades de capital humano" que serão responsáveis pelos futuros rendimentos aumenta dos?

Para pensarmos em "unidades de capital humano" e impu tarmos um custo ao treinamento ou à formação do trabalhador em geral é necessário que haja um critério de uniformidade: o mesmo custo deve corresponder ao mesmo acréscimo de "unidades de capital humano". Este critério é totalmente não-operacional, como a própria noção de "unidade de capital humano". "Se uma unidade de capital humano é uma quantidade mensurável - anos de educação, por exemplo - por que não chamá-la assim?" pergunta um autor, (14) para em seguida advertir que se a noção for alargada de modo a incluir educação formal, *on the job training*, experiência etc obter-se-ia um vetor de atributos pessoais que não pode ser redu zido a uma escala.

Em suma, parece-nos que o estudo da determinação dos rendimentos assentado na teoria do capital humano tem como contrapartida lógica necessária a transgressão de procedimentos ana líticos mínimos e a criação de um quadro de referência inadequa do à realidade. Começando por este último ponto, verifica-se que a operacionalização da teoria requereria a existência de um *con*-*tínuum* de ocupações no mercado de trabalho irreal face à rígida estrutura ocupacional das modernas organizações produtivas; requereria um sistema operacional ajustado apenas ao treinamento para o mercado de trabalho e, mais ainda, uma escola em que os "insumos" educacionais por unidade de tempo ou unidade de custo elevariam na mesma proporção o estoque de unidades de capital humano; além disto, um sistema produtivo onde as unidades de ca pital humano acumuladas na educação formal ou no *on the job train*

(14) Blinder, op. cit.

ing gerassem os mesmos retornos independentemente do tipo de ocupação exercida.

Do ponto de vista estritamente lógico, o problema central é o da medida dos custos de treinamento, que envolve uma previsão de rendimentos pós-capacitação colidente com a idéia de que é a produtividade marginal do trabalho individual que determina sua remuneração. A consequência necessária deste raciocínio é a de que trabalhadores treinados e não treinados poderiam exercer as mesmas ocupações (apenas com diferentes produtividades), o que reduziria o sistema de capacitação a um mero aprimorador de talentos e capacidades inatas, sem nenhum acréscimo "qualitativo" ao trabalhador. O treinamento unicamente potenciaria a "quantidade" de trabalho a ser emitida por unidade de tempo.

Se abandonarmos o objetivo de medir custos de capacitação, aceitando, como Schultz, que o treinamento é expresso pela diferença de rendimentos entre mão de obra treinada e não treinada, o raciocínio torna-se meramente circular. Por convenção - e apenas por convenção - define-se que o estoque de capital humano o responsável pelos diferenciais de rendimento. O trabalho que mais rende (o mais produtivo) é o mais dotado de capital humano e, novamente, a remuneração é ditada pela produtividade do trabalho individual. Por que não supor que é qualquer outro o atributo que torna os indivíduos mais produtivos? Se não houver maneira de relacionar "insumos" (capacitação) a rendimentos escalarmente não há como sustentar esta definição de capital humano, formulada circularmente a partir dos resultados.

I.2.2. Paradigma do mercado de trabalho segmentado

Seria equivocado afirmar que existe uma teoria, ou um grupo de supostos solidamente articulados, que se possa apresen

tar como alternativa acabada à visão do capital humano ou ao grupo de teorias que privilegia hipóteses de maximização de atributos pessoais e de relação estrita capacidade-rendimentos na determinação da distribuição dos rendimentos. Há, todavia, um ponto que centraliza a preocupação de inúmeros autores críticos ao enfoque do capital humano e que pode ser visto, de certa forma, como foco de uma construção teórica diversa: a organização do mercado de trabalho.

O ponto de partida destas visões diversas é a contestação a duas premissas discutíveis do enfoque do capital humano: a) relação diretamente proporcional entre capacidade (ou habilidade) - definida como função do estoque de capital humano incorporado pelo trabalhador - e salário; b) continuidade do mercado de trabalho.

É possível demonstrar, efetivamente, que inúmeros atributos que não apenas a educação influenciam de modo decisivo os rendimentos assim como ao mesmo grau de capacitação formal correspondem salários diferenciados. Isto leva a que se procure redefinir o papel da educação na sociedade e a função econômica da escola, bem como a se duvidar da eficácia das tradicionais medidas governamentais de combate à desigualdade, quase sempre centradas em elevação da oferta educacional e eliminação dos obstáculos à escolarização. (15)

A premissa de continuidade do mercado de trabalho é, como foi visto antes, requisito indispensável à coerência lógica

(15) O quadro de referência para esta análise é os Estados Unidos. No Brasil, como se sabe, poucas são as medidas concretas para ampliação da escolarização; não obstante, a estratégia de combate à desigualdade com aumento das oportunidades educacionais está sempre presente em documentos oficiais e pronunciamentos de autoridades governamentais.

das teorias do capital humano. Se a remuneração é ditada pelo conteúdo de capital humano embutido nos indivíduos, e se todos podem determinar seus rendimentos pela escolha de uma capacitação adequada, tendo em vista as funções de retorno ao investimento humano efetuado, é óbvio que o mercado de trabalho passa a ser visto como um *continuum*.

Já vimos como esta premissa colide com o conhecimento que se tem das modernas organizações burocráticas, onde há quadros de carreira rigidamente definidos e canais de ascensão perfeita e burocraticamente determinados. A ocupação e os correspondentes rendimentos são ditados pelas necessidades das organizações empresariais, e nunca pelos predicados de cada trabalhador.

A noção de continuidade absoluta do mercado de trabalho, cuja raiz lógica foi exposta acima, oferece ainda um importante elemento de legitimização ideológica para o sistema econômico: cada indivíduo "faz-se por si próprio" e todas as possibilidades estão abertas a todos os cidadãos, desde que devidamente qualificados. Quais, então, as causas da pobreza, das más condições de trabalho de uma parcela significativa da população, se inúmeros canais educacionais e de promoção social estão abertos? Este é, no entender de Edwards, o quadro que dá origem às investigações sobre segmentação do mercado de trabalho. "A idéia de mercados segmentados surgiu de estudos de pobreza, desemprego e condições de trabalho opressivas daquelas pessoas que trabalham fora dos canais normais da classe média masculina e branca".(16)

Em sua formulação mais simples, a teoria dos mercados de trabalho segmentados admite a existência de uma dualidade. Ha

(16) Richard. C. Edwards, "The social relations of production in the firm and labor market structure", in Edwards, Reich e Gordon, Labor Market Segmentation, K.C. Heiath and Company, 1975.

veria um segmento do mercado de trabalho, caracterizado por possibilidade de mobilidade ocupacional e relativa estabilidade no emprego, vinculado às modernas organizações empresariais de caráter oligopolista. O outro segmento, de elevada rotatividade da mão de obra, baixos salários, gira em torno de pequenas empresas ou do mercado informal de trabalho. Neste segmento - mercado de trabalho secundário - a educação e outras formas de capacitação da mão de obra não explicam os diferenciais de salário.

Inúmeras são as causas que determinariam a segmentação em uma economia capitalista avançada. (17) Igualmente, várias são as explicações para os determinantes da discriminação, ou seja, para a explicação dos motivos que levam indivíduos a um ou a outro mercado. Em se tratando de estudos a partir da realidade norteamericana, sobressaem aqui fatores de discriminação racial, sexual e etária. E ainda sob a influência deste entendimento da economia, passam a ser atribuídas a características do mercado secundário - e não mais a fatores individuais - condições como pobreza, desemprego, trabalhos sub-humanos.

Não é nosso propósito detalhar o conteúdo dos estudos sobre segmentação do mercado de trabalho, mas apenas apontar que esta visão implica em constatar que há várias possibilidades de progressão ocupacional, todas definidas institucionalmente. As cadeias de mobilidade condicionam a progressão. O indivíduo tem sua vida funcional de certa forma definida, ou ao menos posta sob parâmetros limitados, ao ingressar em alguma das cadeias de mobi

(17) Uma boa descrição das propostas básicas para explicação da segmentação é apresentada por Ricardo Lima em "Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação", Pesquisa e Planejamento Econômico 10 (1), abril, 1980.

lidade: (18) simultaneamente, sobrexistem condicionamentos sociais e institucionais - origem de classe, raça, sexo - que balizam a admissão nos pontos de ingresso das cadeias de mobilidade. Além disto, uma das diferenças básicas entre os mercados de trabalho primário e secundário é que neste nem bem definidas estão as cadeias de progressão.

Sem dúvida esta é uma restrição à idéia de mobilidade absoluta que subjaz às teorias do capital humano. Por outro lado, à medida em que se apresentam as cadeias de mobilidade como estabelecidas a partir da necessidade das estruturas econômicas onde elas estão estabelecidas, quebra-se a relação direta treinamento-capacidade-rendimento.

O que determina a organização das tarefas e dos trabalhadores, bem como da distribuição dos rendimentos, no interior de uma dada estrutura econômica? Há várias interpretações, nenhuma conclusiva: os processos produtivos parcelam as tarefas para fracionar a capacidade de resistência da classe trabalhadora, (19) o fracionamento das tarefas, inerente ao controle burocrático, deita raízes nas características da estrutura industrial e tecnológica nascida com a oligopolização industrial na virada do século, (20) etc. Seja qual for a explicação, o importante no que diz respeito a nosso interesse é que se atribui à determinação dos

(18) A respeito das cadeias de mobilidade, ver M. Piore, "Notes for a theory of labor market segmentation", in Edwards, Reich e Gordon, Labor Market Segmentation, op. cit.

(19) Esta é a visão entre outros, de S. Marglin, "Origens e funções do parcelamento das tarefas", in Marglin et alii Divisão Social do Trabalho, Ciência, Técnica e Modo de Produção Capitalista, Porto, Publicações Escorpião, 1974.

(20) É a visão de Edwards, "The social relations..." op. cit. a, de certa forma, de Katherine Stone, "The origins of job structure in steel industry", in Edwards, Reich e Gordon, Labor Market Segmentation, op. cit.

rendimentos um caráter de certa forma arbitrário, não mais preso a algum pressuposto econômico inexorável, como aquele que vincula a capacitação a rendimentos.

Em simultâneo, destaca-se a importância do cargo como fator de determinação do salário das pessoas. A remuneração, seja qual for seu determinante, passa a ser encarada como atributo da ocupação: o indivíduo é apenas um suporte para o cargo que - este sim - define o rendimento. As diversas estruturas econômicas presentes na economia capitalista conformam um número finito de cargos e cadeias de mobilidade; os indivíduos tem necessariamente que preencher os cargos à disposição.

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.

Neste quadro, adquire extraordinário relevo a descrição institucional da economia e dos mercados de trabalho. Ganha-se uma informação bem mais nítida e realista do funcionamento da economia capitalista, adaptada às modernas estruturas oligopolísticas, à persistência do mercado informal de trabalho, à manutenção do sistema de coesão e coerção social. Não é dada, contudo, resposta satisfatória à questão: quais os determinantes dos rendimentos? Adiante veremos em que medida isto constitui um obstáculo ao entendimento do problema da distribuição da renda.

I.2.3. Paradigma de crescimento e distribuição

As resenhas sobre distribuição pessoal da renda quase sempre se restringem a comentar os dois grupos de teorias que aca-

bamos de apresentar: modelos de capacidade-rendimentos envolvem do alguma função maximizadora de arbítrio individual e teorias de segmentação do mercado de trabalho. Curiosamente, não fazem referência a um tipo especial de pensamento, muito importante para nós por ter influenciado de modo marcante a produção sobre distribuição de renda no Brasil e nos países subdesenvolvidos em geral. Referimo-nos a um modo de pensar os problemas da distribuição que explora a relação entre distribuição e crescimento econômico. O mais representativo dos autores nesta tradição, e o que maior influência exerceu entre os especialistas na área, é Simon Kuznets. Vejamos brevemente quais são suas proposições principais.

O objetivo central de Kuznets (21) é estudar o caráter e as causas das mudanças de longo prazo da distribuição de renda. Para tanto, analisa a evolução da distribuição em diversos países, tomando como referência grandes estratos populacionais e cortes temporais de algum modo associados a transformações de fundo nas estruturas sócio-econômicas das nações. O ponto de partida é a constatação de que as desigualdades sociais atenuaram-se com o desenvolvimento do capitalismo, ou ao menos a partir de certa fase deste desenvolvimento. Pode-se acreditar, conforme o autor, na existência de uma "revolução de rendas", consubstanciada em perdas na parcela relativa de renda das camadas do topo e acréscimo da renda relativa dos contingentes na base da pirâmide social.

A distribuição mais igualitária decorre da soma de vetores que atuam no sentido de mitigar a desigualdade e de vetores que a ampliam, com nítido predomínio daqueles. Contribuem pa

(21) Kuznets, S. - "Economic Growth and income inequality", in Economic Growth and Structure - selected essays

ra elevar a desigualdade, basicamente, a concentração de poupança em poucas mãos, com a conseqüente capitalização e crescimento dos rendimentos dos que poupam: contrarrestam esta tendência inúmeros fatores associados ao dinamismo populacional e ao crescimento econômico (inclusive interferência legislativa e decisões políticas).

Decorre da interpretação de Kuznets uma associação inevitável entre os problemas do crescimento e da distribuição; melhor dito, a preocupação de Kuznets é com o desenvolvimento econômico dos países, sendo a distribuição um mero resultado das formas peculiares que assume este desenvolvimento. O autor faz questão de chamar atenção para dois fatos que passaram posteriormente despercebidos à maioria dos comentaristas: i) os esquemas de crescimento-distribuição não são universais, sendo presumível que não se possa esperar dos países subdesenvolvidos as mesmas relações obtidas a partir da análise dos desenvolvidos; ii) o trabalho é "5% informação empírica e 95% especulação." Não é conveniente, portanto, procurar contra-provas ou provas empíricas para validá-lo ou impugná-lo, resultando mais produtiva a verificação da validade do enfoque geral contido nos textos.

Kuznets não se propõe a formular uma teoria econômica da distribuição, no sentido estrito da expressão. Não há propostas a respeito dos determinantes dos rendimentos ou dos diferenciais de rendimentos. O que existe é uma preocupação com os traços estruturais do desenvolvimento econômico dos países e com a caracterização de certas normas condizentes com o crescimento equilibrado. A fuga a estas normas constituiria uma anomalia a ser combatida, se o interesse for preservar o crescimento e os traços essenciais das economias capitalistas. Transpassa o texto um conteúdo normativo, e não por acaso são propostos três

critérios para a análise da distribuição: adequação, equidade e eficiência. (22) O critério de adequação diz respeito ao provimento por parte da sociedade de um mínimo de renda que garanta a sobrevivência socialmente integrada aos indivíduos que, por razões fora de seu controle, não conseguirem obter por conta própria este mínimo. O critério da equidade implica em ausência de discriminação sistemática quanto a taxas de retorno para a produção de bens e serviços economicamente similares e em restrição às desigualdades de oportunidades para circulação dos indivíduos entre os vários postos econômicos. E finalmente o critério de eficiência leva em consideração a adequação da distribuição a um fim determinado pela sociedade, geralmente o crescimento do produto per capita.

Kuznets sugere critérios que correspondem a certa visão ética da sociedade, vale dizer, critérios normativos para a preservação da estrutura social e econômica. Para preservar o funcionamento deste mecanismo social e econômico, propõe o autor, é necessário afastar os elementos disruptivos da ordem social - a extrema pobreza - e conservar abertos os mecanismos de ascensão social, sem o que o sistema não se legitima globalmente. Por fim, não se deve minar o objetivo final do sistema econômico, em cuja ausência os próprios objetivos maiores de bem estar social e mobilidade não serão atingidos: o crescimento.

O enfoque de Kuznets não exclui totalmente a possibilidade da combinação com os modelos de capacidade-rendimentos. Admite-se que os papéis econômicos mais produtivos proporcionam maior renda aos titulares, e aceita-se que a educação seja um

(22) S. Kuznets, "Inequalities in the size distribution of income", in Economic Growth and Structure, op. cit.

elemento de elevação da capacidade individual. Mas ao tratar explicitamente da questão do crescimento, o ênfase analítico passa das condições de preenchimento dos postos ocupacionais para a evolução da estrutura ocupacional no tempo.

Os textos de Kuznets não são inovadores, se os abordamos pela ótica exclusiva da "teoria pura" da determinação dos preços e dos rendimentos. Em última análise, e sem maiores considerações, aceita-se que o rendimento depende da produtividade marginal do trabalho e que a educação é basicamente um potenciador da produtividade humana. Por outro lado, Kuznets não está preocupado, como os autores adeptos da idéia de mercados segmentados, em analisar as condições de ingresso nas carreiras e cargos. Seu objetivo é outro: mostrar como o desenvolvimento econômico elimina inúmeras ocupações, gera outras tantas, transforma diversas, enfim, expor a reestruturação do mercado de trabalho imposta pela evolução do capitalismo.

Podemos divisar aqui uma tênue semelhança e uma grande diferença em relação aos adeptos das teorias da segmentação. Estes também estão preocupados com as origens das carreiras, com as revoluções tecnológicas, com as causas das transformações na demanda por mão de obra. A preocupação, todavia, é mediada pelo objetivo central de esclarecer as estratégias de manutenção da dominação econômica e divisão da classe trabalhadora. Em decorrência, o acento recai sobre a exposição dos causadores da discriminação social, ou ainda, sobre acesso ou barreiras ao ingresso nas cadeias de mobilidade. Kuznets não compartilha desta preocupação, mas nos propões como questão central o estudo dos determinantes do processo de formação da estrutura de empregos. Como é lógico não se está à procura de fatores de discriminação (ou de acesso a carreiras), mas dos conformadores das grandes altera

ções no quadro ocupacional e de rendimentos. Admite-se que estamos em presença de um panorama complexo, onde jogam papéis importantes tanto alterações tecnológicas quanto resistência social, enquadramentos institucionais, luta sindical. Não há dúvida de que este é um campo muito rico, com imensas possibilidades de exploração analítica.

É curioso verificar que sobrexiste na teoria de Kuznets, a exemplo dos modelos de capacidade-rendimentos, uma hipótese de maximização. Esta hipótese, entretanto, não mais se relaciona à maximização de um atributo individual (renda, bem-estar), e sim à maximização de um objetivo socialmente definido: o crescimento econômico com estabilidade e bem estar social.

Por se tratar de um objetivo final definido socialmente, entram em cena categorias agregativas; pela formação do autor, categorias de inspiração keynesiana. "A aplicação deste critério (a eficiência - MCC) nos exigiria examinar a distribuição da renda e mensurar sua contribuição ou restrição ao crescimento no produto per capita, seja através de seus efeitos sobre o consumo e poupanças seja através das atividades promotoras e inibidoras do crescimento que são fontes de renda". (23)

As funções maximizadoras cumprem propósitos diferentes nos neoclássicos e em Kuznets. Atribuir aos indivíduos um comportamento racional maximizador é um procedimento que permite ordenar o universo teórico a partir de um princípio. Assim sendo, a procura de maximização de rendimentos (por exemplo) leva todos os indivíduos a adotarem o procedimento de adequar suas ambições aos custos envolvidos em satisfazê-las. Uma pessoa que tenha ele

(23) Kuznets, "Inequalities in the size distribution of income", op. cit.

vada função de ambição por renda e que tenha capacidade de absorver conteúdo educativo, suportará custos elevados de formação, sob a forma de desembolso ou privação (postergamento) de renda, e assim por diante. Ao fim e ao cabo, dadas a ambição, a capacidade dos indivíduos e a função de retorno ao investimento efetuado, teremos conformada a estrutura social dos rendimentos.

Atribuir à sociedade uma função maximizadora não permite derivar automaticamente uma solução de equilíbrio. É necessário, em primeiro lugar, aferir o desejo social; em segundo lugar, em se tratando de comportamento coletivo, deve existir algum organismo que imponha aos cidadãos normas e sanções que conduzam à consecução dos objetivos socialmente definidos. Daí a necessidade do Estado e do decorrente exercício de políticas econômicas de caráter coercitivo geral. É por este motivo que Kuznets não propõe uma teoria da distribuição, mas sugere, normas a serem observadas pelo governo e impostas aos indivíduos.

I.3. Requisitos para uma teoria da distribuição

A formulação de um juízo acerca das teorias da distribuição pessoal - aqui condensadas em três paradigmas básicos - é dificultada por dois fatores. Por um lado, nenhum dos três conjuntos de postulados aparece isoladamente em estudos aplicados. Como regra geral, os autores preocupados com os determinantes econômicos de dada distribuição valem-se de todos os paradigmas, ou de elementos encontrados em todos eles, sem maiores preocupações com sua eventual incompatibilidade teórica. Por outro lado, a avaliação tanto dos conjuntos básicos de proposições teóricas quanto das aplicações concretas esbarra em um obstáculo intránsito: quais os requisitos de uma análise da distribuição? Em

outras palavras, o que se deve exigir dos estudos de distribuição? Não estando bem claro esse ponto de partida, torna-se difícil avaliar a adequação ou inadequação e mesmo o alcance das teorias da distribuição. Antes de nos repotarmos novamente ao debate sobre teorias econômicas da distribuição convém localizá-lo.

Uma teoria da distribuição requer, em princípio, explicação unificada para toda a forma da distribuição pessoal. Encontrar o princípio teórico de determinação e ordenamento da totalidade das rendas individuais não é fácil, conforme foi visto, por vários motivos.

Primeiramente, as rendas possuem origens econômicas muito diversas. Temos rendas exclusivamente do trabalho, para a maioria da população, mas também rendas de propriedade, rendas derivadas de alguma situação de monopólio no comércio e na produção, rendas mistas de propriedade e trabalho, rendas de atividade familiar. Unificar teoricamente esta gama de situações, encontrar um mecanismo de determinação para o conjunto das rendas é tarefa impossível. Ainda se acreditarmos que o princípio totalizador é a produtividade marginal de cada fator, resta o problema da distribuição dos fatores materiais (terra, propriedades), cuja explicação é extra-econômica. (24) Haveria sempre um elemento institucional pré-existente e condicionador da distribuição a inserir uma cunha em teorias supostamente totalizadoras.

Em segundo lugar, mesmo se nos ativermos às rendas do trabalho e supusermos que são determinadas por atributos pessoais, e ainda que desconsiderando práticas discriminatórias no mercado

(24) No contexto, é claro, em que a teoria da produtividade marginal é colocada. A distribuição da propriedade é extra-econômica por escapar (anteceder) ao princípio do comportamento racional; neste sentido, é um fator institucional.

de trabalho (por sexo, por origem social, etc), existem distribuições diferenciadas da vontade ou possibilidade de exercício pleno de capacidade laboral. São situações especialíssimas e minoritárias, como a de trabalhadores em meio expediente, idosos que exercem alguma atividade, estudantes que trabalham, mas que, de qualquer forma, escapam de um arcabouço unificado de explicação da distribuição.

Os dois motivos apontados, embora limitados, são suficientes para que se perceba que a dificuldade em se localizar uma teoria da distribuição pessoal deriva da natureza particular do objeto de estudos. Dever-se-ia dispor não de explicações adequadas a rendimentos específicos, mas de uma teoria de todos os rendimentos pessoais. 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.

Convém que não se confunda este problema - impossibilidade de geração de teoria - com a existência de dificuldades e controvérsias inerente a tantos outros domínios do pensamento econômico. Para não ir muito longe, fiquemos no terreno da distribuição funcional da renda. Inúmeros economistas acreditam, como já vimos, que houve atenção desmedida à distribuição entre fatores, tendo se deixado de lado a procura de explicação adequada à distribuição pessoal e que a não ser que a distribuição pessoal fosse redutível em última análise à renda dos fatores, o que não ocorre, resultariam baldados todos os esforços da teoria econômica conhecidos. Esta visão, conforme argumentamos anteriormente, elide o fato de a distribuição entre fatores colocar pro

blemas relevantes em si e que - aí a questão - por sua generalidade, pelo fato de estarem inseridos ao nível das relações centrais e portanto das categorias fundadoras da teoria econômica admitem teorias de alto nível de generalização e, em decorrência, unificadas.

Não é o que ocorre com a distribuição pessoal. Não sendo redutível à distribuição funcional (com o que todos concordam), nem por isto tem de necessariamente estar integrada a um corpo teórico unificado. A distribuição pessoal é apenas um resultado de fenômenos dispersos que ocorrem de modo diverso em cada sociedade humana. Alguns destes fenômenos tem natureza econômica; outros decorrem de aspectos institucionais ou extra-econômicos, embora contribuam para a explicação de um atributo econômico, a renda. O principal é que estes fenômenos econômicos e extra-econômicos não possuem o mesmo estatuto, frustrando qualquer procura por uma teoria. Teoria é totalidade, unificação; fenômenos dispersos só podem ser remetidos a uma teoria se houver em sua origem alguma explicação comum, vale dizer, se puderem ser remetidos a uma causação única.

As assim chamadas teorias da distribuição pessoal foram desenvolvidas para esclarecer os motivos causadores da relativa estabilidade da distribuição no tempo. Acreditou-se que esta relativa estabilidade deveria corresponder a uma causação bem determinada. Isto não se verificou: afora as explicações não-econômicas - que repousam em propriedades dos processos estocásticos - todas as demais convergem para o ecletismo, (25) ou seja, justaposição de fenômenos econômicos e sociais sem maiores nexos.

Assim ocorre com Pigou, cuja "teoria" da distribuição

(25) Exceto as teorias do capital humano, como veremos a seguir.

combina produtividade marginal, segmentação de mercados de trabalho e concentração de propriedade. Assim ocorrem também com Lydal (26) que visualiza na forma da distribuição padrão o efeito de vários fatores: i) variação nos níveis médios de rendimento por ocupações; ii) variação nas capacidades iniciais dos indivíduos dentro das ocupações; iii) variação nas capacidades individuais com a idade dentro das ocupações. A combinação destes elementos explica a forma lognormal leptocúrtica da distribuição, exceto a distribuição de Pareto da cauda superior, gerada por dois componentes -responsabilidade das funções (e preocupações correspondentes) e status hierárquico - de algum modo associados à idéia de segmentação do mercado de trabalho. Enfim, a distribuição global resulta de uma composição de fatores não harmônicos teoricamente, aplicados inclusive a segmentos distintos da distribuição.

Nenhuma das explicações (ou dos modelos) disponíveis para o problema da distribuição parece cumprir os requisitos necessários à construção de tão procurada teoria geral da distribuição. Não existe o princípio teórico de determinação e ordenamento dos rendimentos, e este é o motivo pelo qual os determinantes da forma da distribuição são vistos como mera justaposição de fatores econômicos e não-econômicos, sem maiores relações entre si. Sendo assim, qual a relevância e qual o papel daqueles três conjuntos de proposições apresentados como constituindo os modernos paradigmas a levar em conta variáveis econômicas na determinação da forma da distribuição? Retornando às três correntes analisadas, verificaremos melhor em que medida elas atendem-

(26) Que fornece em seu livro "The Structure of Earnings", op. cit. o que nos pareceu constituir o mais minucioso e preciso enfoque sobre distribuição e teorias da renda.

ou deixam de atender - aos requisitos de uma teoria da distribuição.

Antes de nos reportarmos novamente ao debate sobre teorias econômicas da distribuição, todavia, convém localizar outra de suas dimensões. Quando se argumenta a respeito da superioridade de tal ou qual teoria da distribuição, ou ainda quando se perfilam os inúmeros fatores potencialmente explicativos da distribuição em procura dos mais convincentes, tem-se por detrás a idéia de que existe associação entre a dispersão dos rendimentos pessoais e a igualdade econômica.

De fato, não se pode deixar de reconhecer em grande parte dos estudos e teorias da distribuição uma preocupação extremada com a desigualdade econômica. A distribuição da renda, neste caso, constituiria uma aproximação (ou mesmo descrição) ao fenômeno da desigualdade, tomado em sua dimensão econômica. Isto introduz nas análises de distribuição uma dimensão distinta, mas que não pode ser deixada de lado não apenas por ser um componente de inúmeros estudos, como por constituir mais um dos elementos a serem considerados na avaliação das teorias da distribuição.

Este fato será melhor visualizado se verificarmos quais os objetivos últimos dos estudos da distribuição. Como regra general - e utilizando uma imagem simplificada mas não incorreta - podem-se vislumbrar dois objetivos implícita ou explicitamente subjacentes à análise da distribuição pessoal: a) verificação da distribuição em si, apenas para captar certo sentido de posição social relativa dos indivíduos; b) verificação da distribuição no que diz respeito aos impactos sobre o sistema econômico, ou relação entre distribuição e crescimento econômico (global ou dos diversos setores).

A análise das relações entre distribuição e crescimento pode ser efetuados sob as óticas "descritiva" e "indicativa". Chamariamos de estudos desenvolvidos sob ótica "descritiva" àqueles que pretendem aferir a compatibilização entre estrutura de produção e estrutura do consumo final, tal como sugerida pelo perfil da distribuição dos rendimentos pessoais. Diferentes perfis distributivos sugerem conformação de diferentes mercados consumidores, e podem inibir ou estimular estruturas produtivas tidas como alternativas. (27) Os estudos realizados sob a ótica "indicativa" também podem envolver a compatibilização entre produção e consumo, mas postulam a maximização de alguma função-objetivo. O mais trivial é postular como função objetivo o crescimento econômico; a finalidade do estudo de distribuição passa a ser verificar se o perfil distributivo é adequado ao propósito final, ou mesmo propor alterações que ajustem a distribuição ao crescimento acelerado. Um elemento importante na ótica "indicativa" é que, afora a função-objetivo, devem ser estabelecidas hipóteses que liguem esta à distribuição de rendimentos. Um exemplo talvez esclareça: se postularmos que o fim colimado é obter uma taxa de crescimento dada, necessitamos de estabelecer relação teórica entre crescimento e distribuição de renda. Isto pode ser feito de várias formas: através da determinação da propensão a consumir (aceitando que a poupança determina o investimento e o crescimen

(27) Melhor seria dizer que a estrutura produtiva deve gerar, ao nível dos rendimentos pessoais, um perfil de distribuição (e de consumo) compatível com os produtos produzidos. O modo como é feito este ajustamento é controverso, e não é este o momento de desenvolver a questão, de certo modo abordada em nossa dissertação de mestrado (Distribuição de renda e padrões de consumo no Brasil, Maurício Chalfin Coutinho, mimeo, Unicamp, 1979). Para efeitos deste trabalho, basta ressaltar o óbvio: deve haver compatibilização entre produção e consumo, e a distribuição dos rendimentos é um dos fatores a explicar a estrutura do consumo.

to); por meio da procura de um ajustamento entre produção e consumo (na linha do que é investigado sob a ótica "descritiva")etc.
(28)

Ao procurar estabelecer relações entre crescimento e distribuição não se encontra como idéia subjacente, ao menos em uma primeira aproximação, a associação entre dispersão dos rendimentos e igualdade econômica. A rigor, não está presente em sua inteireza nem a questão da dispersão dos rendimentos, de vez que o interesse reside em captar o montante absoluto de rendimentos à disposição de cada estrato social (ou das famílias nos estratos sociais), efetivo indicador de poder de compra. Dada a renda global, surge o interesse em verificar a dispersão dos rendimentos, mas - enfatizamos - menos com o propósito de captar a dispersão dos em si que com o intuito de mensurar o poder de compra (renda absoluta) nos vários segmentos. Ora, a dispersão é sempre um indicador de posições relativas, sejam elas posições de indivíduos em relação à média, aos extremos, ou posições relativas de todos os pares de indivíduos. Neste sentido os estudos de distribuição voltados a poder de compra podem passar ao largo das considerações suscitadas pela posição relativa dos indivíduos e não giram, numa primeira aproximação, em torno do problema da igualdade econômica.

A questão da desigualdade retorna, numa segunda aproximação, quando se presume ou se interroga diretamente sobre relação entre igualdade e crescimento: qual o impacto sobre a estru

(28) Uma das análises pioneiras efetuadas sob a ótica "normativa" é a de W. Cline, Potential Effects of Income Distribution on Economic Growth, op. cit. Também Kuznets, em algumas passagens, fixa-se na ótica "normativa". Curiosamente, grande parte da controvérsia sobre distribuição na América Latina é tributária desta ótica, exposta através da seguinte disjuntiva: uma melhor distribuição dos rendimentos aceleraria ou retardaria o crescimento econômico da região?

dade corresponda um nível mais baixo de bem-estar social para um dado total de renda". (30)

Esta natureza dupla - objetiva e normativa - da noção de desigualdade permeia nossa aproximação ao fenômeno da distribuição de renda. Se tomarmos a distribuição apenas como noção intuitiva e a representarmos sem nenhuma tentativa de medida sintética, ainda assim estará presente algum conceito de igualdade/desigualdade. Por exemplo, o que nos leva a crer que a distribuição decíclica A é mais igualitária que B, sendo A(8; 8; 9; 9; 10; 10; 11; 11; 12; 12) e B (1; 2; 5; 6; 10; 10; 15; 15; 15; 21)? Mesmo sem esboçar qualquer medida, a distribuição A satisfaz mais adequadamente a nossa intuição acerca da desigualdade, assim como uma distribuição C (49; 51) nos parece mais justa que outra D(1; 99).

Ao introduzirmos medidas agregadas de concentração, o caráter objetivo e simultaneamente normativo da noção de desigualdade transparece de imediato. "Mesmo se tomarmos a desigualdade como uma noção objetiva, nosso interesse em sua medida deve se relacionar ao nosso juízo normativo acerca dela, e ao julgar os méritos relativos de diferentes medidas objetivas de desigualdade, ainda assim seria relevante introduzir considerações normativas." (31) Toda medida de concentração, e mesmo toda aproximação descritiva à distribuição de renda, ainda que não efetuada através das medidas sintéticas de concentração, subentendem a passagem por dois momentos:

i) conformação de uma noção de desigualdade que pode ser intuitiva, ou embasada filosoficamente, ou alicerçada no sen

(30) A. Sen, op. cit., pg. 2.

(31) A. Sen, op. cit., pg. 3.

so comum. Qual distribuição mais se ajusta a nosso conceito de igualdade econômica?

ii) resolução de um problema que é exclusivamente de medida. Dada a noção de desigualdade, qual medida mais se aproxima dela? O desvio médio relativo? o Gini? O coeficiente de variação? Sen parece convencido de que as medidas tradicionais de concentração implicam em requisitos (ordenamento) que superam a noção intuitiva de desigualdade. Deixando de lado esta questão, todavia, permanece de pé a idéia de que qualquer formalização da distribuição baseada nos indicadores sintéticos conhecidos envolve uma discussão sobre medida.

A desigualdade contém em si, repetimos, uma noção geral que antecede a análise do fato concreto, posição relativa dos rendimentos. Esta noção geral - a visão sobre a igualdade econômica - é como que uma sombra que acompanha e mesmo antecede as abordagens ao fenômeno da distribuição; poderíamos adiantar, antecipando-nos à sua demonstração, a idéia de que é a controvérsia sobre a igualdade que torna tão disputado e desencontrado o campo de debates em torno da distribuição. Além disto (e tornando mais complexo o fenômeno), a expressão de desigualdade, principalmente quando se trata de distribuições complexas e que não possibilitam a apreensão de nossa noção pré-concebida por meio de simples exercício descritivo, só pode ser efetuada através de medidas. A noção de desigualdade, desta forma, em sua concretização envolve uma medida, o que equivale a dizer que é a medida que aproxima as distribuições complexas aos conceitos de igualdade/desigualdade. Esta teia de relações imporá sua presença na quase totalidade das aproximações à distribuição de renda.

É possível agora, situados o alcance e as dimensões da noção de desigualdade, retornar às teorias econômicas da distribuição de renda. O objetivo de qualquer destas teorias, como afirmamos, é expor e articular os mecanismos econômicos supostamente responsáveis pela forma da distribuição. A motivação última, contudo, a não ser que se queira somente dimensionar poder de compra dos segmentos sociais, é encontrar a lógica que preside o fenômeno da desigualdade e/ou as transformações da desigualdade ao longo do tempo. A meta não é a distribuição em si, mas a desigualdade; ou, melhor ainda, a distribuição enquanto suporte de alguma concepção sobre desigualdade.

Os estudos e teorias da distribuição nos remetem inextricavelmente à questão da desigualdade. As formas das distribuições e suas transformações são analisadas como manifestações da igualdade/desigualdade; assim sendo, a noção pré-concebida de desigualdade e as medidas de sua expressão incorporam-se ao estudo dos determinantes econômicos da distribuição.

Alguns exemplos esclarecerão este ponto. Kuznets, quando procura apontar os grandes fatores condicionantes das mudanças seculares na estrutura da distribuição, está procurando explicações para a atenuação das desigualdades que, no seu entender, ocorreu com o desenvolvimento do capitalismo. Qual seu conceito de igualdade/desigualdade? Em nenhum momento isto é explicitado, assim como não é explicitada a medida objetiva de distribuição considerada (se é que alguma medida agregada foi de fato considerada). De qualquer forma, as ponderações de Kuznets são presididas por alguma noção intuitiva, ou filosófica, ou de senso comum, de desigualdade econômica.

Os autores institucionalistas que analisam a segmentação do mercado de trabalho e acreditam que ela influencia ou mes

mo determina a distribuição pessoal da renda também partem de certa noção de igualdade/desigualdade. A igualdade, no caso, parece ser liberdade de acesso às ocupações (e remunerações); ausência de barreiras a que os segmentos sociais (classes, raça, se xo) penetrem nos postos de trabalho. Como expressar objetivamente esta noção de igualdade em alguma medida sintética de distribuição? Impossível, de vez que tal noção de desigualdade parece ser irreduzível a um ordenamento; independente disto, fica claro que a procura de uma teoria da distribuição reflete antes uma preocupação com certa concepção de desigualdade.

Os dois exemplos ilustram a presença da questão da de sig ual da de nas teorias da distribuição pessoal. Toda teoria da distribuição é também uma teoria da desigualdade econômica, vale dizer, uma teoria das posições relativas dos indivíduos ordenada por algum juízo acerca da desigualdade e por medidas a ele cor re p o n d e n t e s. (32)

Primeiramente examinamos algumas das principais teo ria s da distribuição; agora, afirmamos que elas são simultaneamente teorias da desigualdade econômica. Entre esses dois passos nos detivemos em outra questão: o que é uma teoria da d i s t r i b u i ç ã o, ou quais os requisitos necessários a sua construção. Ao a m p a r o desta concepção mais ampla, é o momento de retornarmos aos paradigmas da distribuição.

I.4. Uma revisão dos três paradigmas da análise da distribuição à luz dos requisitos para uma teoria da distribuição

As diversas versões de teorias de mercado de tr a b a l h o segmentado, ou de mercados internos, tal como mencionamos no p r i

(32) A não ser, como dissemos, que o interesse resida exclusivamente em poder de compra, reflexo da renda absoluta dos indivíduos.

meiro capítulo, pretendem questionar o pressuposto de irrestrita mobilidade dos trabalhadores inerente às teorias do capital humano. Para tanto, postulam a descontinuidade do mercado de trabalho; nem todos os trabalhadores tem acesso a todas as funções, havendo elementos discriminatórios e canais de acesso definidos que filtram o preenchimento de vagas disponíveis. Em decorrência, perde sentido a formulação de funções de oferta global e de demanda global de mão de obra, emergindo um quadro onde coexistem mercados de trabalho particularizados, envolvendo um contingente limitado de trabalhadores e uma oferta limitada de cargos e ocupações.

Na versão específica dos mercados de trabalho internos e externos às firmas a competitividade irrestrita por postos de trabalho fica ainda mais afastada. As firmas organizam carreiras cujos postos são preenchidos ordinariamente por trabalhadores que pertencem à organização e fazem progressão funcional internamente à mesma. As carreiras atendem aos requisitos produtivos das organizações e os salários passam a ser vistos, de certa forma, como um dos elementos a conformarem a carreira, vale dizer, como um dos elementos que organizam um fluxo racional de preenchimento dos cargos em benefício da estrutura organizacional. Outros fatores também podem influenciar os salários, como as remunerações dadas às ocupações específicas em outras firmas, ou ainda a situação no mercado geral de trabalho (externo às organizações e às carreiras de progressão; geralmente envolvendo trabalhadores pouco qualificados e de baixo poder de barganha e postos de requisitos mínimos de qualificação).

Ao negar as hipóteses de homogeneidade e perfeita mobilidade da força de trabalho, os autores institucionalistas rejeitam também a hipótese decorrente, a perfeita substituibilidade entre unidades de força de trabalho. "Como já mencionamos, se

estas hipóteses não prevalecem a força de trabalho não pode ser considerada como um 'bem qualquer' cujo preço de mercado equilibra a oferta e a demanda. Isto significa que as abordagens sobre o comportamento do mercado de trabalho aqui estudadas (teorias da segmentação - MCC) oferecem subsídios para negar o papel do salário como variável de ajuste no mercado de trabalho". (33) A afirmação esclarece os verdadeiros objetivos e o alcance das visões de mercado de trabalho segmentado, que é o de fornecer subsídios para a negação dos pressupostos de continuidade no mercado de trabalho subjacentes aos modelos neoclássicos de determinação dos salários e distribuição da renda. Afora este aspecto, contudo, qual a efetiva contribuição na formulação de uma teoria da distribuição pessoal?

Devemos concluir que o admitido ênfase em um foco analítico diverso - a organização do mercado de trabalho - não nos leva a nenhuma teoria alternativa dos rendimentos do trabalho, muito menos a alguma teoria de distribuição. Mais ainda: não parece incorreto afirmar que os intitucionalistas nos fornecem antes uma aproximação aos mecanismos de preenchimento dos postos ocupacionais que uma explicação sobre a estrutura de rendimentos (envolvendo o número de trabalhadores e o rendimento médio por ocupação).

Especifiquemos melhor. Enquanto contribuição à determinação dos rendimentos, as teorias baseadas na organização efetiva do mercado de trabalho apenas levam a conclusões muito genéricas. Ficamos sabendo que a renda dos trabalhadores especializa-

(33) Amadeo Swaelen, Desemprego, Salários e Preços: um estudo comparativo de Keynes e do pensamento macroeconômico da década de 70, R. de Janeiro, 1982.

dos no interior das carreiras tem certo tipo de proteção; que concessões não salariais (relativa estabilidade, critérios de "lay-off") fazem parte dos acordos de trabalho; que os trabalhadores nos mercados externos às firmas não gozam de proteção e por isto estão sujeitos a maior rotatividade e instabilidade; em suma, obtemos informações sobre fatores que afetam os rendimentos, mas não mecanismos de determinação dos rendimentos.

O ceticismo quanto ao poder explicativo das teorias do mercado de trabalho segmentado em relação à determinação da taxa e da estrutura salarial pode ser relativizado e mesmo muito enfraquecido se ampliarmos nosso ângulo de visão em duas direções. Primeiramente, se retornarmos com cuidado ao duplo problema subjacente às teorias tidas como embasadas na organização efetiva do mercado de trabalho - criação da estrutura de cargos e mecanismos de acesso aos cargos da estrutura - e deixarmos na penumbra este último, efetivamente irrelevante à questão da distribuição, poderemos nos concentrar no que interessa, a saber, a relação entre a moderna estrutura produtiva e a diferenciação dos rendimentos no interior da mesma.

Aqui temos, grosseiramente, dois conjuntos de hipóteses ou preocupação muitas vezes combinados nos textos dos adeptos do mercado de trabalho segmentado. O primeiro conjunto chama atenção para as relações sociais estabelecidas na produção, subordinando a diferenciação à dominação; o segundo dirige os argumentos para a diferenciação de cargos inerente às modernas estruturas técnicas de produção. Neste caso, a hierarquia não deriva da necessidade de estabelecimento de relações pessoais de dominação, senão que de procedimentos administrativos e técnicos indispensáveis à produção organizada em larga escala.

Em resumo, há um problema - criação da estrutura de

cargos - e um conjunto de hipóteses a ele relacionado - requisitos das organizações produtivas de larga escolha - que são indicados pela teoria do mercado de trabalho segmentado e aparecem como relevantes à distribuição. Apesar de pouco desenvolvidas, remetem ao domínio da estrutura salarial e portanto a uma temática pertinente à distribuição

Em segundo lugar, se ampliarmos nossa visão em direção a autores não necessariamente passíveis de inclusão no paradigma do mercado de trabalho segmentado veremos que alguns problemas teóricos de importância já haviam sido desenvolvidos, tempos atrás e em outro contexto. Exemplares a este respeito são as ponderações de Dunlop, ao relatar os diversos papéis desempenhados pelas teorias do salário no pensamento econômico. (34) As questões contemporâneas, afirma Dunlop, passam pelo conceito de estrutura salarial, por sua vez associada a idéias como "blocos de ocupações (35) e "contorno salarial" (36) que não apenas apontam para a existência de elementos institucionais, políticos, culturais incidentes sobre a determinação salarial como (*e pour cause*) descaracterizam a noção de continuidade absoluta no mercado de trabalho.

Ao contrário dos teóricos modernos do mundo de trabalho segmentado, Dunlop preocupa-se expressamente com a construção de alternativas para a teoria da determinação salarial, deixando de lado o referente à discriminação no acesso às carreiras,

(34) Dunlop, J.T., "The task of contemporary wage theory", in.

(36) "Um contorno salarial é definido como um grupo estável de firmas (unidades de determinação salarial) que estão tão ligadas por (a) similaridade de produtos no mercado, (b) recurso a fontes similares de força de trabalho ou (c) organização comum do mercado de trabalho que possuem características comuns de determinação salarial". Dunlop, op.cit. p. 17.

(35) "Um bloco de ocupações é definido como um grupo estável de classificação de ocupações ou de disposições de trabalho na firma (unidade de determinação dos salários) que estão ligados por (a) tecnologia, (b) organização administrativa do processo produtivo, incluindo política de promoção e transferência, ou (c) práticas sociais que lhes atribuem características comuns de determinação salarial". Dunlop, op. cit. p.16.

um dos marcos da discussão recente sobre organização do mercado de trabalho e, como foi dito, elemento irrelevante na análise da distribuição. Isto nos leva a crer que, se a questão for incorporar à análise a segmentação do mercado de trabalho e todas suas consequências, podemos e devemos fazê-lo através de autores que já haviam detectado o problema à luz dos embaraços teóricos trazidos pelo paradigma de determinação da taxa salarial através de produtividade marginal. A questão de fundo deixa de ser a impugnação do pressuposto da mobilidade irrestrita da força de trabalho, preocupação exclusiva dos autores recentes, e passa a constituir a construção de hipóteses sobre a determinação de uma estrutura salarial em uma sociedade onde, por suposto, a organização da produção e os arranjos institucionais minaram totalmente o pressuposto da mobilidade.

De qualquer forma, seja qual for o objetivo final - construir uma teoria da segmentação do mercado de trabalho ou uma teoria de determinação salarial em mercados por suposto segmentados - a estrutura de rendimentos é vista claramente como decorrente da estrutura de cargos. A renda é atributo da ocupação, e não do indivíduo; o indivíduo tem acesso à ocupação (ou aos cargos no interior das firmas) e daí aos rendimentos correspondentes.

Diversamente das teorias do mercado de trabalho segmentado, através das quais não se chega à determinação estrita dos rendimentos correspondentes à gama de ocupações encontradas no mundo real, o grupo de teorias desenvolvidas a partir de hipóteses maximizadoras pretende chegar à determinação dos rendimentos e da distribuição. Adquiriu notoriedade dentro deste grupo a teoria do capital humano; não obstante, como mencionamos anterior

mente é necessário ter presente que os pressupostos de maximização de um atributo individual (renda, utilidade) emolduram um corpo teórico bastante mais amplo e que nos remete à teoria neoclássica dos rendimentos.

Esclarecer o alcance dos modelos de capacidade - rendimentos na determinação da distribuição de rendimentos pessoais requer analisar aquela que se apresenta hoje como a teoria neoclássica por excelência da determinação das rendas do trabalho, a teoria do capital humano, sob um duplo enfoque: a) verificar o próprio estatuto de exclusividade que se atribui a teoria do capital humano no contexto da teoria neoclássica; b) verificar quais os limites e quais as possibilidades de construção de uma teoria da distribuição através dos pressupostos neoclássicos.

Para tanto, avançaremos por dois caminhos. Primeiramente, apresentaremos a questão da determinação dos rendimentos do trabalho tal como formulada por Marshall; o objetivo é mostrar que a continuidade do mercado de trabalho - hipótese básica dos modelos de capital humano - não é indispensável à operacionalização do raciocínio neoclássico. Em segundo lugar, tentaremos derivar um modelo de determinação de todos os rendimentos do trabalho a partir do instrumental neoclássico, mostrando em que ponto se dá a ruptura entre um modelo neoclássico puro e os modelos de capital humano. Estes passos, acreditamos, auxiliarão a situar de modo mais claro as teorias da distribuição baseadas na maximização de um atributo individual e a situar o contraste efetivo entre eles e os demais paradigmas da distribuição pessoal.

No livro VI dos *Princípios*, ao tratar da distribuição da renda nacional, Marshall preocupa-se de fato em explicar a distribuição entre os fatores produtivos, e não a distribuição

dos rendimentos pessoais, exclusivamente. Não obstante, o autor propõe várias questões que são apropriadas a nossa reflexão. De início, uma advertência: "O ponto central deste livro encontra-se no fato de que os seres humanos livres não se põem a trabalhar segundo os mesmos princípios que uma máquina, um cavalo ou um escravo. Se assim fosse haveria pouquíssima diferença entre os dois aspectos do valor: o da distribuição e o da troca. Com efeito, todo agente de produção obteria então um rendimento suficiente para cobrir as suas próprias despesas de produção, inclusive a deterioração, etc, pelo menos depois de feito o desconto para as falhas casuais no ajustamento da oferta à procura. Mas, na realidade, o nosso crescente poder sobre a natureza faz com que a mesma nos forneça um excedente cada vez maior sobre as nossas primeiras necessidades, e este excedente não é absorvido por um crescimento ilimitado da população. Permanecem, pois, questões como as seguintes: -Quais as causas gerais que governam a distribuição deste excedente? Que papel representam as necessidades convencionais, isto é, o padrão de conforto? Que papel desempenha a influência que os métodos de consumo e o padrão de vida exercem em geral sobre a eficiência da ação produtiva? Que papel desempenha ainda a ação múltipla do princípio de substituição e da luta pela sobrevivência, entre os trabalhadores manuais e os trabalhadores intelectuais de classes e graus diversos? Como atua o poder que o capital assegura a seus possuidores?..." (37) Quer dizer, o fator trabalho não pode ser simplesmente igualado aos demais, em uma teoria da determinação dos rendimentos em geral. Há uma especificidade no ser humano -

(37) Marshall - Princípio de Economia, FPASA, Rio de Janeiro, 1940, p.451.

baseada nas amplas possibilidades abertas pela existência de um excedente crescente - que afeta a oferta de trabalho. Nestas condições, por que motivo deveríamos supor, como os teóricos do capital humano, que a função oferta de mão de obra é regida pelo princípio de maximização de rendimentos ao longo da vida?

Passando do caso mais simples - todos trabalhadores possuem seus equipamentos e os produtos do trabalho humano trocam-se na proporção do tempo de trabalho envolvido na confecção de cada produto - ao mais geral - trabalhadores de um lado e empregadores de outro - Marshall considera que a demanda por força de trabalho estará condicionada à condição de equilíbrio entre produto líquido do trabalho adicional e rendimento do trabalho. Esta condição se inscreve no enunciado, válido para todos os agentes da produção, de que o fator tenderá "a ser aplicado na produção tão proveitosamente quanto possível". "Destarte, os usos de cada agente da produção são governados pelas condições gerais de procura em relação à oferta." (38)

Em relação especificamente à mão de obra, há alguns condicionamentos à ação da oferta e da procura. Um deles é a dificuldade de apurar o preço real do trabalho, de vez que existem gastos de difícil mensuração envolvidos na formação da capacidade profissional. Algumas profissões exigem o uso de equipamentos especiais de trabalho, ou implicam em gastos de representação, que devem ser descontados dos ganhos brutos de modo a se apurar o rendimento líquido do trabalho. Há, por outro lado, vantagens e desvantagens não-pecuniárias associadas ao exercício de determinadas ocupações.

(38) Marshall, op. cit. p. 489.

Outro ponto de diferenciação entre o trabalho humano e os outros agentes materiais da produção é que "O trabalhador vende seu trabalho, mas ele pessoalmente continua a ser propriedade de si mesmo. Os que suportam as despesas de sua criação e educação não recebem senão muito pouco do que é pago pelos seus serviços em anos subsequentes." (39) O emprego de recursos no treinamento de mão de obra no interior da indústria é obstaculizado por este fator; simultaneamente, se verificará uma tendência a que apenas as famílias de elevados rendimentos disponham-se a arcar com os custos de capacitação de seus filhos, o que impediria cumulativamente o aperfeiçoamento das pessoas oriundas de classes menos favorecidas.

Finalmente, Marshall aponta a dificuldade de ajustamento da oferta à procura decorrente do longo espaço de tempo que decorre entre a formação de um determinado tipo de mão de obra e o trabalho efetivamente exercido, dado o horizonte de vida dos indivíduos. Este desconto do futuro é sujeito a inúmeras perturbações, decorrentes da imprevisibilidade da determinação dos rendimentos. "Não decorre muito menos tempo que uma geração entre a escolha pelos pais de um ofício especializado para um de seus filhos e a colheita dos plenos resultados de sua escolha. Nesse entretempo, o caráter do ofício pode ter sido quase revolucionado por modificações, algumas das quais provavelmente lançam grandes sombras, enquanto outras são de tal natureza que não podem ser previstas sequer pelas pessoas mais argutas e mais bem familiarizadas com as circunstâncias da profissão." (40)

Considerando-se ainda que o recrutamento profissional

(39) Marshall, op. cit. p. 499.

(40) Marshall, op. cit. p. 508.

não é indiscriminado em cada grau, (41) isto é, os mercados de trabalho são estratificados e o recrutamento é exercido dentro dos estratos, "...na medida em que a oferta de trabalho é limitada pelos fundos disponíveis para atender o seu custo de produção, a oferta de trabalho em qualquer grau é determinada pelos ganhos desse grau na geração passada, e não na presente geração." (42)

Desenvolvem-se com certa lentidão os ajustamentos da oferta à procura de trabalho quando estão envolvidas transferências vultosas de indivíduos de um grau para outro. Como contrapartida, cresce a tendência à simplificação e generalização de tarefas na indústria moderna. "A habilitação geral facilmente de um ofício para outro está-se elevando cada ano em importância, relativamente à habilidade manual e ao conhecimento técnico especializado num ramo da indústria. Assim, o progresso econômico acarreta, de um lado, uma constante e crescente rentabilidade nos métodos da indústria, e portanto uma dificuldade cada vez maior em predizer a procura de trabalho de qualquer espécie uma geração adiante. Mas, de outra parte, traz igualmente uma capacidade cada vez maior de remediar os erros de ajustamento que se tenham cometido." (43)

Feita esta breve exposição do pensamento de Marshall a respeito da determinação dos rendimentos do trabalho, acreditamos que se possam destacar alguns pontos de colisão com os teóricos do capital humano. Primeiramente, verifica-se, como não po-

(41) O grau da uma idéia da "qualidade" dos ofícios, isto é, deve guardar relação com a capacitação e os rendimentos dos mesmos.

(42) Marshall, op. cit. p. 509.

(43) Marshall, op. cit. p. 509.

deria deixar de ser, obediência a alguns princípios subjacentes a qualquer análise neoclássica: as variações do preço das mercadorias (inclusive o trabalho) são ditadas "pelas relações existentes entre a procura e o estoque existente no mercado, ou em fácil acesso para o mesmo", (44) no longo prazo a receita gerada pelos fatores controla sua oferta, o preço do fator tende a igualar o produto marginal. Não obstante, a natureza especial do fator trabalho obstaculiza o nivelamento entre oferta e procura, e até mesmo impede este nivelamento no curto prazo. Mais ainda: a função oferta de mão de obra é atípica. Os trabalhadores (ou as famílias, ou ainda as comunidades) levam em conta na escolha profissional e na conseqüente procura de capacitação para o exercício de um dado ofício motivos além do cálculo estrito de custos e retornos, como vínculos familiares, possibilidade de acesso à educação, desprazer inerente ao exercício de certos cargos. A estes condicionamentos soma-se ainda a incerteza resultante das transformações da estrutura econômica - e portanto da estrutura de ofícios - que pode afetar os rendimentos inerentes ao desempenho de certas tarefas.

O quadro resultante, quer-nos parecer, é de indefinição. O mercado de trabalho é por demais peculiar para poder ser tratado com a aplicação pura e simples de postulados da teoria econômica pura. A função oferta de mão de obra jamais poderia ser definida a partir da expectativa de maximização de um atributo - a renda - ao longo da vida. Além disto, como destaca Marshall, em uma sociedade em que o trabalho é exercido junto a meios de produção de propriedade de um agente econômico distinto, o capitalista, os rendimentos são deste, num primeiro momento. É o ca

(44) Marshall, op. cit. p.510.

pitalista quem toma as decisões de produzir, empregar, vender. Se um produto permite auferir lucros acima do normal, é o capitalista que comandará a contratação de novos empregados. Apenas agora, neste segundo momento, far-se-á sentir pressão sobre o estoque de profissionais disponíveis, resultando em eventual elevação da remuneração da mão de obra e em incentivo à procura por capacitação nos cargos que vierem a ser mais procurados. Veja-se que os lucros momentâneos são em primeira instância do capitalista; apenas condições peculiares do mercado de trabalho permitirão a transferência de parte deste excedente à mão de obra. Enfim, a remuneração da mão de obra, sendo uma remuneração derivada, comporta a interferência de inúmeros fatores entre o rendimento do produto do trabalho e a renda do trabalhador.

E finalmente, concluindo, acreditamos que se possa vislumbrar em Marshall, embora em forma incipiente, a idéia de que existem mercados de trabalho. Os trabalhadores não estão soltos na sociedade, atentos a todas as ofertas de emprego e remuneração, mas sim vindulados a mercados de trabalhos específicos. Estes vínculos - familiares, por estrato sócio-econômico - circunscrevem a dimensão dos mercados de trabalho e, em consequência, as funções de oferta e procura de mão de obra. Salvo no momento em que faz menção à generalização crescente das tarefas no moderno mundo industrial, Marshall tem como horizonte ofícios e cargos específicos. As forças de oferta e procura de força de trabalho não atuam em toda a sociedade, senão que no interior de círculos restritos e ofícios especificados. Não há procura e oferta de trabalho em geral, e em consequência a mão de obra não se qualifica genericamente, senão que voltada a cargos particulares. Os rendimentos, em decorrência, não serão atributos dos indivíduos, mas dos ofícios. O indivíduo super-dotado, por exemplo, será aquele

cuja produtividade exceda as especificações médias do cargo; logo, a produtividade média da mão de obra será a produtividade do cargo, ou inerente ao cargo. A estrutura de remunerações se constituirá como atributo da estrutura de ocupações; a preocupação do indivíduo será galgar acesso à ocupação almejada. Isto tudo, como já vimos, colide com os postulados do enfoque do capital humano. Invocando a autoridade de Marshall, podemos ao menos lançar dúvidas sobre o desejo dos teóricos do capital humano em fornecer a exclusiva teoria econômica neoclássica dos rendimentos do trabalho.

De acordo com a teoria neoclássica da distribuição em mercados perfeitamente competitivos, a determinação dos salários resulta da interação entre a oferta e a demanda agregadas de trabalho. A demanda por trabalho (ou, mais amplamente, a demanda por um serviço produtivo qualquer) é dada pelo valor do produto marginal do trabalho (produto marginal multiplicado pelos preços do mercado do serviço). A análise da oferta de trabalho, por sua vez, pode ser feita através de curvas de indiferença combinando renda monetária do trabalho e desprazer resultante do ato de trabalhar. Supõe-se, adotando a hipótese de mobilidade dos trabalhadores entre as indústrias, que a curva de oferta agregada resultante das curvas individuais de oferta seja positivamente inclinada, refletindo a tendência do trabalhador a se dirigir a empregos melhor remunerados.

O método de determinação dos salários, nos limites desta concepção neoclássica simplificada, é uma mera extensão para os serviços produtivos, o trabalho entre eles, da teoria microeconômica da determinação dos preços. A única especificidade reside nos métodos de determinação de oferta e demanda. "O fato de

que a demanda por *input* é baseada no valor do produto marginal dá margem ao título de 'teoria da produtividade marginal'." (45) A demanda por trabalho é uma demanda derivada, na medida em que depende do preço do produto vendido pela firma e do preço dos outros fatores, dada a função de produção.

Pode-se estender este princípio geral de determinação dos salários aos diversos tipos de trabalho encontrados no mercado. Cada indústria requer trabalhadores em funções específicas, e portanto com capacitações específicas. A demanda de trabalho pode ser vista como demanda por um serviço particular (trabalho de determinada qualificação), circunscrevendo-se a oferta a um contingente dado de trabalhadores. A determinação dos salários pela produtividade marginal, ou pela igualação entre oferta e demanda de trabalho, passa a se constituir em princípio geral aplicado a cada indústria (ou a cada qualificação especial requerida na indústria); vale dizer, em princípio operacional de determinação dos salários em mercados de trabalho distintos. Com este procedimento obtem-se uma estrutura de salários - logo, uma distribuição de rendimentos de trabalho - mas não uma explicação única para os diferenciais de salários. A estrutura resultará de demandas e ofertas localizadas de trabalho, presas a circunstâncias específicas de cada indústria (ou qualificações) e grupos de trabalhadores equivalentes. Como pano de fundo geral subsiste o princípio operacionalizador - igualação entre oferta e demanda - aplicado, todavia, a segmentos específicos do mercado de trabalho. Sob este ponto de vista, a formulação mais simples da teoria neoclássica da determinação dos rendimentos não fornece base para

(45) C.E. Ferguson, Microeconomic Theory, 1st edition, Richard D. Irwin, Inc, Illinois. p.405.

uma teoria unificada de distribuição pessoal, (46) por não estabelecer um nexu causal explicativo de diferenciação de rendimentos.

Deixando de lado a questão dos rendimentos pessoais derivados de propriedade ou de situações de quase-monopólio (de qualificação, ou locacional, ou de diversos outros tipos) que, como vimos, não comportam explicações derivadas de princípios econômicos unificadores, resta a indagação: pode-se desdobrar dos princípios maximizadores gerais - maximização dos lucros, de um lado, e de utilidade condicionada pelo rendimento e desprazer do trabalho, do outro - uma teoria da distribuição? Nossa resposta é positiva, mas condicional: pode-se, desde que se introduzam pressupostos adicionais.

Vejamos melhor. No longo prazo pode-se conceber mobilidade da força de trabalho entre uma indústria e outra, ou entre postos ocupacionais que requeiram distintas capacitações. Circunscrevendo-nos a este último caso, o quadro que emerge é o de uma estrutura de cargos confrontada como uma população trabalhadora segmentada de acordo com as habilitações. Se em determinado momento houver um acréscimo incomum da demanda por mão-de obra com certo tipo de habilitação (deslocamento na curva de demanda), pode ocorrer: i) substituição da função de produção por outra poupadora desta qualidade de trabalho; ii) afluxo de trabalhadores de outros mercados, no suposto de que a um certo custo seria viável se proceder à requalificação da mão de obra; iii) estímulo e que os trabalhadores jovens dirijam em maior proporção seus esforços

(46) Oferece em contrapartida uma teoria da distribuição funcional, de vez que a análise da determinação dos salários é efetuada no contexto da determinação dos rendimentos dos serviços em geral, inclusive o capital. Combinando-se capital e trabalho em uma função de produção, a determinação de acordo com o princípio da produtividade marginal, - aliada à substituíbilidade entre os fatores variáveis, permite que se determine a remuneração dos fatores.

de habilitação na direção da ocupação momentaneamente favorecida. Afora a primeira possibilidade, nas duas outras haverá movimento de trabalhadores em direção a uma ocupação, equilibrando no longo prazo ofertas e demandas localizadas; no caso, rebaixando novamente a remuneração auferida naquele segmento do mercado. A mobilidade da força de trabalho impõe-se como requisito para o equilíbrio em todos os segmentos do mercado de trabalho.

Para que se exerça a mobilidade, é necessário que se estabeleça um princípio unificador. Não basta postular que em cada segmento o trabalhador será remunerado de acordo com a produtividade marginal do trabalho. É necessário que a função de oferta de trabalho seja generalizada a todos os segmentos, isto é, que a mesma função oferta de trabalho prevaleça para todas as habilitações, ou o que é o mesmo, que haja uma função oferta global (47) que se confronta, em cada segmento, com funções demanda particulares.

O problema é a construção desta função global de oferta. Não se trata mais de um simples confronto entre rendimento do trabalho e desprazer gerado pelo mesmo. Para construir a função oferta global gerada a partir da agregação de trabalhos distintos que proporcionam desutilidades e rendimentos distintos é preciso associar unidades de desutilidade a unidades de rendimento em cada ocupação. O resultado é uma escala de coeficientes rendimento/desutilidade que será confrontada a cada momento com as remunerações oferecidas pelo mercado de trabalho e orientará a mobilidade.

(47) Esta função oferta global é diferente da função oferta agregada. Nesta última as várias escalas de preferência individuais em relação a um tipo de trabalho são somadas; naquela estão em jogo as escalas de preferência agregadas relativas às diversas qualidades de trabalho ou esforço.

Exemplifiquemos com uma economia em que há dois tipos de trabalho, A e B. Derivadas as funções oferta agregada para A e para B, a migração entre as duas qualificações só será operacionalizada se houver comparabilidade entre os esforços (ou desprazer), admitindo-se que o rendimento é expresso em unidades monetárias. Digamos que o trabalho A renda monetariamente o quádruplo de B por hora de serviço, às custas de um desconforto médio duas vezes maior; a relação rendimento/desprazer entre A e B será de 2 para 1, indicando que, abstraindo-se outras considerações, ocorrerá migração de força de trabalho para A.

O problema é que a própria derivação de curvas de oferta agregada para um mercado é impossível, nestas condições, pois requer como *caeteris paribus* a taxa de participação da força de trabalho (e total da população) e a distribuição geográfica e ocupacional da mão de obra. Vale dizer, o contingente de trabalhadores habilitados para cada qualificação é estanque, tornando o rendimento dependente apenas de oferta e demanda naquele mercado e bloqueando a mobilidade.

Para operacionalizar a noção de mobilidade entre os segmentos do mercado, desta forma, é indispensável construir uma função oferta global de mão de obra - tal como definida antes - que leve em conta unidades de rendimento e unidades comuns de esforço (ou desprazer) depreendidas de todas as ocupações. Esta relação rendimento/desprazer orientará a oferta de mão de obra ou, mais precisamente, orientará a procura de qualificação por parte dos trabalhadores. Se entre a procura por qualificação e a conclusão do processo de qualificação houver um lapso de tempo considerável, neste período intermediário cumprem-se de certo modo (desconsiderando-se a ocorrência de migrações) as condições *caeteris paribus* requeridas para a construção de curvas de oferta

agregada em mercados bem definidos.

Por meio deste procedimento sintetiza-se uma teoria dos rendimentos (e dos salários) e também uma teoria da diferenciação dos rendimentos do trabalho e portanto da distribuição. Os rendimentos em cada mercado serão dados pela produtividade marginal do trabalho, como sempre supôs a teoria neoclássica; agora, todavia, estendemos a abrangência do princípio maximizador à procura por qualificações, assumindo a mobilidade da mão de obra e, ao fazê-lo unificamos os segmentos do mercado de trabalho. Melhor dito, ao postular e explicar a mobilidade dos trabalhadores chegamos a uma teoria da distribuição pessoal: a obediência aos postulados de maximização dos rendimentos face ao desconforto do trabalho, pelo lado do trabalhador, e de maximização dos lucros face aos preços dos fatores, pelo lado da firma, distribui a mão de obra por entre todos os postos ocupacionais, sendo as remunerações determinadas pela produtividade marginal de cada trabalho específico.

A teoria neoclássica dos rendimentos pode ser desdobrada em uma teoria dos rendimentos e da distribuição e, mais ainda, em uma teoria da distribuição da população entre os segmentos do mercado de trabalho. É problemática a adequação entre esta teoria e o mundo real. Havendo alguma forma de restrição à mobilidade dos trabalhadores - e tantas são conhecidas e apontadas pelos teóricos dos mercados de trabalho segmentados - interrompe-se o mecanismo de equilíbrio em todos os segmentos do mercado e deixa de prevalecer a identidade irrestrita entre salários e produtividade marginal. Afora este aspecto não há por que supor insuficiências do esquema explicativo neoclássico em relação aos diferen

ciais de salários e à distribuição de rendimentos. (48)

Em que medida a teoria do capital humano, que pretende se constituir na teoria neoclássica dos rendimentos do trabalho por excelência, acrescenta algo no raciocínio até aqui desenvolvido? Qual a necessidade - e também quais as consequências - de se adicionar ao quadro teórico os supostos inerentes à teoria do capital humano? Esta é uma pergunta que necessariamente tem que ser respondida por aqueles que pretendem explicar a distribuição de renda pela teoria do capital humano.

A teoria do capital humano pretende que haja uma relação direta entre habilidade cognitiva, dependente da dotação de capital humano, e a produtividade da mão de obra. O rendimento monetário do trabalho que decorre da produtividade da mão de obra é apenas um retorno ao estoque de capital humano incorporado em cada indivíduo. Estabelecida a relação entre habilidade cognitiva e produtividade de mão de obra, "... torna-se possível dizer que a uma dada distribuição de habilidade cognitiva deve corresponder uma distribuição semelhante de salários. Basta, para isso, que o mercado de trabalho funcione nos moldes neoclássicos, isto é, remunerando os fatores de acordo com sua produtividade marginal. Resolveu-se então, de uma só tacada, o problema da determinação dos salários e a questão de sua distribuição numa situação em que a mão de obra não é homogênea." (49)

(48) Neste ponto discordamos da posição de Ricardo Lima ("Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação", in Pesquisa e Planejamento Econômico, 10(1) abril de 1980) que considera existir uma superioridade da teoria do capital humano sobre o puro princípio neoclássico de determinação dos rendimentos, incapaz de explicar os diferenciais de salário e incorporar ao conjunto do sistema as diferentes qualidades de mão de obra. A nosso ver, estes são aspectos perfeitamente integráveis ao esquema neoclássico simples, bastando assumir a mobilidade da mão de obra e repensar, nestas condições, o significado da função oferta.

(49) R. Lima, op. cit.

Em relação à formulação neoclássica mais simples as diferenças são: a) As vantagens auferidas são medidas diretamente em termos de rendimento monetário e as desvantagens inerentes a cada ocupação são transformadas em custos necessárias à qualificação. Com isto enquadra-se melhor no corpo da explicação a questão das diversas qualificações e se define de modo "econômico" a procura por ocupações, vale dizer, o comportamento maximizador é aplicado diretamente à formação de mão de obra, momento lógico e também cronologicamente anterior à oferta de trabalho.

b) Em consequência do que antecede, a função maximizadora é transformada. O comportamento econômico é aquele em que o indivíduo procura maximizar rendimentos ao longo da vida. É claro que este suposto só é consistente se admitirmos que o confronto utilidade-desutilidade pode ser resumido à disjuntiva rendimentos monetários-custos monetários da qualificação. Se a função utilidade do indivíduo não puder ser expressa apenas em termos de renda monetária, a teoria do capital humano aparecerá como empobrecimento da realidade. No âmbito de uma função utilidade mais ampla, a redução efetuada pela teoria do capital humano equivale a supor que cada trabalho é composto por unidades simples e comuns de esforço, sendo indiferente ao indivíduo excluída a renda monetária - o exercício de uma ou outra atividade.

c) Estabelecimento de uma relação direta entre custos de capacitação e produtividade da mão de obra. Com isto, como foi apontado, a distribuição da habilitação determina diretamente a distribuição dos salários. Cada salário e as diferenças salariais são explicadas em função do investimento em capital humano, com o que se passa a dispor de uma teoria da distribuição que remete a uma causa unificada: o comportamento individual maximizador determina a distribuição, desde que os trabalhos sejam

remunerados pela produtividade marginal.

As diferenças apontadas nos tópicos a e b não nos parecem cruciais, muito menos inovadoras no âmbito da formulação neoclássica básica sobre distribuição. A rigor, o que pretendemos ao verificar a possibilidade de desdobramento da lógica operacional neoclássica para diversos segmentos do mercado de trabalho foi mostrar que se chega bastante próximo da teoria do capital humano. Ao supor diversos tipos de trabalho, deve-se construir uma função oferta que englobe toda a mão de obra e todos os segmentos do mercado (o que denominamos de função oferta global, distinta das funções oferta agregadas) em torno de um princípio maximizador único. É exatamente este o procedimento da teoria do capital humano; de novo, apenas a especificação da função utilidade em termos de rendimentos monetários e um detalhamento da questão da qualificação, em adequação, aliás, no enfoque dos rendimentos como ganhos de capital inerente à visão de capital humano. Em resumo, nenhuma novidade substancial que não aquelas meramente decorrentes da tentativa de unificar teoricamente a oferta de trabalho em uma situação em que se defrontam uma estrutura de ocupações, contingentes de mão de obra com habilitações distintas e a possibilidade de trânsito (ou de escolha) por entre as ocupações.

O suposto seguinte - relação direta entre custos de capacitação, produtividade e rendimentos - é bastante controverso. Ao assumi-lo, embora aparentemente se resolva de modo simples a determinação da distribuição, elimina-se totalmente a diversidade dos mercados de trabalho; perde-se a dimensão dada pelas várias demandas localizadas de mão de obra, representação de um mercado de trabalho segmentado. Isto ocorre porque a relação 'estrita unidades de capital humano-rendimentos elimina a necessida

de de se supor funções demanda de mão de obra, já que a função oferta em si mesma gera uma distribuição de rendimentos que é um espelho da distribuição de habilitações.

Vimos anteriormente que este resultado é inconsistente tanto com a realidade - ao desconhecer a rígida estrutura de cargos e remunerações prevalecente nas organizações burocráticas - como com a lógica - pois o indivíduo deve anteciper a estrutura custo/rendimento das ocupações para exercer sua escolha maximizadora, o que requer uma estrutura de cargos bem determinados, em colisão com os supostos da teoria do capital humano. Conforme foi visto, a operacionalização da noção de capital humano requer a transformação da estrutura ocupacional num *contínuum* de qualificações, o que é verdadeiramente irreal.

O que desejamos destacar agora é que desenvolvendo logicamente a aplicação dos princípios maximizadores de modo a incorporar à teoria os diversos segmentos do mercado de trabalho e as diversas qualidades de mão de obra acabamos por destruir nosso ponto de partida, as demandas localizadas de mão de obra associadas à idéia de uma estrutura de ocupações diferenciada. A ruptura dá-se precisamente no ponto em que se estabelece a relação qualificação-rendimentos. Até este momento apenas havíamos ajustado a oferta de mão de obra às condições em que o mercado de trabalho se apresenta como composto por segmentos que de fato significam demandas por serviços diferentes, e havíamos suposto a possibilidade de trânsito entre as ocupações como condição de equilíbrio em todos os segmentos. A remuneração é dada pela interseção entre a oferta global e as demandas particulares o que, assegurada a mobilidade da força de trabalho, ajusta salário e produç

tividade marginal do trabalho. (50)

Vale lembrar que a demanda, neste caso, é sempre demanda por um serviço especificado, isto é, trabalho com determinada qualificação. O mercado de trabalho não se apresenta como um contínuum, e sim como uma composição de demandas particularizadas. O trabalhador prepara-se e se oferece para um serviço, e o salá-rio é dado pela produtividade da mão de obra neste serviço. A qualificação nada mais é que uma credencial para oferecimento de serviços específicos e, nesta medida, deve ser vista como um dos vários elementos a pesarem na desutilidade inerente do trabalho em cada ocupação, e não como um insumo de capital a determinar diretamente o rendimento.

O estabelecimento da relação direta conteúdo de habilitação-rendimentos opera uma transformação de importância no modelo neoclássico simples. De um lado ter-se-ia um ganho - na opinião de vários economistas - representado pela criação de uma "economia da qualificação" ou mesmo de uma "economia da educação", ou seja, a transposição da explicação econômica para a preparação profissional dos indivíduos. Do outro lado, todavia, perde-se toda a dimensão representada pela constatação de existência de um mercado de trabalho que não é contínuo, e sim uma justaposição de segmentos com características (e funções de demanda) bem particularizadas. A teoria das qualificações - como se apresenta a teoria do capital humano - destrói a teoria dos mercados de trabalho; isto constitui ao menos um contra-senso para quem acreditar que a estrutura ocupacional constitui um elemento por

(50) Um modelo neoclássico simples incluiria ainda substituíbilidade entre capital e trabalho, na dependência dos preços relativos. Esta é a garantia última de que, sejam quais forem as condições de oferta, o salário igualará a produtividade marginal.

si só importante e crucial para a determinação dos rendimentos e da distribuição.

Eliminando-se a relação estrita habilitação-rendimentos podem-se abandonar as outras derivações efetuadas para ajustar o ato de qualificação ao de capitalização, a começar pela estipulação de uma lógica econômica fundada na maximização dos rendimentos individuais ao longo da vida e pela abordagem exclusiva da qualificação sob o ângulo de custos e retornos monetários. O resultado lógico é a volta da função oferta de mão de obra associada a proposições mais genéricas, como desutilidade do trabalho, que não prendem a explicação à estreiteza da aceção de capital humano; esta, como vimos, descaracteriza lógica e concretamente a existência de estruturas de cargos na economia capitalista.

Podemos neste momento retornar à pergunta anteriormente formulada, já em condições de antecipar algumas conclusões: qual a necessidade de se adicionar ao quadro teórico os supostos inerentes à teoria do capital humano? Nenhuma. No nosso entender a generalização dos pressupostos neoclássicos é suficiente para se obter uma teoria dos rendimentos e da distribuição dos rendimentos (do trabalho) em uma economia onde a mão de obra e a estrutura de ocupações são diferenciadas. (51) A resistência e difusão da teoria do capital humano, a despeito dos problemas teóricos insolúveis que suscita, só pode ser creditada a dois aspectos:

(51) Como prova temos os vários modelos neoclássicos de distribuição que não se resumem aos supostos do capital humano. Oferta e demanda de mão de obra interagem, e a função oferta não decorre apenas da contraposição rendimentos-custos de qualificação. Ver, entre outros, H. Sommermeyer, "A general market model of labour income distribution: ao outline", in W. Krelle e A. Shorrocks, Personal Income Distribution, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, North-Holland Publishing Company, 1978.

i) estende o comportamento econômico à procura por qualificação, e daí o impulso fornecido a um ramo específico, a "economia da educação". Os economistas consideram atraente a possibilidade de levar a todas as dimensões do comportamento humano os supostos do comportamento racional maximizador ainda que, como vimos, às custas de incorrer em incoerência lógica e de desfigurar a imagem efetiva do mercado de trabalho.

ii) a facilidade oferecida no estudo da distribuição. Basta analisar o vetor de atributos individuais de habilitação (geralmente reduzida à educação formal) para se inferir a explicação para a concentração. Como a um nível elevado de generalidade verifica-se correspondência entre educação e rendimentos, a teoria é supostamente validada.

Ainda no âmbito da operacionalização neoclássica podem-se considerar funções oferta de mão de obra localizadas, em confronto com demandas também segmentadas. Neste caso, fica prejudicado o mecanismo de mobilidade e não mais se garante a igualdade entre salários e produtividade marginal do trabalho em cada segmento. (52) Conforme foi visto, isto prejudica o estabelecimento de uma teoria econômica da distribuição, entendida como uma teoria que subordina a distribuição a procedimentos totalizadores (como as hipóteses de maximização). No limite, quão mais bloqueada estiver a mobilidade da força de trabalho, maior será o espaço aberto para a introdução de explicações institucionais na determinação dos rendimentos. Não por acaso, a falta de mobilidade

(52) Parece ter sido esta a intuição de Marshall. O salário é determinado por oferta e demanda de mão de obra, mas as demandas são particularizadas e a oferta também, por motivos institucionais. A função utilidade do trabalhador comporta fatores muito subjetivos, e não somente rendimentos monetários, e há alguns obstáculos institucionais à plena mobilidade.

do trabalhador é o pano de fundo sobre o qual se desenvolvem as teorias do mercado de trabalho segmentado.

Esta discussão a respeito da possibilidade de existência de uma teoria geral da distribuição pessoal esclarece o motivo pelo qual a procura por esta teoria nunca é bem sucedida. A situação analisada parece se resumir a um paradoxo envolvendo a boa teoria e a boa aproximação à realidade. A "boa teoria", em aparência, é aquela que remete a realidade a uma causação única. Há um comportamento - o comportamento econômico - que explica si multaneamente rendimentos, diferenciação de rendimentos e distri buição da população no interior da estrutura de rendimentos. Es ta teoria é neoclássica. Se supusermos que a mobilidade da mão de obra não encontra obstáculos, obteremos um modelo simples e com pleto de distribuição. Se supusermos ainda que prevalece um comportamento econômico até no momento que antecede o ingresso no mercado de trabalho, a simplicidade e universalidade da teoria é absoluta: estamos agora no domínio da noção de capital humano e basta um comportamento maximizador aplicado à função oferta de mão de obra para que se chegue à distribuição.

A "boa teoria", todavia, é irreal e contraditória. Adi cionem-se funções de demanda por mão de obra separadas; adiante, estruturas de oferta e estruturas de demanda independentes, com restrições à mobilidade. Neste momento não mais dispomos de uma teoria simples da distribuição porque se quebra a relação rendimentos-produtividade marginal do trabalho. Algum elemento extra-econômico deve explicar os rendimentos, a distribuição em si fica fora de qualquer quadro explicativo e a mobilidade dos individu os entre os postos ocupacionais passa a se constituir em matéria de análise sociológica e institucional. Agora a realidade, mas sem qualquer teoria econômica que a enquadre...

A teoria neoclássica deve ser confrontada com outro as
pecto inerente à distribuição. Ao tratar da distribuição, confor
me vimos anteriormente, confrontamo-nos com duas questões: " A
distribuição de renda deve ser encarada sob dois ângulos distin-
tos: sob o aspecto normativo (como deveria ser a distribuição? O
que é uma distribuição de renda igualitária?) e sob o aspecto de
teoria econômica (como pode ser explicada a distribuição de ren-
da pessoal existente? Quais seriam os efeitos de diferentes medi
das de política econômica sobre a distribuição?)." (53)

Analizada já a adequação da teoria neoclássica quanto
ao aspecto teoria econômica, resta indagar qual sua adequação ao
problema da distribuição visto sob o ângulo da equidade. A res-
posta é dada por Sen. "Não é fácil interpretar a teoria da produ-
tividade marginal neoclássica como uma teoria normativa, como foi
apontado antes, e se ela tem mesmo lugar é parte de um sistema
de incentivos correspondente a preços associados com uma progra-
mação ótima. Mas mesmo no modelo neoclássico a única optimalida-
de que estes 'preços competitivos' garantem é meramente uma opti-
malidade de Pareto, que é em si um objetivo muito limitado." (54)

Nas teorias econômicas baseadas no utilitarismo, a equi-
dade é sempre um conceito derivado de mérito, e não de necessi
dade. O indivíduo é remunerado de acordo com a produtividade de
seu trabalho; uma alocação ótima de recursos em mercados competi-
tivos implica em maximização de lucros, por um lado, e remunera-
ção de fatores produtivos conforme a produtividade marginal, por
outro. Cada indivíduo recebe o que merece por sua contribuição
ao processo produtivo e o ponto de maximização dos lucros, neste

(53) "Introduction: the theory of personal income distribution", W. Krelle,
in Krelle e Shorrocks, Personal Income Distribution, op. cit.

(54) A. Sen, "On Economic Inequality", op. cit. p. 105.

sentido, será em quaisquer condições o ponto de máxima equidade, além de máxima eficiência produtiva.

Se as funções utilidade dos indivíduos forem monotonicamente crescentes em relação à renda pessoal - e este é o suposto por excelência da teoria do capital humano e da maior parte das funções utilidade adotadas pelos neoclássicos - qualquer solução distributiva configurará um ótimo de Pareto. Redistribuir renda em favor dos mais pobres, por exemplo, diminuirá a renda dos mais ricos e romperá o equilíbrio na assignação de recursos. O afastamento do ponto de equilíbrio rompe com a optimalidade de Pareto. Ora, "o conceito de optimalidade de Pareto foi desenvolvidado precisamente para eliminar a necessidade de juízos acerca de distribuição." (55) Sob este aspecto, qualquer teoria da distribuição baseada na produtividade marginal em nada contribui à análise da igualdade.

Ao lado dos dois grupos básicos de modelos com pretensão a explicar economicamente a distribuição - modelos de capacidade-rendimentos e de mercado de trabalho segmentado - alinhamos um terceiro grupo, desenvolvido em torno das relações entre distribuição pessoal da renda e crescimento econômico. Na ocasião, advertimos que não se tratava de mais uma teoria da distribuição, e sim de uma reflexão sobre as influências recíprocas entre crescimento e distribuição, encaradas como aspectos relevantes no desenvolvimento econômico das nações e portanto material para enriquecer tanto a análise comparativa das estruturas econômicas dos países avançados como do processo de desenvolvimento/subdesenvolvimento.

(55) A. Sen, op. cit. p.6.

Escolhemos Kuznets como representativo deste padrão de análise e esboçamos a síntese de algumas de suas preocupações. Agora é o momento de verificarmos de que modo aparecem em seus textos os dois elementos que permeiam as teorias (e mesmo concepções menos desenvolvidas) da distribuição pessoal: bem-estar e determinantes econômicos da distribuição.

Os textos de Kuznets são perpassados por uma visão ética acerca de distribuição. Não há dúvida de que, embora essencialmente preocupado com o crescimento econômico, o autor vislumbra na distribuição pessoal dos rendimentos algo como um balizamento delimitando o grau de coesão e de tolerância da sociedade para com os rumos do desenvolvimento. "A importância de desigualdade reside em sua 'rationale' econômica, em suas origens na produção, e em suas consequências sobre consumo, com o devido conhecimento dos limites da tolerância política e humana para tal desigualdade nos papéis na produção e participação no consumo." (56) Daí que sejam propostos critérios para analisar a distribuição, dos quais dois (adequação e equidade) intimamente associados à justiça social.

A força desta visão ética é visível quando se trata de analisar as características distributivas do capitalismo maduro. Este sistema social, no entender de Kuznets, possui méritos não apenas por ter assegurado o crescimento da produção per capita, mas também por ter propiciado o surgimento de uma "revolução de rendas", tendência ao decréscimo do grau de desigualdade com reais benefícios para as camadas mais pobres da população.

(56) S. Kuznets, "Inequalities in the size distribution of income", op. cit.

Não obstante o ênfase na ótica normativa, o conceito de bem-estar subjacente às digressões não é expresso em medida mais elaborada de concentração. Pelo contrário o crescimento ou decrêscimo na desigualdade é acompanhado genericamente, através de comparações no tempo entre distribuições muito agregadas - exame de participação relativa na renda de grandes segmentos da população - verificando-se as perdas ou ganhos dos segmentos, em especial os mais pobres e os mais ricos.

Equidade, para Kuznets, é um conceito de significado preciso. Implica em: i) ausência de discriminação sistemáticas nas taxas de retorno para bens e serviços economicamente similares e ii) restrições nas desigualdades de oportunidades, tolerando-as apenas para os papéis econômicos mais produtivos, mais diferenciados e portanto geradores de renda elevada. Já igualdade e desigualdade são sensações captadas intuitivamente através do exame da apropriação relativa de renda efetuada por grandes grupos da população. (57)

Sob o ponto de vista ético a igualdade importa menos por si própria e mais pelo impacto que exerce sobre a consciência social, podendo bloquear ou contribuir para o crescimento econômico. O que efetivamente interessa é a eficiência (adequação da distribuição às metas de crescimento econômico), constituindo-se os demais critérios envolvendo justiça social em mero suporte para

(57) A afirmação é rigorosamente verdadeira se levarmos em conta apenas os ensaios agrupados em Economic Growth and Structure-selected essays. Ao desenvolver o estudo das relações entre crescimento e distribuição em Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations (VIII-Distribution of Income by Size) Kuznets vale-se de comparações diretas entre as parcelas de renda nos vários segmentos e também de medidas sintéticas de distribuição (variância dos logs). De qualquer forma, o peso da demonstração de suas proposições recai sempre sobre as comparações diretas.

a consecução das metas estabelecidas. (58)

Sob o ponto de vista econômico, o enquadramento de Kuznets é ainda mais problemático. Não se está à procura de uma teoria pura da distribuição, e talvez por isto o autor sintasse vontade tanto para admitir que a produtividade determina os rendimentos - como nos modelos de capacidade-rendimentos - como para assumir descontinuidades e situações especiais de remuneração características dos modelos de mercado de trabalho segmentado. Os traços relevantes da análise sobressaem do fato de situar-se no âmbito de uma teoria do desenvolvimento econômico a longo prazo, atenta por definição às transformações estruturais do sistema econômico. Neste contexto, a distribuição dos rendimentos integra-se ao processo de diferenciação da estrutura produtiva e ocupacional. A integração, no caso, não é ato reflexo ou passivo, mas movimento interdependente em que o desenvolvimento econômico vai redefinindo a estrutura produtiva e ocupacional (e desta forma abrindo espaços para que os indivíduos se situem no interior do espectro de ocupações) e em simultâneo sendo condicionado pelas resistências que o tecido social impõe aos fatos econômicos ou, mais propriamente, à distribuição da renda gerada. A distribuição, portanto, é o vértice de duas linhas - crescimento/diferenciação econômica e ação social orientada por critérios de igualdade - e paralelamente um fator essencial a orientar o crescimento econômico, na medida em que "... é a junção na qual a produção e o uso da renda encontram-se com as unidades familiares ou

(58) "... mesmo o uso mais estreito do critério de eficiência envolve uma análise da distribuição como um sistema dual - de diferentes recompensas para a atividade produtiva e de consequências sobre consumo e poupança. São estes dois aspectos substantivos da distribuição, que devem ser sublinhados, e não as medidas formais de desigualdade". Kuznets, "Inequalities in the size distribution of income", op. cit.

de consumo, as quais atuam em dois papéis, como produtores e como consumidores. Esta distribuição representa uma interseção do sistema de recompensas por atividades produtivas com o sistema de alocação destas recompensas, ou uso da renda, e ambos os sistemas afetam a relação entre o crescimento econômico e potencial." (59)

Ainda que posta sob esta forma bastante vaga e abrangente, a vertente que associa distribuição a crescimento econômico abre novas perspectivas para o entendimento da distribuição. Aqui se revela como surgem as ocupações, fato inteiramente estranho ao contexto dos modelos de capacidade-rendimentos; por outro lado, se as ocupações são vistas como suporte de rendimentos, nem por isto a distribuição é cruamente dedutível da estrutura ocupacional, já que fatores sociais igualmente a transformam; finalmente, na medida em que pode influenciar o ritmo e a direção do crescimento, a distribuição em certo momento cria condições para a sua permanência ou transformação no momento seguinte.

Se esta for - e acreditamos que seja - o traço saliente no enfoque distribuição/desenvolvimento, diminui a importância relativa da "teoria econômica" que parece fundamentar a análise não somente de Kuznets, como de outros autores alinhados pelo mesmo tipo de preocupação. Assim, se é a poupança das camadas de altas rendas que propicia o investimento e o crescimento; se o crescimento é retardado ou acelerado pelo perfil distributivo; se a distribuição desigual constitui estímulo ou empecilho ao ânimo empreendedor; todas estas hipóteses discutíveis são remetidas a um segundo plano face à grandeza da visão fundamental de um perfil produtivo e ocupacional gerando a distribuição, enquan

(59) Kuznets, op. cit.

to é influenciado por ela.

Afirmamos linhas atrás que as teorias de crescimento - distribuição, embora imbuídas de uma concepção de desigualdade, não a definem com precisão. Isto é irrelevante, em uma apreciação mais ampla, porque estando vinculadas com maior ênfase aos aspectos econômicos do crescimento basta uma descrição agregada da distribuição para que se possam inferir seus impactos sobre poder de compra, sobre poupança e investimento, etc. Em certo sentido - voltando à classificação já esboçada - trata-se de teorias da distribuição e não da desigualdade, na medida em que a desigualdade, salvo alguma abordagem intuitiva, deve ser expressa por medidas de concentração, habitualmente construídas a partir de medidas de dispersão relativa. (60)

Não obstante, pretende-se que as teorias de crescimento-distribuição também constituam abordagem sobre o fenômeno da igualdade/desigualdade. O próprio Kuznets acredita estar digredindo sobre transformações de longo prazo na desigualdade econômica. Ao fazê-lo sem precisar o conceito e a medida de desigualdade, os resultados tornam-se confusos. Vale a pena retomar seus argumentos para que se esclareça a questão.

Observando informações referentes a um grupo de países capitalistas maduros, Kuznets conclui que a distribuição relativa da renda moveu-se em direção à igualdade desde o início da industrialização até a metade do século XX. A queda da desigualdade veio acompanhada de elevação da renda per capita; o resultado foi uma distribuição em que diminui a parcela relativa de renda

(60) Este aspecto e outros referentes a medidas de concentração e dispersão estão bem descritos em R. Hoffmann, Estatística para Economistas, Pioneira, S.P., 1980.

dos grupos do topo, aumenta a parcela relativa dos grupos da base e cresce a renda absoluta de todos os segmentos, vale dizer, diminui a desigualdade e aumenta o bem-estar de todas as camadas da população.

Esta nova forma da distribuição não resultou de um movimento cumulativo de pequenas quedas na desigualdade; pelo contrário, as escassa evidências sugerem que houve aumento da desigualdade nas primeiras fases da industrialização, seguida então, de aplainamento nas diferenças econômicas e sociais. E a distribuição mais igualitária não foi fruto de força com atuação progressiva, e sim saldo líquido de um conjunto de forças antagônicas, algumas tendendo a ampliar e outras a abafar a desigualdade. Enfim, há uma tensão entre vetores conducentes à maior desigualdade e vetores contrarrestantes; a soma tem favorecido a diminuição da desigualdade, mas todas as forças estão sempre atuantes.

O principal fator a ampliar a desigualdade é, no entender de Kuznets, a concentração da capacidade de poupança no topo da pirâmide distributiva. Sendo este um fator cumulativo, é fácil perceber que seus efeitos tenderiam a ser altamente concentradores, não fosse a atuação de fatores contrarrestantes. Além disto, contribui para elevar a desigualdade o crescente peso relativo da população urbana, de renda per capita mais elevada que a rural e distribuição mais desigual.

O principal fator a contrarrestar a tendência concentradora é a interferência político-legislativa dos grupos sociais. As sociedades tendem a estabelecer políticas tributárias que penalizam as classes de altas rendas e simultaneamente estendem benefícios sociais (que representam indiretamente renda) às populações pobres. Quer dizer, forma-se um consenso social acerca da desigualdade e do papel do Estado que se contrapõe às forças de

mercado e contrarresta o principal vetor concentrador. Além deste, fatores demográficos (diferenciais relativos de fertilidade entre os grupos sociais), fatores pessoais (a mobilidade ascendente dos mais capazes que acompanha as sociedades de livre iniciativa) e estritamente econômicos (peso crescente da renda em serviços, que depende menos do capital acumulado e mais da capacitação individual) favorecem a geração de uma distribuição menos concentrada. Todos esses fatores são atributos de economias dinâmicas, o que leva a concluir que o dinamismo econômico é o mecanismo por excelência de combate às forças concentradoras.

Vale destacar dois pontos. O primeiro deles é que não existe - ao contrário do que parece sugerir uma leitura apressada de Kuznets - tendência automática ao decréscimo da desigualdade associada ao desenvolvimento econômico. Pelo contrário, a interpretação mais autorizada é aquela que detecta um fator concentrador (a concentração de poupanças) que imporá à sociedade maior desigualdade, desde que não atuem barreiras político-legislativas. A "revolução de rendas" é decorrência de um processo de confronto a acomodações políticas, e não um movimento inexorável das forças econômicas.

O segundo ponto a destacar é a flexibilidade com que o termo desigualdade é utilizado. Seguidas vezes Kuznets documenta a variação na desigualdade com comparações entre proporções relativas da renda apropriadas na base e no topo da pirâmide social. (61) Ora, esta visão intuitiva de desigualdade - de resto tão aceitável como qualquer outra - não está consubstanciada em nenhum dos conhecidos indicadores sintéticos de desigualdade. Este fato, tomado em si próprio, não desmerece a análise da desigual-

(61) Esta concepção de desigualdade está muito presente em Kuznets, "Economic growth and income inequality", op. cit.

de ; afinal, como demonstra Sen, nem toda aproximação intuitiva à desigualdade encontra uma medida de concentração que a descreva sinteticamente. Entretanto, ao não explicitar seu conceito de desigualdade, Kuznets como tantos outros generaliza indevidamente; o que é tomado como movimento na desigualdade não é senão mudança processada sob um enfoque bem definido de desigualdade, e não crescimento ou decréscimo em geral no grau de concentração.

A questão será melhor apreendida se nos reportarmos às consequências sobre a distribuição das transformações na estrutura econômica associadas à passagem da economia rural para a urbano-industrial. Conforme Kuznets, este é um dos principais fatores a influenciar a desigualdade no sentido de seu aumento. Dada uma situação - correspondente efetivamente à realidade - em que existe um diferencial de renda per capita em favor da população urbana e uma desigualdade menor na distribuição da renda rural, o simples crescimento relativo da população urbana implica em elevação no grau de desigualdade. Kuznets ilustra o fenômeno supondo duas distribuições decílicas (urbana e rural) com renda per capita e distribuição diferenciadas e simulando diversos estágios no que diz respeito à participação da população urbana no total da população. A ilustração descreve o assim chamado "efeito Kuznets", incorporado a seguir à literatura sobre desenvolvimento econômico e distribuição.

Ora, ainda aqui não está exposta a medida de desigualdade utilizada, se é que se cogita de outra medida que não a mera comparação das proporções dos rendimentos adscritos aos segmentos extremos da distribuição. E mais: um eventual aumento da desigualdade, se ocorrer, decorrerá de hipóteses adicionais às já assumidas (diferencial de desigualdade e de renda per capita entre população rural e urbana e crescimento relativo da popula-

ção urbana).

Para exemplificar, simulemos a situação em que a população total, composta de 23 indivíduos, decompõe-se em uma distribuição da população urbana (13 indivíduos) e rural (10 indivíduos) sendo a média das rendas urbanas superior à média das rendas rurais. Em um segundo momento, ocorre passagem de indivíduos do campo para a cidade, sob a suposição de que os migrantes "transportam" sua renda pessoal para a nova situação ocupacional.

Distribuição	/	Rendas Individuais
Rural 1		1 1 1 2 2 2 3 3 4 5
Urbana 1		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13
Rural 2		1 1 2 2 3 4 5
Urbana 2		1 1 2 2 3 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13
Total 1		1 1 1 1 2 2 2 2 3 3 3 4 4 5 5 6 7 8 9 10 11 12 13
Total 2		1 1 1 1 2 2 2 2 3 3 3 4 4 5 5 6 7 8 9 10 11 12 13

Se tomarmos como indicador de desigualdade o índice de Gini - uma escolha aceitável como outra qualquer - resultará o seguinte:

Distribuição	/	Gini	Renda Média
Rural 1		0,291	2,4
Rural 2		0,302	2,57
Urbana 1		0,307	7,0
Urbana 2		0,493	6,06
Total 1		0,409	5,0
Total 2		0,409	5,0

Quer dizer, a simulação efetuada motivou: 1) aumento da desigualdade rural; 2) aumento da desigualdade urbana; 3) per

manência da desigualdade global. Convém repetir que mantivemos todos os supostos associados ao "efeito Kuznets"; mesmo assim, foram nulos os efeitos sobre a distribuição global. No exemplo em pauta este é um resultado óbvio, já que a população é a mesma nas duas distribuições globais e a renda individual também. Porém, poderíamos obter o mesmo resultado - constância no grau de desigualdade - aumentando em termos absolutos a população do primeiro para o segundo momento. Dadas duas populações de renda per capita e desigualdade na distribuição distintas, o aumento, diminuição ou constância na desigualdade dependerá (afora as diferentes variações na desigualdade que correspondem às várias medidas de concentração) de:

- 1) rendas pessoais dos indivíduos que abandonam sua distribuição primitiva, ou seja, quais postos (e de que nível de rendimentos) são extintos na estrutura ocupacional;
- 2) ponto de inserção dos migrantes na distribuição de destino.

Na simulação efetuada supusemos que os indivíduos "transportam" suas rendas; se assim ocorrer, o efeito sobre a distribuição global será nulo. Não havendo "transporte" de rendas, que tipo de ocupação (e rendimento) corresponderá ao indivíduo em sua nova injeção no mercado de trabalho? Esta é a questão que pode esclarecer o comportamento da desigualdade global, vale dizer, a evolução do grau de desigualdade dependerá da relação entre renda extinta e renda criada (caso de distribuições com a mesma população global) ou das novas rendas associadas às novas ocupações geradas na distribuição (quando houver aumento da população).

O efeito Kuznets não subsiste enquanto decorrer a inelutável dos pressupostos assumidos. O aumento da desigualdade não

é decorrência de um dado demográfico - migração rural-urbana - em si, mas resultante das diversas estruturas ocupacionais, dos pontos de origem e de destino dos migrantes e, finalmente, da evolução particular que tenderem a assumir tanto a distribuição da população rural quanto da urbana.

Esta interpretação, que põe em dúvida a própria existência de um efeito Kuznets precisamente definido em seus resultados, paradoxalmente é fiel aos pressupostos e ao ambiente teórico em que estão imersos os estudos de Kuznets, pois ressalta a questão das transformações das estruturas ocupacionais, importante na perspectiva das relações entre crescimento e distribuição. O mesmo não pode ser dito da abundante literatura sobre o efeito Kuznets, centrada na validade ou irreabilidade da hipótese divergência-convergência (ou hipótese U invertida) presumidamente decorrente das constatações de Kuznets. A polêmica aqui é sobre a ocorrência ou não de uma trajetória de crescimento econômico em que as primeiras fases da industrialização são acompanhadas de um aumento da concentração da renda, contrarrestado por uma diminuição da concentração com o amadurecimento da economia industrial. (62)

A controvérsia em torno do efeito Kuznets, embora interessante ao ilustrar características das trajetórias de desenvolvimento de vários países, contraria o espírito da obra da qual se pretende caudatária em vários pontos. Em primeiro lugar, ao afirmar que seu trabalho é "5% informação empírica e

(62) A este respeito veja-se, por exemplo, Felix Paukert, "Income distribution at different levels of development: a survey of evidence", a favor da hipótese Kuznets e Charles L. Wright, "Income inequality and economic growth: examining the evidence", The Journal of Development Areas, vol. 13 nº 1, 1978, contra a hipótese Kuznets.

95% especulação" Kuznets praticamente adverte que não está construindo uma teoria das etapas de crescimento; pelo contrário, é destacado diversas vezes que as rotas de crescimento são diferenciadas, não havendo em especial semelhança entre os países que se industrializaram no passado (desenvolvidos) e os que passam a fazê-lo mais recentemente (subdesenvolvidos). Em segundo lugar, a controvérsia elide o aspecto que nos parece central na análise das relações entre crescimento e desenvolvimento: a evolução da distribuição resulta sempre de um jogo complexo de fatores que atuam em várias direções e sentidos, muitas vezes contraditoriamente, em presença de pressões políticas da população em favor de mecanismos redistributivos.

A ocorrência de migração rural-urbana é apenas um dos fatores que caracterizam o processo de industrialização. Ainda assim, como vimos, o aumento da concentração decorre da troca de ocupações (e de rendimentos) ocorrida na passagem do campo à cidade. Trata-se de um simples caso de combinação de duas distribuições, levando-se em conta na distribuição global a composição de efeitos distributivos intra-segmentos e inter-segmentos. Quando toda a população reside no campo, o componente inter-segmentos da desigualdade é nulo. A partir do momento em que se dá a migração, passa a crescer o peso do componente inter-segmentos, sem que se verifique (muito pelo contrário) uma diminuição da desigualdade intra-segmentos. Evidentemente, eleva-se a desigualdade global.

I.5. Distribuição de renda no Brasil: o que está sendo debatido?

Durante toda a década de 70 o debate sobre distribuição da renda pessoal esteve aceso entre os economistas preocupa

dos com a realidade brasileira. Com a publicação dos resultados preliminares do censo de 70, e a pública exposição do aumento do grau de concentração durante a década, de imediato formam-se duas correntes que, embora diferenciadas internamente, podem ser caracterizadas da seguinte forma: a) de um lado, os economistas pró-governamentais. Forçados a reconhecer o aumento do grau de concentração, procuram atribuí-lo a fatores naturais relacionados ao crescimento econômico acelerado e preocupam-se em enfatizar elementos - aumento da mobilidade social, diminuição da pobreza absoluta de toda a população - que atenuariam os efeitos sociais da maior desigualdade; b) do outro, economistas anti-governamentais. Para estes, chegara o momento de demonstrar que a política econômica pós-64 exacerbava as tendências concentracionistas fortemente inseridas em nossa estrutura econômica por características históricas do processo de colonização e desenvolvimento brasileiros.

Visto à distância de uma década, tão importante e caloroso debate parece ter produzido mais informação desordenada do que elementos para uma reflexão profunda sobre as questões pertinentes: causas da concentração, relação entre concentração e estrutura econômica, características dos mercados de trabalho no Brasil, importância do processo de urbanização e formação dos grandes complexos metropolitanos.

Defenderemos aqui a hipótese de que tal desordenação do pensamento deveu-se não somente às implicações políticas do tema e aos condicionamentos ideológicos dos debatedores, mas também à falta de referenciais teóricos mais apurados e uma idéia mais clara sobre quais os aspectos da realidade que estavam afetivamente sendo abordados a cada momento.

Não raro os contendores se envolveram em autênticos diálogos de surdos. Um exemplo, entre tantos: economistas anti-governamentais apontam a elevação da concentração e sugerem que a política salarial teria contribuído para esta elevação; economistas pró-governamentais rebatem reconhecendo o aumento dos coeficientes de concentração mas apontando, em simultâneo, para fatores que indicam melhorias para os pobres, como o decréscimo relativo da população abaixo de certa "linha de pobreza". Ora, não existe nenhuma relação imediata entre os dois elementos, grau de concentração e "linha de pobreza". Constituem diferentes maneiras de se observar a realidade, sem compatibilidade empírica e/ou teórica; não obstante, são argumentos postos sobre a mesma mesa, observações que pretendem dar resposta ao mesmo fenómeno - o aumento do grau de concentração.

Poderíamos enumerar vários outros casos de desencontros em torno do mesmo tema. É mais elucidativo, entretanto, resumir alguns dos momentos mais característicos do debate. O que se pretende não é oferecer uma descrição do que foi produzido e argumentado, e sim ordenar os textos mais relevantes de acordo com as matrizes teóricas subjacentes a cada enfoque. Procuraremos, para tanto, não nos afastar das três grandes correntes comentadas anteriormente: modelos de capacidade-rendimentos; modelos de mercado de trabalho segmentado; modelos de relação crescimento-desigualdade.

Uma nota de destaque é o elevado grau em que a preocupação com o desenvolvimento económico permeou grande parte dos textos acerca de distribuição. Não por acaso, sente-se a grande influência das questões propostas por Kuznets, assim como de categoria expostas em seus trabalhos.

Conforme Kuznets existem basicamente dois elementos de terminantes da influência da distribuição sobre o ritmo de crescimento, ou, dito de outra forma, dois são os pontos a serem contemplados para a preservação do critério da eficiência: 1) a distribuição deve ser tal que o consumo resultante identifique-se com a estrutura produtiva; 2) a distribuição não deve inibir a capacidade de poupança - localizada nos grupos de altas rendas - e em consequência a capacidade de investimento. Em torno destes dois aspectos, com variações, desdobra-se uma alenta da lista de textos referentes à distribuição de renda no Brasil. Os textos da CEPAL estão imbuídos desta preocupação com o desenvolvimento e em particular com a adequação entre mercados e estrutura produtiva. Vejamos rapidamente quais as características do pensamento cepalino sobre distribuição, na medida em que grande parte do debate da década de 70 viria a se desdobrar em volta dos tópicos aí apresentados.

Tomando-se como paradigma um texto clássico da instituição, (63) destaca-se de imediato a insistência em estabelecer comparações entre a América Latina e países de grau de desenvolvimento mais avançado. Constata-se, em geral, que a renda está mais concentrada entre os latinoamericanos que entre os trabalhadores de países desenvolvidos. Em grandes traços, verifica-se que é baixa a participação das camadas mais pobres em ambos os grupos de países; é semelhante, da mesma forma, a participação dos 15% da população abaixo dos 5% do topo da escala distributiva. A grande diferença entre os perfis de distribuição reside na baixa participação dos estratos intermediários na renda global na América Latina, e na extremamente elevada parce

(63) CEPAL, La Distribución del Ingreso en America Latina.

la da renda retida pelas 5% mais ricas, ao contrário do verificado em nações desenvolvidas.

Os pobres, nos países desenvolvidos, constituiriam casos especiais: velhos aposentados, jovens ainda fora do mercado de trabalho, desempregados. Na América Latina, em constraste, a pobreza é inerente à estrutura econômica. Indivíduos inseridos na força de trabalho rural e urbana auferem rendimentos muito baixos, e esta situação não é transitória. Paralelamente, inexistente aqui uma "classe média" expressiva, que nos países desenvolvidos forma a base de sustentação do mercado consumidor.

Afora os desajustes de ordem social, este perfil distributivo traz para os países latinoamericanos as seguintes repercussões econômicas:

a) limitação de certos mercados de massa, com o consequente desestímulo à operação industrial em larga escala;

b) desestímulo ao aperfeiçoamento da mão de obra, já que a variação das rendas depende grandemente do nível de capacitação;

c) desestímulo à formação de poupança. Os pobres e os contingentes intermediários não poupam porque sua renda é baixa; os ricos não poupam porque seu consumo e rendimentos estão comprometidos com a manutenção de pautas de consumo típicas dos países adiantados ("efeito-demonstração").

No entender da CEPAL, tão elevada concentração de renda encontra suas origens no próprio desenvolvimento do processo de colonização e criação de economias agrário-exportadoras. A concentração extremada da terra, aliada à escravidão e outras formas primitivas de exploração da mão de obra, criaram uma estrutura social (e de rendimentos) polarizada, com poucos ricos, muitos pobres e exiguidade dos setores intermediários. A indus-

trialização e o crescimento da economia urbana confirmaram as características concentracionistas do sistema. De um lado temos contingentes de mão de obra recém migrados do campo para a cidade, pressionando sempre os salários para baixo; do outro, uma sistemática de industrialização ("substituição de importações") que implica na incorporação de modernas técnicas produtivas, impedidas de se difundirem dada a exiguidade dos mercados consumidores.

A grande heterogeneidade da estrutura econômica resultante seria a principal causa da concentração da renda. O setor moderno não incorpora mão de obra do primitivo e permanece isolado como foco gerador de altos rendimentos; o setor primitivo reproduz sempre suas características, não se moderniza, e responde pela presença dos elevados contingentes de baixas rendas. A estrutura produtiva, de rendimentos e de consumo são vistas como reflexo uma da outra e, neste sentido, há uma forte presença da articulação distribuição-crescimento, como em Kuznets.

O Brasil insere-se na tipologia dos países latinoamericanos. Por apresentar um dos maiores graus de concentração no continente, exacerbam-se todas as características apontadas - extrema pobreza, pequena "classe-média" - acopladas agora a uma economia que já havia, em 1960, industrializado sua base produtiva e urbanizado sua população.

Não só a grande diferença entre as rendas médias dos setores urbano e rural explicam a concentração; chama especial atenção a heterogeneidade da economia urbana e a acentuada desigualdade de rendimentos no seu interior. A renda rural mais deprime a renda média global do que explica a elevada concentração; esta só pode ser explicada pela dispersão dos rendimentos urbanos.

Para explicar o perfil dos rendimentos urbanos são lançadas algumas hipóteses muito interessantes e - acreditamos - inovadoras para a época, pois remetem diretamente à análise dos mercados de trabalho. A presença de trabalhadores marginalizados do processo produtivo modernizado não dá conta da totalidade das características da distribuição urbana, explicando apenas a cauda da extrema pobreza. O problema - aponta o texto - reside na dissociação entre os incrementos de produtividade e de rendimentos nos setores modernos, persistente em toda a distribuição e abruptamente acentuado nos dois decis superiores. A distribuição depende cada vez mais de aspectos institucionais e o salário mínimo fixado pelo governo baliza grande parte dos salários urbanos. Enfim, o que caracteriza o Brasil em relação aos países desenvolvidos é não tanto a concentração de propriedade quanto as características do mercado de trabalho.

Recapitulemos aspectos centrais da concepção sobre distribuição da CEPAL, a fim de situarmos claramente pontos que constituirão focos de controvérsia posterior:

a) Apego a uma abordagem descritiva das distribuições, preocupada menos com indicadores sintéticos de concentração que com visualização de cortes populacionais relevantes para a análise do crescimento econômico. Em simultâneo, utilização de comparações internacionais, principalmente entre países em diferentes estágios de industrialização. Este estilo de abordagem, vale lembrar, é familiar aos estudiosos do desenvolvimento e à tradição Kuznetsiana.

b) Articulação entre estrutura produtiva, rendimentos e consumo. Ainda dentro da tradição de Kuznets, mas com elementos originais. O objetivo da CEPAL não é expor condições de eficiência, senão remontar às características da constituição

do parque industrial latinoamericano e apontar limites ao crescimento industrial, ou melhor ainda, contradições inerentes ao modelo de industrialização: exiguidade de certos mercados, dificuldades para a difusão da tecnologia moderna, impossibilidade de eliminação da extrema pobreza, etc.

c) Atenção às características específicas de nosso mercado de trabalho, inclusive do mercado urbano de trabalho. Além de temas já tradicionais na literatura sobre desenvolvimento econômico- impacto da oferta ilimitada de mão de obra (resultante da incapacidade de geração de empregos da economia rural) sobre os salários urbanos - afloram questões novas, ainda pouco exploradas: influência do quadro institucional, a começar pela fixação do salário mínimo; presença de expressivo contingente de não-assalariados, cujos rendimentos devem ter alguma explicação particular; dissociação entre rendimentos e produtividade do trabalho. Não se pode afirmar que neste ponto a CEPAL desmente a teoria do capital humano - não era esta a preocupação nem estava em evidência esta abordagem da distribuição dos rendimentos - mas é claro que já há elementos para supor que o desenvolvimento das hipóteses sobre mercado de trabalho aventadas levaria necessariamente a uma colisão com a abordagem do capital humano. Veja-se, por exemplo, a insistência na dissociação rendimentos-produtividade, o reconhecimento da existência de mercados de trabalho separados, o peso do elemento institucional.

Cada um dos aspectos agora resumidos foi abordado e aprofundado por autores diferentes. Anibal Pinto concentrou-se no problema da heterogeneidade da estrutura produtiva e consequente projeção sobre a distribuição de rendimentos. (64) Celso

(64) Anibal Pinto, "Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente", in J. Serra, América Latina, ensaios de interpretação econômica, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976. 641

Furtado explorou o filão das estruturas de consumo e das características locais do processo de difusão tecnológica; (65) em certos momentos esteve preocupado com os limites ao crescimento, impostos pela interrelação entre estrutura produtiva e perfil de rendimentos. (66) Em outra ocasião aprofundamos os comentários a cada um destes autores e estudamos detidamente as principais críticas a que estiveram submetidos; (67) no momento nosso único propósito é realçar o campo de preocupações da tradição cepalina ao tratar da distribuição da renda: crescimento econômico, estrutura produtiva, mercados de trabalho.

Ainda no interior do rol de interrogações aberto por Kuznets, explorando questões que se relacionam ao critério de eficiência, situa-se outra obra exercedora de grande influência sobre o pensamento econômico brasileiro. W. Cline, em "Potential effects of income redistribution on economic growth" (68) objetivava verificar a compatibilidade ou incompatibilidade entre a equidade na distribuição de renda e o crescimento da renda per capita. Para tanto, estima o que lhe parecem ser os quatro maiores efeitos da redistribuição sobre o crescimento: a) alterações na poupança agregada e, por via de consequência, no investimento; b) comportamento do componente importado da demanda total; c) esta

(65) Celso Furtado, Análise do Modelo Brasileiro, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1972.

(66) C. Furtado, Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina, Civ. Brasileira, Rio de Janeiro, 1968.

(67) Maurício C. Coutinho, "Distribuição de renda e padrões de consumo no Brasil", dissert. maestr., Unicamp, mimeo, 1979.

(68) William R. Cline, Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth - latin american cases,

belecimento de economias de escala, pelo alargamento do mercado para certos bens; ; d) mudanças na demanda em favor de bens cujos insumos tem diferentes custos de oportunidade.

Em uma primeira aproximação, especialmente levando em conta o ênfase sobre as alterações na parcela poupada da renda, parece estarmos entrando em cheio no universo de Kuznets (apesar das restrições que Cline faz a alguns pressupostos Kuznetsianos). Estaríamos dentro dos contornos dos modelos de distribuição-crescimento e, portanto, próximos a referências também presentes nos textos da CEPAL.

Nada mais errado. Se observarmos atentamente, concluiremos que os cepalinos procuram traçar uma trajetória para nosso desenvolvimento - suas origens, seus limites, os problemas a ele inerentes - enquanto que Cline apenas pretende projetar os efeitos de medidas redistributivas sobre a taxa de crescimento no curto prazo. Neste enfoque não se propõe uma teoria do desenvolvimento como, ao contrário, se é forçado a partir da hipótese que implicam na imutabilidade da estrutura econômica. Tudo mais permanecendo constante, o que ocorreria se alterássemos uma das variáveis supostamente caudatárias de distribuição de renda? Tal é a pergunta implícita às investigações de Cline.

Apesar de aparentemente atento às questões propostas pelo critério da eficiência, o autor distancia-se radicalmente de Kuznets. O objetivo dos textos deste é estudar as mudanças de longo prazo na distribuição pessoal da renda e sua relação com os grandes contornos de desenvolvimento econômico. O objetivo de Cline, contrariamente, força-o à análise das repercussões de curto prazo da redistribuição; além disto, obriga-o a acatar discutíveis relações macroeconômicas, como poupança-crescimento, eco

nomias de escala-crescimento, substituição de importações-crescimento.

A linha de pesquisas aberta por Cline, embora se pretenda uma alternativa à visão da CEPAL e explicitamente de Celso Furtado, joga fora toda tradição de pensamento voltada a investigar os problemas do desenvolvimento no longo prazo. Segundo Cline, Furtado formula a hipótese de falta de demanda, provocada pela concentração excessiva da renda; a redistribuição estimularia o consumo e em consequência o investimento. Não é bem esta a posição de Furtado, (69) mas nem isto vem ao caso; interessa é ressaltar que, a pretexto de combater o viés estagnacionista cepalino, Cline nos lega um modelo inadequado ao estudo das transformações na estrutura econômica, (70) enquanto que o principal legado, seja da CEPAL, seja de Kuznets, é subordinar a distribuição de renda às características da estrutura econômica e de sua evolução.

A publicação dos resultados do Censo Demográfico de 1970 veio a colocar um novo e importante condicionamento às discussões sobre distribuição de renda pessoal no Brasil. Pela primeira vez se dispunha de informações que permitiam comparar distribuições com intervalo de uma década, 1960-70. É natural que, neste quadro, a maior parte das iniciativas estivesse relacionada com problemas como medidas de distribuição e causas das alterações da distribuição na década.

Já foi relatado, e é por demais sabido, que o debate

(69) Este ponto é discutido em M. Coutinho, op. cit.

(70) Não por acaso alguns dos modelos inspirados na mesma preocupação que o de Cline são sempre levados a supor a estrutura econômica constante.

então travado teve fortes motivações ideológicas e o intuito de condenar ou aplaudir os rumos da política econômica adotada a partir de 1964. Nem sempre é este o terreno mais fértil para especulações sobre crescimento e distribuição a longo prazo. Além disto, a controvérsia esteve minada, do lado dos economistas pró-governamentais, pelo propósito de desmentir as (reais ou supostas) hipóteses estagnacionistas dos economistas cepalinos, no momento virtualmente afastados do poder federal e encarados como oposicionistas. Acrescente-se a tudo isto a entrada em cena de um novo paradigma teórico - a teoria do capital humano - em franca ascensão nas escolas de economia norte-americanas e associado a uma visão do mundo conservadora e podemos imaginar o estado de verdadeira confusão em que mergulharam os estudos sobre distribuição. O melhor exemplo disto é fornecido pela obra-mestra dos economistas pró-governamentais, Distribuição de Renda e Crescimento Econômico do Brasil, de Carlos Langoni. (71)

Desde o início do trabalho fica claro que Langoni não sabe exatamente o que pretende demonstrar com os dados. Os objetivos do trabalho são claramente enunciados: "...em primeiro lugar, estimar a magnitude e as características das mudanças nos perfis de renda entre 1960 e 1970, não apenas para o total do Brasil, mas também separadamente por regiões e setores. Em seguida, tentar explicar as causas para as mudanças observadas durante a década. A partir desta análise estabelecer o vínculo teórico e empírico entre desenvolvimento econômico e distribuição. E, por último, definir, em linhas gerais, políticas econô-

(71) Carlos G. Langoni, Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil, Expressão e Cultura, Rio de Janeiro, 1973.

micas voltadas à eliminação de distorções identificadas ao longo da pesquisa." (72) Não obstante, afirma-se que é "...falaciosa a tentativa de atribuir a este aumento de concentração qualquer conotação de piora ou redução do bem-estar." (73) Até aqui, já temos dois problemas distintos, embora relacionados, distribuição e bem-estar. Subsiste ao longo de todo o texto o esforço para combinar os índices sintéticos (e objetivos) de distribuição com apreciações sobre o bem-estar da população.

Por outro lado, Langoni atribui a elevação do índice de concentração entre 1960 a 1970 a "mudanças qualitativas clássicas que em geral acompanham o processo de desenvolvimento econômico", (74) como transferência da força de trabalho para o setor urbano, crescimento mais acelerado dos setores em que a força de trabalho é mais diferenciada e onde, em consequência, as rendas seriam mais dispersas. Estas "mudanças qualitativas clássicas" são, explicitamente, enfocadas através de um enfoque kuznetsiano; aliás, a chancela de Kuznets é utilizada quase que para legitimar o processo de concentração. Teria que ser assim - parece-nos dizer Langoni - pois foi deste modo que ocorreu em outros países.

Como invocar, no estudo da concentração verificada durante uma década, o apoio de hipóteses que se referenciam no desenvolvimento econômico de longo prazo? E, ademais, como ignorar que Kuznets aborda o processo de desenvolvimento à luz de duas linhas que evoluem paralelamente, e nem sempre de modo harmônico: diferenciação da estrutura produtiva e acomodações so-

(72) Langoni, op. cit. pgs. 15 e 16.

(73) Langoni, op. cit. pg. 15.

(74) Langoni, op. cit. pg. 15.

ciais (enquadramento institucional)? Mais ainda, como conciliar mudanças associadas ao desenvolvimento de longo prazo com a teoria de capital humano? Já vimos que, levada às últimas consequências, a teoria do capital humano colide com qualquer abordagem que privilegie a diferenciação da estrutura produtiva como explicação última para a distribuição.

Sem deixar de levar em consideração inúmeros outros problemas existentes na obra de Langoni e eficientemente detectados e comentados em estudos críticos, (75) saltam aos olhos duas questões relacionadas entre si e comprometedoras da totalidade da análise: a) indefinição de propósitos; b) justaposição de referências teóricas incompatíveis entre si e utilizadas fora de contexto.

Com referência a este último ponto, Langoni tanto mistura explicações incompatíveis, como a já mencionada combinação entre o enfoque do capital humano e a visão de transformações de longo prazo da teoria do desenvolvimento econômico quanto pretende combater visões alternativas sobre a distribuição que enfatizam a herança histórica e o enquadramento institucional com argumentos baseados em fenômenos de curto prazo - aceleração do crescimento entre 1967 e 70, diferenciação da estrutura produtiva no mesmo período, etc.

Em relação à indefinição de propósitos, convém insistir em que não se trata de pilhar o autor em contradição, senão que de chamar atenção para o fato de que a lista de questões confusa

(75) Pedro Malan e John Wells apresentam um dos comentários de maior alcance, em "Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil", in A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento, Tolipan e Tinelle (org) Zahar, 1975.

mente mencionadas exige a utilização de procedimentos metodológicos diferenciados. Assim sendo, constituem objetos específicos de investigação problemas como pobreza, bem-estar, mobilidade social, distribuição de renda. Langoni não acredita nisto e confunde tudo, a pretexto de tratar da distribuição de renda; o resultado não esclarece este e nenhum dos pontos abordados.

A bem da verdade, não apenas Langoni confunde a distribuição de renda com outros indicadores referentes à situação social e econômica da população. Morley e Williamson (76) também estão preocupados com a questão do bem-estar social, e acreditam que é necessário explicitar a composição da função de bem-estar envolvida na análise da distribuição. A perda relativa de renda dos setores médios (em torno do salário mínimo) entre 1960 e 1970, resultado da política de compressão do salário mínimo, pode ter contribuído para a melhoria da renda relativa dos estratos na base da pirâmide social em relação aos do meio. "Se nos preocuparmos com os pobres, a transferência no estrato inferior pode representar um ganho social mais significativo que a perda social derivada da transferência para o estrato superior." (77)

(76) Morley e Williamson, "Crescimento, política salarial e desigualdade: o Brasil durante a década de 1960" in Estudos Econômicos, 1975, vol. 5 nº 3, SP. Este texto envolve uma série de problemas, detectados por comentadores. R. Hoffmann questionou a forma como Morley e Williamson utilizaram o índice de Atkinson (Distribuição de renda no Brasil: um adendo e uma correção a um artigo de Moley e Williamson", in Estudos Econômicos, vol. 6 nº 2, 76 e "Novas considerações sobre o cálculo do índice de Atkinson para a distribuição de renda no Brasil em 1960 e 1970", Estudos Econômicos, vol. 8 nº 3, 78. J. Wells polemiza sobre o significado de inclusão dos recebedores de renda zero na população observada (J. Wells, "A distribuição de renda no Brasil durante a década de 60: uma nota crítica no artigo de Moley e Williamson", in Estudos Econômicos, vol. 6 nº 2, 76.

(77) Morley e Williamson, op. cit.

Apenas uma estratégia de crescimento rápido melhoraria a situação dos pobres, concluem os autores, pois estarão sendo absorvidos no mercado de trabalho urbano trabalhadores que de outra forma estariam no campo, ou desempregados, ou ainda sub-empregados. Conclusões sobre o bem-estar baseadas em índices sintéticos de distribuição podem ser equívocas se a renda real estiver crescendo, porque as medidas de desigualdade baseiam-se apenas em alterações na posição relativa dos indivíduos, ignorando a importância dos incrementos absolutos na renda.

Ainda preocupado com o bem-estar dos pobres, Morley aprofunda os estudos sobre a trajetória deste segmento social, sempre em combinação com o problema da distribuição. (78) Seu ponto de partida é o de que os empregos criados no Brasil na década de 60 foram principalmente em ocupações que correspondem a níveis salariais superiores, ou seja, presencia-se um deslocamento na estrutura de emprego em favor dos "bons" empregos.

A melhoria do perfil de empregos só se pode dar, segundo Morley, em um mercado em crescimento. Onde houver um mercado de trabalho estagnado, os ingressantes na força de trabalho estarão sendo empurrados para ocupações ruins ("push-model"); havendo dinamismo no mercado de trabalho, os ingressantes serão puxados para empregos bons ("pull model").

A evidência, de acordo com o autor, confirmaria a tendência a predomínio no Brasil do "pull model". Nesta situação, "os novos empregos serão relativamente bons e a proporção da força de trabalho que trabalha por menos que o salário mínimo decrescerá." (79)

(78) S. Morley "Growth and inequality in Brazil", in Luso Brazilian Review, v. 15, nº 2, 78.

(79) Morley, "Growth and inequality in Brazil", op. cit.

Neste momento Morley, que havia manifestado anteriormente sua restrição ao índice de Gini, por não registrar com a intensidade devida as mudanças de renda dos segmentos mais pobres, retoma um tema que tinha aflorado em Langoni e sido tratado especificamente por Fishlow (80) e Fields(81): pobreza. Como se comportou a renda dos pobres no período? Qual a proporção de indivíduos encontrados abaixo da "linha de pobreza"?

Não por acaso são norteamericanos os três economistas que explicitamente primeiro trataram da pobreza do Brasil. Os Estados Unidos fôra sacudida na década de 60 por estudos sobre a pobreza; subitamente, deram-se conta de que em uma sociedade tremendamente afluyente ainda se encontravam pobres, marginais, pessoas cuja renda lhes impunha algum tipo de privação material não imposta à maioria da sociedade. (82) O tema da pobreza ressurge conjuntamente com a questão da desigualdade, e um sem número de autores se põe a analisá-lo e sugerir políticas para superar esta decorrência negativa da economia desenvolvida. (83)

No Brasil o enfoque da pobreza se torna um tanto curioso, pois se trata de analisar a parcela mais substancial do mercado de trabalho, e não o apêndice pobre de uma sociedade rica. Temos aqui, voltando aos termos da CEPAL, um caso de pobreza estrutural, algo associado intrinsecamente à dinâmica da econo-

(80) Fishlow

(81) G. Fields, "Who benefits from economic development? - A reexamination of Brazilian growth in the 1960's", in American Economic Review, 67(4), 1977.

(82) Galbraith trata deste ponto em The Affluent Society. Especificamente sobre o tema, causou grande impacto a obra de Michael Harrington, The Other America, Mac Millan, 1962.

(83) Uma boa coletânea de textos a respeito de desigualdade e pobreza é apresentada em Edward C. Budd, Inequality and Poverty, W.W. Norton & Company, New York, 1967.

nomia, que remonta ao período colonial, reforça-se com o escravismo agrário e persiste com a industrialização e urbanização.

Nos anos 30, comenta Harrington, quando a depressão generalizara a miséria nos Estados Unidos, "não havia necessidade de escrever livros sobre desemprego e pobreza. Esta era a experiência social decisiva de toda a sociedade, e os vendedores de maçãs invadiram até mesmo Wall Street. Existia a simpatia política dos reformadores de classe média; havia um elan e um espírito que nasciam de uma crise profunda." (84) Nas décadas de 60 e 70, ao contrário, a pobreza absoluta é residual (embora o resíduo seja expressivo), e tanto a análise quanto as soluções aventadas visam a integrar na sociedade rica os necessitados. Não é o caso de propor transformações de maior vulto, senão que de abrir espaço para integração dos marginalizados. Como um enfoque que se insere em um quadro tão peculiar pode ser transposto ou adaptado à realidade brasileira?

Fishlow (85) está preocupado com a interrelação entre distribuição de renda e bem-estar. "Comparações entre medidas de desigualdade, para terem significado, requerem a comparação simultânea de níveis absolutos de renda"... "A tragédia da situação brasileira, como a da maioria dos países em desenvolvimento, é que a distribuição e o nível se comportam da mesma forma negativa." (86)

Para definir o perfil da pobreza em 1960, o autor ainda adota o salário mínimo real deste ano no Nordeste como limite inferior de renda para uma família média (4,3 pessoas). Al-

(84) Harrington, op. cit.

(85) Fishlow, "A distribuição de renda no Brasil", op. cit.

(86) Fishlow, op. cit. pg. 168.

guns ajustes adicionais - diferenciação rural-urbana, preços relativos e elasticidade das despesas com alimentação em relação ao tamanho da família - são feitos e o resultado é um quadro de difusão generalizada de pobreza, em particular no meio rural. Diferentemente dos Estados Unidos, onde a pobreza é um caso especial envolvendo em grande parte pessoas afastadas do mercado de trabalho, no Brasil o fenômeno envolve trabalhadores ativos.

No entender de Fishlow "o fenômeno brasileiro é mais um problema de baixos níveis de produtividade para esmagadora parcela de economia rural" o que envolve um programa de "...esforços dirigidos no sentido de disseminar modernas técnicas na agricultura, e para acelerar o crescimento de maneira mais generalizada". (87)

As conclusões de Fishlow estão fortemente marcadas pela linha de pobreza escolhida. Se fosse adotado como piso o maior salário mínimo do país, ou ainda o salário capaz de adquirir uma cesta de consumo familiar razoável, na certa estenderíamos o fenômeno da pobreza às áreas urbanas. É discutível, por outro lado, presumir que a agricultura de baixa produtividade é o ambiente que condiciona a pobreza. De qualquer forma, a preocupação principal do autor é correta: propagação da pobreza através da herança familiar. O número médio de filhos nas famílias pobres é maior que nas demais famílias, por não haver associação direta entre tamanho da família e renda familiar; não havendo mecanismos de compensação, a tendência será a criação de um círculo realimentador da pobreza de difícil rompimento.

Gary Fields está envolvido em um projeto mais ambicioso. Definida a linha de pobreza para o Brasil, o autor procura

(87) Fishlow, op. cit. pg. 173.

comparar o estado da população em relação a esta linha em momentos diferenciados. Trata-se não mais de traçar um retrato da pobreza - como Fishlow faz - e sim de acompanhar a evolução da pobreza.

A conclusão a que chega é que decresceu, embora em pequena medida, a proporção da população considerada como pobre. Além disto, foi preenchida parcela considerável (41%) do fosso de pobreza (*poverty-gap*) definido como o montante de renda que deslocaria todos os pobres até o limite da linha de pobreza em 1960.

Conforme o autor, este resultado se constituiria em mais uma evidência que o estudo da desigualdade através de índices sintéticos de concentração mascara os verdadeiros efeitos do crescimento econômico sobre o bem-estar. O proposto enfoque da pobreza absoluta assume implicitamente uma outra função de avaliação do bem-estar.

Ocorrendo um crescimento econômico caracterizado por rápida transferência da população ativa para empregos de maiores níveis médios de renda - migração rural-urbana intensa, como no Brasil - sobrevem um aumento de desigualdade. "Quando o crescimento se dá desta forma, pode a desigualdade crescente ser interpretada como uma 'piora' economicamente significativa da distribuição ou como um artefato estatístico emotivamente neutro inerente à própria natureza desta classe de índices relativos de desigualdade? Eu optaria por esta última hipótese." (88)

Em um contexto absolutamente familiar - o de Langoni -

(88) Fields, op. cit. pg. 580.

Fields apenas aprofunda a questão da pobreza. (89) É claro que dos resultados obtidos - diminuição relativa da população pobre - derivam recomendações sugerindo que a incorporação dos pobres a atividades econômicas correspondentes a não-pobres é a medida fundamental para elevar o bem-estar social. Tendo-se a criação de empregos urbanos como fator preponderante na diminuição da pobreza, e na medida em que este processo se deu de forma acelerada na década de 60, o pano de fundo do texto é claramente conformista: ao fim e ao cabo, o processo de desenvolvimento observado é inexoravelmente concentrador, porém, em paralelo, eleva as condições de vida da totalidade da população. O autor reúne dois predicados: o otimismo característico dos analistas pró-governamentais e o ecletismo teórico que permite utilizar num mesmo contexto conceitos tão distintos como concentração, pobreza, bem-estar.

Bacha e Taylor (90) organizam uma tipologia das formas de abordagem da concentração de renda no Brasil e incluem Fields e Morley e Williamson no grupo de autores que atribuem as conclusões pessimistas a respeito da evolução da distribuição na

(89) O texto de Fields, afora o mérito de operacionalizar o enfoque da pobreza entre nós, tem inúmeros problemas: a) adota a linha de pobreza definida por Fishlow, mas ao extrapolar linearmente no tempo e ajustar os intervalos de renda esquece-se dos outros fatores envolvidos na caracterização da pobreza, como região e tamanho familiar; b) postula que outros autores afirmaram que os pobres perderam renda absoluta na década, enquanto o que sempre esteve em discussão foi a posição relativa de pobres e ricos; c) a conclusão substancial, de que houve ganhos de renda absoluta em todo o espectro populacional, é dedutível diretamente da simples comparação entre a renda média dos decis populacionais em 1960 e 70, não sendo necessário todo o desenvolvimento feito e apresentado como novidade.

Bacha e Taylor (Brazilian income distribution in the 1960's: 'facts' model results and the controversy", Journal of Development Studies) notam que a renda da média dos pobres caiu relativamente à dos ricos no intervalo considerado, o que faz duvidar de sua melhora de bem-estar em relação aos ricos.

(90) Bacha e Taylor, op. cit.

década de 60 a erros de medida. A característica deste grupo é a consideração de que novos critérios, como a inclusão dos recebedores de renda zero ou a apreciação em separado da evolução da renda dos pobres, permitiriam que chegássemos a conclusões mais otimistas acerca dos resultados sociais do crescimento econômico brasileiro.

Embora concordando com as críticas de Bacha e Taylor a Morley e Williamson e a Fields, não nos parece esgotar o assunto a inclusão destes autores no grupo que enfatiza erros de medida na comparação dos dados censitários. Melhor seria incluí-los no rol dos que não se satisfazem apenas com indicadores de concentração ou, mais correto ainda, associá-los à numerosa corrente dos que se valem de procedimentos metodológicos não necessariamente coerentes com a análise da distribuição.

Esta corrente, por ser formada quase que na totalidade por economistas pré-governamentais, frequentemente se vale de tais procedimentos metodológicos para amenizar os resultados sociais do crescimento econômico brasileiro e combater os analistas anti-governamentais. É necessário, todavia, procurar deixar de lado o viés ideológico para que se possa perceber por detrás de tanta confusão a procura por uma linha condutora comum. Acreditamos que as atitudes diversionistas destes autores - ora se fala de distribuição, ora de pobreza, ora de bem-estar - prende-se ao ecletismo teórico, como tentamos mostrar, e ao apego a uma visão de mundo vinculada a um universo teórico próprio: o da mobilidade social.

"A questão fundamental subjacente à análise da distribuição de renda no desenvolvimento econômico é este: quem (...) recebe qual fatia dos frutos do crescimento econômico? A maneira ideal de responder a esta questão seria acompanhar o mesmo

conjunto de indivíduos por um período de tempo para ver como mudam suas rendas, e como estas mudanças relacionam-se a sua posição inicial de renda e outras características." (91) Esta posição, comum a Fields e a inúmeros outros autores, aponta para um campo de estudos particular, o da mobilidade. De fato, tanto Fields, como Morley e Williamson, como Langoni (indiretamente), e vários outros estudiosos da distribuição partem do pressuposto de que os indicadores sintéticos de concentração não são boas medidas de bem-estar social; o que não está sempre exposto claramente é o reconhecimento de uma suposta alternativa metodológica que permite enfrentar melhor o problema. Explicitando este ponto, presente de modo quase sempre confuso nos textos, teríamos condições de nos situar melhor face ao debate sobre distribuição de renda no Brasil.

(91) Fields, op. cit., pg. 572.

II - MOBILIDADE SOCIAL

II.1. A Mobilidade Social Vista Por Economistas

Em 1978 Simonsem publica em jornal diário de grande circulação artigo (1) em que expõe pontos de vista a respeito dos problemas da desigualdade e da mobilidade social no Brasil. A repercussão do trabalho é imediata, seja por estar o autor investido àquela ocasião no cargo de ministro de Estado, seja por dar seqüência à linha de argumentação que vinha sendo desenvolvida por analistas pró-governamentais, principalmente Langoni.

Em termos resumidos, a proposta de Simonsem é de que o aumento da desigualdade entre 1960 e 1970, medido por qualquer medida sintética de distribuição - o Gini, por exemplo - não esclarece a efetiva evolução do bem-estar da população no período. A comparação entre duas distribuições percentílicas, conforme Simonsem, não permite captar a real situação do indivíduo ao longo do período considerado, simplesmente porque os indivíduos transitam entre os percentis: ao compararmos a parcela da renda referente ao mesmo intervalo decílico nos dois anos, como de hábito, estaremos tratando de populações diferentes. Qualquer medida de evolução da renda média por intervalo, assim como qualquer comparação entre intervalos (Gini, curva de Lorenz) falseia os resultados, se o objetivo for captar a evolução do bem-estar pessoal.

Em seqüência, Simonsen propõe um método de análise que engloba - a seu juízo - tanto a questão da distribuição *strictu sensu* como a da mobilidade individual. O ponto de partida é a constatação de que ao longo da vida o indivíduo pro

(1) Mario H. Simonsem, Desigualdade e mobilidade social, *Jornal do Brasil*, 14/5/78

gride em termos profissionais e de rendimentos. O ingresso no mercado de trabalho dá-se em condições pouco vantajosas; procesa-se pouco a pouco uma melhoria nos rendimentos até um auge, na maturidade; finalmente, a partir de certa idade, pode verificar-se uma perda de renda real. Assim, a evolução da renda por intervalos é acompanhada pelo crescimento da idade média dos indivíduos no mesmo intervalo.

Ora, afirma Simonsen, a curva dos rendimentos médios por idade pode ser vista de certa forma como representativa da evolução natural dos trabalhadores em sua vida útil; mesmo em situação distributiva ótima haveria uma desigualdade decorrente do perfil de rendimentos por idade. A proposta final é que a concentração efetiva, a que interessa do ponto de vista social, deve ser obtida deduzindo-se da curva de concentração global dos rendimentos a curva de rendimentos por idade. O índice de concentração resultante seria o Paglin-Gini, nada mais que um Gini corrigido pelos diferenciais de renda por idade, e daria uma medida mais adequada do bem-estar social. O Paglin-Gini, conclui Simonsen, cresceu bem menos que o Gini puro entre 1960 e 70, sinal de que a situação no período foi bem melhor do que acreditaram os críticos do governo.

Dois pontos merecem destaque no artigo. O primeiro deles refere-se à metodologia proposta, culminando no índice de Paglin-Gini: Simonsen simplesmente ignorou a dispersão dos rendimentos por faixa etária. A heterogeneidade de rendimentos por faixa etária retira o significado das médias e enfraquece os argumentos do autor que foi, por isto mesmo, frontalmente contestado pelos comentadores. (2) Maneira mais correta de in

(2) Ver a respeito J.L.M. Sabia, "Simonsen foi infeliz"; R.A. Costa, "A pobreza é manipulada"; J.F. Graziano da Silva, "Num mesmo grupo etário há variação da renda", in *Ensaíos de Opinião* 2-6, 1978.

de incluir a variação dos rendimentos por idade, como bem lembrou um analista (3) seria simplesmente considerar a família como unidade receptora dos rendimentos, ao invés dos indivíduos.

Afora o baldado esforço de mensuração da desigualdade, todavia, há outro ponto importante no trabalho. Trata-se da idéia de mobilidade social, que inspira e perpassa a totalidade do texto. "O que interessa examinar numa sociedade é o que ocorre com os seus indivíduos, e não apenas como se comportam seus decís"... "A classe identificada nas estatísticas como os 10% mais pobres, na realidade vive sofrendo entradas e saídas rápidas. Entradas, pelo ingresso de novas pessoas no mercado de trabalho, saídas, algumas por morte, mas muitas pela promoção dos indivíduos aos decís de maior renda. "(4) Ora, de maneira tosca, com total desconhecimento de que existem procedimentos particulares para o tratamento do problema, Simonsen está avivando uma noção que vinha perseguindo inúmeros economistas há algum tempo.

A mobilidade social é uma destas idéias que se apresenta com muita força no debate econômico brasileiro, sem que haja uma contrapartida na literatura econômica internacional. Se procurarmos nos textos de economistas encontraremos referências circunstanciais à questão da mobilidade - conforme será exposto logo adiante. Parece que os economistas que pretenderam teorizar sobre distribuição de renda deram-se conta de que penetravam em domínio alheio - afinal, o tema da mobilidade tem presença fortíssima na sociologia internacional - e acautelaram-se contra

(3) Graziano da Silva, op. cit.

(4) Simonsen, op. cit.

possíveis invasões; referência feita à mobilidade, todos cuidadosamente se recolhiam aos limites da distribuição.

No Brasil, por motivos desconhecidos, a prudência não vingou e os economistas embrenharam-se nos domínios da mobilidade. Embora mais momentoso o texto apenas dá sequência a uma tradição que vinha se arraigando nos debates sobre distribuição. No que se segue, mostraremos rapidamente como o debate brasileiro vinha sendo impregnado por esta abordagem e proporemos, de modo a poder estabelecer um ponto de referência para a controvérsia, uma revisão do real significado de mobilidade.

Morley(5) apresenta a primeira tentativa de medição da mobilidade entre nós, ao estudar a pobreza nos censos de 1960 e 1970. Ao acompanhar os pobres no tempo, comenta, tanto em termos absolutos quanto relativos, é necessário levar em conta que mudou o grupo de pobres. "A maneira mais óbvia de perceber a distinção que estou tentando fazer é imaginar um esquema de redistribuição em que todos os do decil mais pobre em 1960 trocassem de lugar com os do decil do topo em 1970. Nem a parcela de renda nem a renda média do grupo de base mudaria, enquanto que a renda média e a participação dos pobres de 1960 mostrariam um grande aumento. Logo, a mobilidade empana as conclusões que podem ser legitimamente extraídas sobre melhorias relativas ou absolutas de grupos particulares de indivíduos obtidas a partir de um estudo de dados sobre a renda de uma população em dois pontos no tempo."(6)

(5) S. Morley, "Growth and inequality in Brazil", *Luso Brazilian Review*, v. 15 nº 2, 1978

(6) Morley, *op. cit.* p - Lamentavelmente Morley, assim como Simonsen e outros economistas, tratam de mobilidade desconhecendo minimamente os procedimentos metodológicos inerentes a este campo de estudos. No exemplo em questão, ao contrário do expresso, a mobilidade social é nenhuma. Houve uma simples troca de postos na estrutura da renda, sem nenhum reflexo nem sobre medidas de desigualdade nem de distribuição.

É proposto a seguir um procedimento para separar os pobres do ano base do resto da população e acompanhá-los no tempo. À falta de informações específicas, decompõe-se a força de trabalho entre sobreviventes de 1960 e novos entrantes; concentrando-se os entrantes na base de pirâmide, os pobres do período necessariamente se moveram para cima. Os sobreviventes tiveram um aumento médio na renda muito superior ao aumento da renda média da globalidade dos componentes do intervalo decílico."O que está claro do quadro é que enquanto a classe na base da pirâmide teve renda lentamente crescente na década, um membro médio daquela classe em 1960 não teve." (7)

Na medida em que as informações censitárias não possibilitam uma análise direta da mobilidade, Morley é obrigado a se valer de alguns procedimentos bastante artificiosos para destacar a população sobrevivente de cada decil e acompanhar seus rendimentos. (8) Não obstante, repetimos, é a primeira tentativa de operacionalizar a noção de mobilidade entre os economistas. Tal noção, até então não operacionalizada, já podia ser encontrada como pano de fundo de textos de autores pró-governamentais.

Langoni aborda a problemática da mobilidade ao se refe

(7) Morley, op. cit. p.

(8) E. Bacha critica a artificiosidade destes procedimentos em "Comments on Growth and inequality in Brazil", in *Luso Brazilian Review*, v. 15 nº 2, 1978. Argumentos principais: 1) o método de obtenção do crescimento da renda dos pobres presume que eles permanecem no intervalo de renda ou ascendam. A possibilidade de retirada, seja caindo fora da força de trabalho, seja ingressando no grupo de renda zero, é desconsiderada; 2) os procedimentos dependem da estimação do número de pobres entrantes na força de trabalho em 1970. Como calcular o número de entrantes que o fazem na faixa de 20-29 anos? Também não se considera a retirada da força de trabalho do pessoal que tinha menos de 60 anos em 1960.

rir às grandes transformações ocorridas na estrutura ocupacional. Embora não esteja especificamente voltado às medidas de mobilidade, e sim às consequências do crescimento relativo e absoluto da força de trabalho em ocupações supostas como mais produtivas, a questão ronda o texto e influencia suas conclusões. "De maneira geral, o aumento da mobilidade do fator trabalho resulta, pela eliminação do diferencial de produtividade, num ganho de produto social..."...deve-se computar os benefícios adicionais da participação do imigrante num mercado de trabalho mais dinâmico sob a forma de maior mobilidade ocupacional, bem como o acréscimo dos rendimentos futuros dos filhos que passam a ter agora acesso à escola e serviços subsidiados de saúde." (9)

Gary Fields, cujas conclusões acerca de pobreza foram expostos anteriormente, considera que o enfoque da mobilidade é crucial para avaliação dos efeitos sociais do desenvolvimento. "A questão fundamental subjacente à análise da distribuição de renda no desenvolvimento econômico é esta: quem (...) recebe qual parcela dos frutos do crescimento econômico? A maneira ideal de responder a esta questão seria acompanhar o mesmo grupo de indivíduos em um período de tempo para verificar como mudam suas rendas, e como estas mudanças se relacionam com suas posições iniciais de renda e outras características." (10)

A ausência de dados que permitam acompanhar o mesmo grupo é que leva Fields a apelar para as tradicionais distribuições de frequência da população por classe de renda. A posição de Fields, vale lembrar, é a mesma de Simonsen: os estudos sobre distribuição não são bons porque não captam a trajetória de cada trabalhador no tempo, perdendo-se com eles a importante dimensão da mobi

(9) Langoni, *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil*, op. cit., p. 224

(10) Fields, "Who benefits from Economic Development? - A reexamination" op. cit. p.

lidade. É importante enfatizar esta posição, pois ela virá a inspirar algumas pesquisas sobre mobilidade levadas a efeito posteriormente, e dá bem uma idéia do ânimo de vários autores que tratam da distribuição de renda.

A insatisfação com os indicadores de distribuição de renda não está restrita, conforme já sugerimos, aos economistas que se dedicaram à análise do caso brasileiro. Em obra bem conhecida, Harry Johnson (11) queixa-se dos problemas de medida de renda e riqueza. "As estatísticas são usualmente tomadas sobre uma *cross-section* em um ponto no tempo, desta forma - no caso da distribuição de renda - negligenciando os aspectos de ciclo de vida das mudanças na renda de indivíduos particulares e a influência dos retornos sobre investimentos na criação de capital humano"... "Mais ainda, os dados agregativos de *cross-section* falham em atingir as questões reais sobre desigualdade e pobreza, que concernem em até que ponto os mesmos indivíduos ou famílias figuram nos mesmos pontos na distribuição de renda ou pobreza ao longo do período de vida do indivíduo ou das várias gerações de uma família." (12)

A bem da verdade, até mesmo Kuznets se preocupou com a mobilidade. Analisando as restrições existentes e o real significado dos estudos sobre a distribuição a longo prazo, ele lembra que "as unidades deveriam ser classificadas por níveis médios de renda por um período suficientemente longo para formar grupos de status-renda por, digamos, uma geração ou por volta de 25 anos." (13) A seguir, expressa-se a preocupação com a mobilidade. " Em

(11) Harry G. Johnson, *The Theory of Income Distribution*, Gray-Mills Publishing Ltda. London 1973.

(12) Harry Johnson, op. cit. p.5

(13) S. Kuznets - *Economic growth and income inequality*", op. cit. p.258

tal período, mesmo quando classificadas por níveis seculares de renda, as unidades podem mudar de um grupo ordinal a outro. Seria, portanto, necessário e útil estudar separadamente a parcela relativa das unidades, que através do período generacional de referência, estivessem continuamente no interior de um grupo ordinal específico, e isto deveria ser feito para as parcelas de 'residentes' e 'migrantes' no interior de todos os grupos ordinais." (14) Indo adiante, Kuznets acredita mesmo ser desejável verificar os níveis seculares de renda ao longo de pelo menos duas gerações, para possibilitar comparações.

Deve-se admitir que este autor, feita a digressão sobre a conveniência de se poder verificar a mobilidade, retorna à distribuição, elabora medidas específicas, não tenta conjugar distribuição e mobilidade. Não foi este, como vimos, o procedimento adotado pelos referidos analistas da realidade brasileira.

De qualquer maneira, associando distribuição e mobilidade ou somente mencionando a questão da mobilidade, o fato é que vários economistas cogitaram do interrelacionamento destes dois enfoques, seja como medidas complementares de bem-estar social, seja como elementos úteis para o estudo das mudanças na estrutura ocupacional e comportamento dos mercados de trabalho. Para aprofundar o tema, todavia, é necessário verificar melhor o que é mobilidade social. Efetivamente, talvez de modo inadvertido, os economistas nos remetem a (e se embrenharam em) um dos assuntos mais pesquisados e mais controversos da sociologia neste século.

O mérito do texto de Simonsen, desta forma, é o de ter tentado desenvolver o tratamento de um aspecto dos fenômenos sociais - a mobilidade - que vinha (e continua) se insinuando no ho

(14) S. Kuznets, op. cit. p. 258

rizonte de preocupações de vários economistas. A crítica isolada ao índice de Paglin-Gini, embora importante, não dá conta da preocupação que embasa as concepções de Simonsen e para tanto é necessário, ao menos por um momento, deixar de lado o referencial dos economistas e verificar qual a essência desta abordagem que é nitidamente sociológica.

II.2. O Significado de Mobilidade Social

Os sociólogos europeus e norte-americanos - estes em especial - analisam o problema da mobilidade social intensamente pelo menos desde a década de 30 deste século. Em 1929 Sorokin lança um livro pioneiro, *Social mobility* onde são definidos os contornos gerais da questão. "Por mobilidade social é entendida qualquer transição de um indivíduo ou objeto social de valor - qualquer coisa que tenha sido criada ou modificada pela atividade humana - de uma posição social a outra." (15)

Dois tipos principais de movimento são identificados: horizontal e vertical. Por mobilidade horizontal entende-se a transição de um indivíduo ou objeto social de um grupo social para outro situado no mesmo nível; a mobilidade vertical diz respeito às relações envolvidas na transição de um indivíduo ou objeto social de um estrato social para outro. As preocupações de Sorokin estão mais direcionada para a análise da mobilidade vertical; nisto, aliás, é acompanhado pelo peso da produção sociológica subsequente.

A mobilidade social vertical pode ser ascendente ou descendente, e tanto uma como outra podem se dar através de dois

(15) Sorokin, in C. S. Heller, *Structured Social Inequality*, Macmillan, 1969, p. 317

procedimentos: i) passagem de indivíduos de um estrato inferior para outro superior, já existente (ou vice-versa); ii) Criação de novo grupo, em ordem social mais elevada (ou inferior). A primeira forma, que implica na entrada e saída dos indivíduos nos diversos grupos existentes, constitui fenômeno comum nas sociedades capitalistas, e sobre ele recairá grande parte das atenções dos estudos.

A mobilidade vertical comporta, ainda, dois tipos de medidas: i) intensividade - relaciona-se à distância social percorrida, ou ao número de estratos transpostos pelo indivíduo em seu movimento social; ii) generalidade - quantifica os indivíduos que vieram a trocar de posição em um dado período de tempo (por oposição aos indivíduos absolutamente imóveis). Um índice agregado de mobilidade vertical, no entender de Sorokin, deveria combinar intensividade e generalidade.

Como é possível perceber pela exposição de Sorokin, a mobilidade é um conceito que envolve amplo espectro de comportamentos. No fundamental, todo movimento captado no interior da estrutura social, seja ele individual ou grupal, pode ser absorvido pelo conceito de mobilidade; aí estariam, por exemplo, fenômenos tão diversos como migração (mobilidade geográfica), urbanização, criação de novas ocupações na indústria moderna, passagem de um posto a outro na empresa.

Há, por outro lado, muitos interesses e diversos conceitos envolvidos na discussão sobre mobilidade. Como bem salienta Miller, (16) o quadro de referências é vasto o suficiente para in

(16) S.M. Miller - *The concept and measurement of mobility* in Coxon e Jones, *Social Mobility - selected readings*, Penguin, 1975.

cluir desde a descrição da fluidez social às repercussões sobre as atitudes de classe, passando pelo interesse com as oportunidades abertas aos indivíduos ou com o movimento em direção à elite.

Sabemos todos que a igualdade de oportunidades, e principalmente o direito à chance de atingir o topo da pirâmide social, é uma das proposições fundamentais do *American Dream*". (17). Neste sentido, a preocupação com a mobilidade constitui contrapartida natural e necessária à visão dominante de democracia social. Mais ainda, a demonstração da existência de mobilidade vertical é crucial para validação do sistema capitalista como *locus* da democracia e da justiça social. Este parece ser, conforme acreditamos, o motivo para a proliferação de estudos sobre a mobilidade social.

Tradicionalmente a mobilidade é entendida como mudança na posição ocupacional do indivíduo. A fluidez social, desta forma, seria entendida como movimento dos indivíduos ao longo dos postos ocupacionais existentes na sociedade. Se, como vimos antes, a mobilidade vertical está genericamente associada ao movimento de passagem entre estratos sociais, há um mecanismo de redução teórica que permite tomar a estrutura ocupacional como espelho da estratificação social. Como se dá esta redução? Ela é legítima? A resposta a estas perguntas nos lança na direção de um ponto ainda mais controverso no domínio da sociologia: a conformação da estrutura social. Ainda que sem pretender um envolvimento maior no estudo da estrutura social, é indispensável alguma reflexão sobre este ponto. Acreditamos que a falta desta reflexão é

(17) Esta questão é desenvolvida por W. Lloyd Warner, M. Meeker e K. Eells - *What social class is in America*, in Celia S. Heller, *Structured social inequality*.

é o principal fator de confusão nas análises associando distribuição de renda a mobilidade.

II.2.1. Estrutura Social

Inúmeras são as concepções relativas a estrutura social. Uma boa concepção, no entender de Bottomore (18) deve ser construída de tal forma a explicar os elementos de regularidade e ordem na vida social e simultaneamente os elementos de desorganização e ruptura da ordem social. Tradicionalmente se aceitou que as correntes sociológicas histórica e marxista chamaram atenção para o elemento de ruptura na ordem social, enquanto que as correntes predominantemente funcionalistas preocuparam-se excessivamente com os elementos de permanência(resistência) intrínsecos à estrutura social. Modernamente vários autores contestam esta divisão, admitindo que a análise funcionalista também está atenta às forças de mudanças; (19) outros autores, como Merton, (20) entendem que os paradigmas sobre estrutura social não são exclusivos - monoteóricos - no sentido de que um deles não exclui a presença dos demais. Pelo contrário, cada paradigma abriria campos de investigação diversos, estando antes em concorrência social (diversidade de aspectos) que cognitiva. Para atingirmos este ponto, todavia, é necessário primeiramente definir os principais paradigmas sociológicos da estrutura social.

(18) T. Bottomore - *Structure and History*, in Blau, *Approaches to the Study of Social Structure*, Free Press, New York, 1975.

(19) Ver o exemplo, S.M. Lipset *Social Structure and Social Change*, in Blau, op. cit.

(20) R.K. Merton, *Structural analysis in Sociology*, in Blau, *Approaches* op. cit.

Um expediente bastante utilizado para sumariar as contribuições das principais vertentes no estudo da estrutura social é o de contrapor abordagens supostamente antagônicas e irreconciliáveis, no caso a marxista e a funcionalista. Modernamente critica-se este procedimento, por impedir que sobressaíam os elementos de síntese teórica característicos das novas interpretações, caudatárias tanto do historicismo quanto do funcionalismo. Ademais, as contraposições empobrecem ambas as interpretações, por se aterem sempre às versões mais extremas e simplificadas da abordagem "do consenso" e da abordagem "do conflito". Apesar disto, entendemos que ainda pode ser de alguma utilidade este expediente simplificador pois, embora às custas de um empobrecimento da análise da estrutura social, aponta para as origens e o significado preciso do conceito de mobilidade, permitindo refletir sobre as tantas pesquisas empíricas hoje existentes.

O paradigma marxista é bem conhecido. De acordo com seus postulados, a classe social é um agrupamento definido a partir da relação dos indivíduos com os meios de produção. Não é a ocupação, nem o montante dos rendimentos, muito menos o estilo de vida que constituem critérios para a definição de classe. O critério fundamental surge na base econômica constitutiva das sociedades. O capitalismo tem na raiz a separação entre o trabalhador e os meios de produção, e este é o elemento constitutivo das classes definidoras do modo de produção: proletariado e burguesia.

Um dos aspectos centrais no paradigma marxista de classes sociais "é que estas não existem isoladas, mas somente como parte de um sistema de classes. As classes só existem em relação umas com as outras. O que define e distingue as classes sociais são as relações específicas entre elas." (21) Com isto, podemos destacar

(21) R. Stavenhagen, *Estratificação social e estrutura de classes*, in Luraes et alii *Estrutura de Classes e Estratificação Social*

duas decorrências: a) o conceito é relacional. Uma classe só se define em relação à outra, e sempre a partir da posição econômica assumida no modo de produção; b) as relações fundamentais entre as classes são de oposição. As relações são assimétricas, dado o monopólio dos meios de produção em uma das classes, e necessariamente conflitivas.

Os conflitos entre as classes são vistos como expressão de contradições internas dos sistemas sócio-econômicos; decorrem, portanto, do funcionamento do sistema e de sua própria base constitutiva, expressa nas características econômicas. O capitalismo passa a ser visto,, por definição, como um regime de relações econômicas e sociais conflitivas.

Muitos outros aspectos podem ser acrescidos a este esqueto básico do paradigma marxista. Por exemplo, a existência de outras classes ou segmentos sociais que não aqueles definidores do modo de produção capitalista, sejam estes segmentos resquícios de velhos modos de produção, sejam desdobramentos da modernização do capitalismo. Outro exemplo; o papel do elemento ideológico e da consciência social como condicionante das formas de atuação das classes sociais. Ou ainda, o efeito da diferenciação social na produção de uma grande diversidade cultural que pode, por sua vez, exercer impacto sobre os valores que sustentam a estrutura social e direcionar a própria luta contra a mesma.

Levados em conta todos estes fatores (e outros não mencionados) é possível obter-se um quadro explicativo rico e sofisticado o suficiente para dar conta não somente dos traços essenciais do capitalismo, como também dos vários elementos de desestruturação e de resistência do ordenamento social. De qualquer forma, e sempre correndo o risco de simplificação excessiva, vale a pena ressaltar algumas características inequívocas do paradigma a serem

utilizadas no decorrer da análise:

a) classe não é um agrupamento qualquer, mas um agrupamento definido a partir da base econômica dos sistemas sociais, de acordo com a posição dos indivíduos em relação aos meios de produção;

b) a relação entre as classes no capitalismo é conflitiva, embora não possam ser desconsiderados os inúmeros elementos de coesão social presentes no sistema.

Vale lembrar que fora dos limites do paradigma marxista e não necessariamente em conflito aberto com seus postulados, apresentam-se outras proposições sobre o significado de classes sociais. Sorokin (22) procura verificar se existe algum grupo específico com múltiplas determinações, diverso de família, tribo, casta, ordem ou nação. Este grupo, conforme Sorokin, existe e constitui o que entendemos por classe social. Agrupa indivíduos com status ocupacional, econômico e legal semelhante, e não totalmente desorganizados; determina modo de vida e outros traços similares nos membros da mesma classe.

A definição de Sorokin, embora mais ampla - ou menos precisa - que a marxista, leva a resultados não abertamente colidentes com esta. Vejamos, por exemplo, como são descritas as características do proletariado (trabalhadores na indústria), uma das grandes classes na sociedade ocidental nos últimos dois ou três séculos, juntamente com a classe camponesa, senhores de terra e classe capitalista. O proletariado: i) é um grupo ocupacional; ii) é um grupo econômico que adquire os meios de subsistência vendendo seus serviços; iii) desfruta de baixo nível de salário e renda; iv) tem padrão de vida determinado pelo status ocupacional e econômico.

(22) Sorokin, *O que é uma classe social*, in *Estrutura de Classes ...* op. cit.

Outros autores definem as classes sociais a partir da base política. De acordo com esta ótica, as relações de poder e dominação definiriam as classes. Não é este, novamente, o entendimento permitido pelo paradigma marxista, que privilegia a base econômica e as relações com os meios de produção. De qualquer forma, se admitirmos que a base econômica se desdobra em relações de poder e dominação específicas, haverá uma convergência analítica, apesar da divergência metodológica de princípios.

Parece-nos que a possibilidade de convergência diminui muito quando nos aproximamos do paradigma funcionalista. Vamos explicitá-lo através de dois autores, Davis e Moore (23) que se constituíram em referência obrigatória nos estudos de mobilidade.

O ponto de partida é o reconhecimento da existência de estratificação social nas sociedades. Na tentativa de identificarem-se as relações entre a estratificação e o resto da ordem social, procura-se explicar: i) a necessidade universal de estratificação em qualquer sistema social e o ii) a distribuição aproximadamente uniforme do prestígio entre os principais tipos de posição em qualquer sociedade.

A necessidade funcional de estratificação, aquilo que explica a presença universal da estratificação, "é precisamente a exigência enfrentada por qualquer sociedade de situar e motivar os indivíduos na estrutura social". (24) A estratificação atende a dois problemas correlatos: necessidade de motivar os indivíduos para que venham a atingir a posição social e de incutir neles a noção sobre os deveres de cada ocupação. Como os deveres e requisitos de cada

(23) K. Davis e W. Moore - *Alguns princípios de estratificação*, in *Estrutura ...*

(24) Davis e Moore, *op. cit.* p. 102

ocupação são diversos, é necessário que haja definição das recompensas inerentes a cada posição e dos critérios de sua distribuição. Estas recompensas, de ordem material (rendimento) e espiritual (inclusive os auto-estimulantes) passam a ser vistas como verdadeiro atributo da posição.

"Se os direitos - e seus acompanhamentos - relativos às diferentes posições de uma sociedade devem ser desiguais, então ela deve ser estratificada, porque é isso precisamente o que a estratificação significa. A desigualdade social é portanto um artifício inconscientemente desenvolvido, por intermédio do qual as sociedades asseguram que as posições mais importantes sejam criteriosamente preenchidas pelos mais qualificados." (25)

Justificada a presença universal de sistemas sociais estratificados, resta saber quais os determinantes da hierarquia das ocupações. De acordo com Davis e Moore, a posição das ocupações atende a dois requisitos: sua importância para a sociedade e grande exigência em treinamento ou talento. Os dois fatores se interpenetram, vale dizer, cada um isoladamente não consegue explicar a posição da ocupação. Um exemplo pode ilustrar melhor o processo de determinação: o lixeiro é um profissional utilíssimo para a sociedade, mas sua posição ocupacional não será elevada porque as exigências de treinamento ou talento para o cargo são mínimas, multiplicando a oferta de possíveis lixeiros. Em qualquer caso a recompensa não precisará estar à altura da importância funcional do cargo, bastando ser suficiente para que o dever venha a ser cumprido.

Deve ficar bem claro o sentido da determinação dos rendimentos no pensamento de Davis e Moore. Uma posição nunca confere a seu ocupante poder e prestígio graças aos rendimentos elevados que proporciona; pelo contrário, os rendimentos são elevados porque a ocupação é funcionalmente importante e o pessoal escasso.

(25) Moore e Davis, op. cit. p. 104

A posição de Davis e Moore traz algumas decorrências que necessitam ser destacadas, por sua influência sobre os estudos de mobilidade social:

a) em qualquer conjunto de estruturas sociais, os vários papéis são caracterizados por sanções diversas. Em consequência, a estratificação refere-se a distribuição diferencial de sanções. (26)

b) a estratificação é representada pela posição social das ocupações. A estrutura social é absolutamente idêntica à estrutura ocupacional resultante da divisão social do trabalho.

c) a posição de cada ocupação evidencia o status social dos ocupantes. Este status, por sua vez, se configura por uma mescla de atributos materiais (renda) ou imateriais proporcionados pela ocupação, conferindo ao indivíduo prestígio social.

Vale lembrar que a versão de Davis e Moore sobre estratificação é talvez a mais simples das que se desenvolveram sob os princípios do funcionalismo. Em versão bem mais sofisticada Smelser e Lipset (27) desenvolvem o conceito de estrutura social com referência a duas ordens de conceitos: tendências direcionais do sistema social e recursos do sistema social. As tendências direcionais se relacionam às exigências funcionais para que o sistema continue funcionando (funções econômica, política, integrativa, cultural, etc.). Os recursos, do outro lado, descrevem a capacidade do sistema (capacidades humana, econômica, etc). "Estrutura social se refere a grupos organizados de atividades humanas orientadas às tendências direcionais de um sistema social." (28)

(26) Conforme N. Smelser e S. Lipset, *Social Structure, Mobility and Development*, in Smelser e Lipset, *Social Structure and Mobility in Economic Development*, Routledge e Kegan Paul, London, 1966.

(27) Smelser e Lipset, op. cit.

(28) Smelser e Lipset, op. cit. p. 4.

Desta ordem abrangente de conceitos, resulta uma descrição de estrutura social polimórfica, não mais restrita à mera ordenação de ocupações. Podemos pensar agora em estratificação de papéis desempenhados na estrutura social, estratificação de organizações e inclusive em estratificação de classes sociais. Em decorrência a mobilidade social, entendida como movimento de pessoas - como indivíduos ou como grupos - através da estrutura adquire dimensões bem mais complexas que as suscitadas pelo simples acompanhamento dos indivíduos através dos postos ocupacionais.

Antes de passarmos a analisar mais a fundo as vertentes -funcionalista ou não- mais recentes e sofisticadas no estudo da estrutura social, convém repisar alguns dos postulados ou conclusões mais triviais do paradigma funcionalista, em oposição ao paradigma marxista (29).

Primeiramente, a base econômica deixa de ser encarada como determinante exclusivo dos grupos sociais. O elemento econômico - no caso, entendido como renda individual - é apenas um dos determinantes da posição social do indivíduo.

Em segundo lugar, a própria idéia de grupo social se enfraquece. Uma escala de posições sociais apenas ordena os indivíduos e, como é óbvio, indivíduos de mesma ordenação constituem os grupos de referência. Esta referência, entretanto, é meramente ordinal, não envolvendo pensamento comum, ações comuns, culturas comuns. Qual o elemento de coesão entre os marceneiros, por exemplo?

(29) Por motivos que não cabe analisar, grande parte dos estudos de mobilidade se baseia nos postulados funcionalistas mais simples sobre estrutura social. Não por acaso, a menção ao texto de Davis e Moore acima exposto é recorrente na bibliografia especializada.

Em terceiro lugar, como se busca apenas um objetivo ordenatório nos agrupamentos, dilui-se a idéia de exclusividade (fechamento) e se fortalece a de transitividade (abertura, movimento). Os indivíduos transitam pelos grupos, procurando se acomodar em posições que maximizem suas aspirações sociais, dados os recursos (educação, talento, vontade) de que dispõem. A sociedade aberta será aquela caracterizada pela elevada mobilidade e permeabilidade dos grupos sociais. O paradigma marxista, ao contrário, fortalece a idéia de imobilidade social, já que o grupo ou classe é definido de acordo com a base econômica da sociedade, a partir do princípio extremos: propriedade ou não dos meios de produção. A possibilidade de transição de uma classe a outra é remota e, além de tudo, irrelevante, pois a preocupação radica no grupo social em si, e não nos seus componentes.

Finalmente, o paradigma funcionalista dilui a idéia de oposição entre os grupos. Não haveria, de fato, nenhum sentido na existência de oposições estruturais entre grupos definidos funcionalmente.

Como resultado destes postulados, a estrutura social passa a ser vista como um elemento em aberto. Comporta diversos tipos de agrupamentos, conforme o interesse do analista: podemos apresentar 100 ou 200 posições sociais, aglutiná-las em 4 ou 20 grupos, e assim por diante. A presença marcante dos estudos de comunidade na tradição sociológica norte-americana multiplica enormemente os esquemas de estratificação social. (30) Um bom exemplo está contido no texto de Warner, Meeker e Eells, "What social class is in America

(30) Uma descrição resumida e bem feita destes estudos de comunidade, sob o ângulo da estratificação social, pode ser encontrada em Milton M. Gordon, *Social Class in American Sociology*, Mc Graw-Hill, 1963.

ca".(31) Após fazerem referência à necessidade ubíqua da estrati
ficação social e aos critérios de conformação das hierarquias so
ciais, de acordo com o paradigma funcionalista, os autores passam
a descrever alguns dos sistemas de estratificação encontrados nos
Estados Unidos. Assim sendo, há na Nova Inglaterra um esquema he
xapartite (aristocracia, nova burguesia industrial e financeira ;
classe média superior do comércio; classe média baixa, composta
por *white-collars* e trabalhadores especializados; a classe infe
rior alta dos *poor but honest workers*, trabalhadores semi-quali
ficados ou desqualificados; classe inferior baixa, dos marginais).
Nas cidades do meio oeste ou oeste é outra a estrutura de classes
(ausência da velha aristocracia); no *deep south* ainda outra, com o
sistema de status atravessado pela questão racial. Enfim, a ex
pressão classe social perde especificidade, tanto por representar
interesses diversos no estudo da estratificação como por dever se
adaptar à realidade específica das inúmeras comunidades individa
lizadas.

Esta breve exposição sobre os traços essenciais dos pa
radigmas típicos de estrutura social traz à baila algumas ques
tões:

a) Quais, afinal, os parâmetros da estrutura social? Se a idéia
de estratificação for de tal forma vaga de modo a podermos nela
representar as mais diversas modalidades de agrupamentos de indi
víduos, ainda assim será necessário supor critérios de agrupamen
to. Quais serão?

b) Como definir os parâmetros da estrutura social de modo a pre

(31) W. Lloyd Warner, M. Meeker e K. Eells, *What social class is in America*,
in Celia S. Heller, *Structured Social Inequality*. O texto é bastante
representativo, tendo sido Warner o líder de uma das correntes mais
marcantes dos estudos de comunidade na sociologia norte-americana.

servar a noção de que agem sobre ela forças de preservação e si multaneamente forças de mudança?

Escrevendo sobre esta última questão, Lipset afirma acreditar que a análise sociológica funcionalista não merece a repetida pecha de desconsideração para com os indutores de mudança social, em favor de atenção exclusiva aos fatores de ordem e coesão. A sociedade humana tem como componentes inerentes a si própria tanto a propensão à mudança como os fatores estabilizadores. "Por mais surpreendente que possa parecer aos que poriam em evidência as diferenças teóricas entre as escolas de sociologia, a análise funcionalista partilha com o pensamento marxista da introspecção de Hegel de que todos os sistemas contêm contradições inerentes, cuja resolução pressiona por mudança social." (32)

A suposição dos funcionalistas de que compensações diferenciadas são atribuídas às várias posições para estimular a luta por acesso a elas implica em que qualquer sistema de estratificação depende de um conjunto de racionalizações ideológicas para induzir os indivíduos a aceitar como legítima a desigualdade. (33) Mas "a suposição sociológica geralmente aceita de que os indivíduos procuram maximizar a consideração em que são tidos implica em que os que estão em posições de baixo valor experimentem esta falta de consideração como castigo. Por consequinte, existe uma tensão inerente entre a necessidade de maximizar a consideração e os requisitos de um sistema estratificado." (34) Evidentemente- há um sistema de relações de poder

(32) S.M. Lipset - *Social structure and Social Change*, in Blau, *Approaches...*, p. 177

(33) Os economistas acreditam que há uma causa irredutível, não ideolôgica, conformadora da hierarquia; a produtividade.

(34) S.M. Lipset - *Social Structure and Social Change*, op. cit p. 186.

entre os grupos sociais em conflito, canalizando(e modificando) as frustrações geradas, e evitando que elas sejam fatores diretos de instabilidade social; são, de qualquer forma, fatores de mudança.

A fonte de conflito e mudança no paradigma marxista, embora também passando por canais de representação política e movimentos de choque entre aspirações culturais e realidade social, é outro, a saber, a contradição resultante da própria base econômica da sociedade. Porém, aceita a argumentação de Lipset, todos os paradigmas contemplam os elementos de desestruturação e mudança. (35)

Fugindo das representações paradigmáticas, com tanto mais razão estarão presentes nas concepções sobre estrutura social as forças de mudança. As tentativas de retratar a estrutura social por meio de sínteses onde emergem fragmentos das teorias "do consenso" e "do conflito" procuram sempre dar conta deste aspecto. Bastante representativo desta "síntese emergente" é o esforço de Lenski (36) para construir uma teoria pluridimensional da estrutura social. Conforme este autor tanto o reducionismo marxista(primado do elemento econômico; irreversibilidade do conflito) quanto o funcionalista(amorfismo da estrutura social; primado absoluto das relações inter-pessoais cooperativas) podem ser evitados - tendo simultaneamente preservadas suas contribuições principais - em novos esquemas de

(35) É importante destacar este ponto porque logo adiante, ao estudarmos os pressupostos dos esquemas de mobilidade, a tendência contrária é a que se apresenta mais destacada: quase sempre a suposição é de que os sistemas são imóveis e os indivíduos móveis.

(36) Gerhard E. Lenski - *Power and Privilege. A Theory of Social Stratification*. Mc Graw-Hill, 1966

classificação erigidos em torno das relações e do exercício do poder. É da natureza do homem a atividade cooperativa, pois a penas através dela se potenciam as capacidades produtivas e portanto o bem-estar individual; ao mesmo tempo, é da natureza das sociedades o conflito, já que os indivíduos sempre concorrem por recursos escassos para a realização de seus objetivos. O poder resume esta possibilidade de maximizar os objetivos, a apropriando-se de recursos escassos e evitando a ruptura social absoluta, que privaria o homem das potencialidades da cooperação. Cada sociedade organizará sua estrutura social de modo a combinar os recursos disponíveis com as aspirações gregárias e anti-gregárias, e esta é a dinâmica que explica a conformação das estruturas sociais.

A síntese pretende-se pluridimensional porque incorpora na definição dos grupos sociais variáveis econômicas (inclusive posição na estrutura de produção), culturais, ocupacionais; enfim, inúmeras dimensões da desigualdade social dificilmente redutíveis a esquemas simplificados de hierarquia social. Sem entrar no mérito das proposições de Lenski(37) cabe ressaltar que todas as visões pluridimensionais sobre a estrutura social - aqui incluindo as modernas proposições de inspiração funcionalista, marxista e estruturalista - são infinitamente mais ricas e explicativas que as enfeixadas nos dois paradigmas básicos sobre estrutura social apresentados anteriormente. O problema é que quando transitamos do campo da estrutura para o

(37) É recorrente na literatura sociológica o entusiasmo para com a obra de Lenski. Embora não possamos deixar de reconhecer a inventividade e o brilho do texto, pareceram-nos um tanto superficiais as apreciações aí feitas aos paradigmas da análise da estrutura social. Lenski simplifica o funcionalismo, banaliza o marxismo e, em decorrência, dá a sua contribuição um caráter de novidade maior que o devido.

da mobilidade retroagimos a enfoques de hierarquização social analiticamente mais simplificados que os fornecidos pelas concepções pluridimensionais.

As análises de mobilidade, neste sentido, parecem readquirir o sabor do funcionalismo mais tosco. Trata-se de a acompanhar os movimentos através da estrutura ocupacional; isto nada mais é, aparentemente, que o retorno aos esquemas de Davis e Moore, bastante aquém do apresentado mesmo por funcionalistas modernos. Como resolver este problema ou, dito de outra forma, como conciliar a simplificação de estrutura social presente nos estudos de mobilidade com a sutileza dos esquemas pluridimensionais? Não encontramos resposta cabal a esta pergunta. De qualquer forma, uma saída possível (ou a mais satisfatória) pode ser apontada se retornarmos à primeira das questões emergente da apreciação dos traços essenciais dos paradigmas típicos de estrutura social: quais os parâmetros da estrutura social? Sabendo-se que a estrutura social refere-se às partes inter-relacionadas diferenciadas numa coletividade, como se concebem estas partes e suas conexões? Constituindo as partes grupos ou classes de pessoas, trata-se na realidade de conceber quais as relações sociais das pessoas.

Blau concebe estas relações analisando as formas de diferenciação social. Este ponto de partida é por si só uma definição de princípios, em que a tarefa da sociologia é postulada como sendo o "estudo de várias formas de diferenciação entre pessoas, das suas inter-relações, das condições que as produzem e das suas implicações." (38)

Há, conforme Blau, dois tipos de parâmetros:

(38) P. M. Blau, *Parameters of social structure*", in Blau, *Approaches ..* p. 222

a) parâmetro nominal - o que divide uma população em subgrupos com fronteiras explícitas, sem ordem entre os grupos: sexo, religião, ocupação, comunidade.

b) parâmetro graduado - o que diferencia as pessoas ordenando-as nas categorias de status: educação, renda, prestígio.

Os parâmetros nominais produzem diferenciação horizontal ou heterogeneidade, enquanto que os parâmetros graduados produzem desigualdade vertical. Correlações entre um parâmetro nominal e um graduado indicam as diferenças de status entre grupos; resultam parâmetros ordinais, que conforme grupos com fronteiras delimitadas numa hierarquia de categorias. Quão mais estreita a correlação entre parâmetros nominais e graduados, maior a rigidez da estrutura social.

Conforme Blau, "os parâmetros são a base da análise macrosociológica da estrutura social nos termos empíricos e teóricos"..."A variação nos traços característicos individuais entre pessoas é a nova variável que descreve uma característica da estrutura social - o grau de variação ou a forma de distribuição. Assim, a preocupação não é com as ocupações dos indivíduos, mas com o grau de variação nas suas posições ocupacionais, que é indicativo da divisão de trabalho; não com a renda dos indivíduos, mas com a distribuição das rendas numa sociedade, que reflete a desigualdade da renda." (39)

Na concepção de Blau, a estrutura social é vista pelo prisma da diferenciação entre as pessoas. Isto é importante, por que nos remete a um modelo explicativo totalmente distinto do

(39) P. M. Blau, op. cit. p. 227 a 228

apresentado pelo paradigma funcionalista. (40) Por outro lado, nos apresenta a ^{noção} de parâmetro estrutural - "qualquer critério implícito nas distinções sociais que as pessoas fazem na sua interação social (41) - que interfere nas relações entre as pessoas.

As diferenciações relevantes entre as pessoas são configuradas por parâmetros ordinais, que simultaneamente ordenam os indivíduos e separam os grupos. Esta noção de ordenamento (hierarquia) e individualidade (agrupamento), essencial na sociologia entendida como estudo da diferenciação, nos afasta do funcionalismo mais simples (Davis e Moore), onde estão diluídos os agrupamentos. Por outro lado, esclarece em definitivo o motivo pelo qual os estudos sociológicos de mobilidade não podem se restringir quer a parâmetros graduados, quer a parâmetros nominais.

Merece destaque este último ponto porque é usual entre os economistas que enveredaram pelo estudo da mobilidade a utilização de um único parâmetro graduado - a renda, no caso - na descrição e medida da mobilidade social. Tal procedimento, como mostramos, é irrelevante do ponto de vista da análise sociológica da estrutura social e irrelevante também do ponto de vista da teoria da mobilidade social. Se adotarmos uma definição simples e genérica de mobilidade, "movimento de indivíduos através das posições sociais", fica claro que a renda, como qualquer outro parâmetro graduado, não é um indicador conveniente de posição social. E se seguirmos, como o faz a sociologia mo

(40) Blau se considera um estruturalista. O estruturalismo é uma corrente sociológica importante, distinta do funcionalismo e do marxismo. Não foi apresentada aqui como um dos paradigmas sociológicos de estrutura social porque estávamos interessados em chamar atenção para aspectos polares melhor encontrados nas correntes apresentadas.

(41) Blau, op. cit. p 229

derna, que a mobilidade social é um processo de mudança nas estruturas sociais, isto é, que o conceito de mobilidade deriva do conceito de estrutura, menos adequado ainda será a utilização de parâmetros graduados. Em suma, a renda não descreve a estrutura social, razão pela qual não descreverá com pertinência um fenômeno decorrente, a mobilidade.

II.2.2. Mobilidade Social

Os estudos de mobilidade social utilizam parâmetros nominais indicativos de diferenciação social, entre eles o status e a posição social das ocupações. Tradicionalmente a mobilidade é estudada como mudança na posição ocupacional do indivíduo. Está implícito neste procedimento a idéia de que a ocupação é um bom indicador da posição social ou do status sócio-econômico; o problema, naturalmente, é como ordenar as ocupações, de modo a que elas conformem uma hierarquia de status.

Tradicionalmente, a sociologia resolveu este problema por via de dois expedientes alternativos. No primeiro deles constroem-se escalas de prestígio das ocupações, a partir da opinião que o pesquisador, ou a comunidade (retratada por uma enquête) tem acerca dos *prestige ratings*. Em geral se solicita ao respondente incluído em uma amostra da população que julgue o nível do status presumido para uma ocupação; por exemplo, que classifique a ocupação entre os níveis excelente, bom, médio ou ruim. Um indicador de prestígio seria a proporção de respostas "excelente" ou "bom", ou ainda uma ponderação das respostas conferindo às alternativas valores numéricos arbitrários. Esta última técnica generalizou-se na sociologia norte-americana, constituindo inclusive a base da escala de prestígio

mais difundida, a NORC (National Opinion Research Center).

Apesar de se basearem em elemento aparentemente fugaz - a opinião que os indivíduos tem acerca do prestígio das ocupações - os pesquisadores consideraram que as escalas de prestígio tem se verificado confiáveis e estáveis. Aliás, a confiabilidade provém da estabilidade: parece haver um tal consenso sobre as posições relativas das ocupações que as variações de país a país e de período a período em um mesmo país são insignificantes. "Comparações *cross-section* entre diferentes estágios da evolução industrial sugerem que seria equivocado esperar qualquer mudança considerável na estrutura de prestígio de um país isolado no tempo, mesmo que este país esteja passando por mudanças apreciáveis na estrutura ocupacional." (42)

A estabilidade no tempo do prestígio ocupacional é comprovada nos Estados Unidos por pesquisas efetuadas no intervalo de 40 anos. Pelo menos nos traços essenciais, a hierarquia manteve-se estável desde a primeira pesquisa desenvolvida (1925 - Cousato) até a última (réplica da NORC - 1963), passando pela NORC (1947) e um estudo especial feito nos intervalos entre 1938-39 e 1940-41. (43)

À primeira vista, a utilização dos *prestige ratings* como indicadores de posição social pode causar alguma estranheza. Afinal, o prestígio é uma indicação subjetiva, resultante da avaliação que a média dos entrevistados faz sobre o status das ocupações; nesta medida, não provém imediatamente de atributos envolvidos na ocupação, como renda, educação, idade, embora as opiniões pessoais devam, em algum prazo, ser afetadas pelos atributos concretos inerentes às ocupações.

(42) R. Hodge, P. Siegel e P. Rossi - *Occupational prestige in the United States - 1925-63*, in C. Heller - *Structured...* op. cit. p. 192

(43) Conforme está documentado em Hodge, Siegel e Rossi, op. cit.

É de se prever que o prestígio reaja retardadamente às alterações nos atributos relacionados diretamente às ocupações. Alguns exemplos podem esclarecer: a) suponha-se que a profissão de médico venha perdendo nas últimas décadas posição relativa no que respeita à renda média. Apesar disto, a opinião da comunidade sobre o status da profissão permanece inalterada, isto é, a perda de renda custa a se transferir ao julgamento social; b) posição relativa *White-collars/blue-collars*. Sabemos que certos trabalhadores manuais especializados tem posição vantajosa no mercado de trabalho, enquanto que se verifica uma degradação na posição de inúmeras ocupações no comércio e escritórios; não obstante, o preconceito social contra os *blue collars* persiste. Vale lembrar, todavia, que esta defasagem entre os requisitos materiais e o prestígio não invalida os *prestige ratings*, sob o ponto de vista da análise sociológica. Parâmetros graduados, isoladamente, não oferecem matéria-prima para a análise das diferenças sociais. E o status é exclusivamente uma categoria de julgamento subjetivo, em que estão envolvidos não atributos objetivos, mas valores culturais cristalizados na sociedade. Se são estes valores culturais - guardem eles ou não relação direta com as condições efetivas do mercado de trabalho - que orientam as percepções sobre diferenças sociais, devemos reconhecer que os *prestige ratings* cumprem o papel requerido para os estudos de mobilidade.

O segundo enfoque a embasar as investigações sobre hierarquia ocupacional é o da classificação sócio-econômica das ocupações. A hipótese envolvida neste enfoque é de que a ocupação resume vários condicionantes do status sócio-econômico; para ordenar as ocupações, basta ponderar o conteúdo médio dos atributos considerados relevantes na definição de status sócio-econômico contido em cada ocupação.

Por detrás deste procedimento está a visão de que o status sócio-econômico é um atributo desconhecido, mas presumível; a população é estratificada em função de uma variável presumidamente bastante correlacionada com o status. Em inúmeros estudos, a ocupação é aceita como sendo esta variável-chave; (44) habitualmente os atributos que hierarquizam as ocupações são educação e renda, representando respectivamente status social e econômico.

A classificação sócio-econômica das ocupações, ao contrário das escalas de prestígio ocupacional, baseia-se em critérios objetivos. A hierarquia ocupacional depende apenas da intensidade com que os atributos (educação, renda ou outros) se fazem presentes em cada ocupação. A escolha dos atributos, porém, é arbitrária: depende do juízo do pesquisador. Quando não for arbitrária, originar-se-á em testes aplicados a uma amostra de respondentes para apontar os fatores objetivos tidos como associados a status econômico-social. Ao final, sempre se retoma a idéia-chave; as diferenças de status são apreciadas tendo como referência o senso comum, o que equivale a dizer, a partir da representação social das diferenças.

Um dos aspectos mais destacados na análise da mobilidade social é a presença da categoria ocupação como termo de referência para a noção de status sócio-econômico. Com efeito, tanto as escalas de prestígio social como as classificações sócio-econômicas são erigidas em torno da categoria ocupação. Por que motivo a ocupação, e não outra categoria qualquer, é presumida

(44) Gordon, em *Social Class in American Sociology*, enumera outros índices objetivos de status sócio-econômico encontrados na literatura. Chapin, por exemplo, considera o status sócio-econômico um resultante de quatro fatores: posses culturais, renda efetiva, posses materiais e participação em atividades de grupo na comunidade.

como variável condensadora do status sócio-econômico dos indivíduos? Aqui está uma questão não trivial, e que apesar disto tem recebido pouca atenção nos estudos sociológicos de mobilidade social. Uma tentativa de esclarecimento requer, a nosso juízo, dois ângulos de abordagem.

Primeiramente, existe um significado social, econômico, político, cultural, inerente à categoria ocupação. Ela nos fornece, de imediato, a inserção dos indivíduos na divisão social do trabalho. Na sociedade capitalista, dominada pela concepção de que as pessoas "valem pelo que são" e "são o que fazem", independente de origem social, credo ou cor, não resta dúvida de que a ocupação é talvez a melhor aproximação a esta noção de "atividade", desde que se possua uma listagem de ocupações suficientemente detalhada.

O acesso às ocupações, por outro lado, envolve uma série de pré-requisitos, em especial educação formal, capacitação técnica, habilidades específicas, que interferem na valoração social dos indivíduos. Em simultâneo, dá margem à auferição de rendimentos determinados, ou ao menos denota certo intervalo de rendimentos no interior do qual deve estar situado o trabalhador. Levando-se em consideração os pré-requisitos de acesso e os atributos resultantes, a ocupação fornece, indiscutivelmente, uma idéia de posição social.

Em segundo lugar, a utilização da variável ocupação como símile de posição social atende a requisitos metodológicos de quantificação de conceitos sociais. Como operacionalizar, para efeitos de pesquisa, um conceito não diretamente dedutível da realidade, como o de status social? "Qualquer que seja o problema sociológico que se coloque ou a hipótese que se queira demonstrar, confrontar-nos-emos sempre com o problema da construção das variáveis, isto é, da tradução de conceitos e noções em

operações de pesquisa definidas." (45) A variável, em sociologia, designa um critério qualquer de classificação, "quer este conduza à definição de classes simplesmente distintas (ou categorias), de classes ordenadas (ou posições), ou classes definidas por um valor quantitativo (ou medidas). O problema da construção das variáveis é, pois, o da tradução dos conceitos em índices. Trata-se, em outros termos, de passar da definição abstrata ou da conotação intuitiva das noções sociológicas (...) a critérios que permitam definir uma classificação a partir dessas variáveis." (46)

A variável ocupação permite a operacionalização da noção abstrata de status social. Vale lembrar que não podemos recorrer diretamente a outros indicadores, como renda ou educação, porque eles isoladamente não retratam a estrutura social (e a diferenciação social), ou seja, não correspondem à definição abstrata de que se partiu. A ocupação, por condensar uma longa série de indicadores que revelam uma ou outra das dimensões componentes do status social, apresenta-se como variável adequada, permitindo traduzir o conceito em índice.

Além disto - e não menos importante - a escala de classificação sócio-econômica ou de prestígio das ocupações traz consigo uma série de propriedades metodológicas que a tornam atracente do ponto de vista da operacionalização da noção de mobilidade social, a saber:

a) tem demonstrado uma razoável constância no tempo, condição crucial para que possa ser utilizada como referência para mudança de posição dos indivíduos no tempo. (47)

(45) R. Boudon, *Métodos Quantitativos em Sociologia*, Vozes, 1971, p. 47

(46) Boudon, op. cit. p. 48

(47) O atributo renda, além dos problemas apontados, incide em obstáculos insuperáveis quando se trata de analisar as mudanças de longo prazo. Imagine-se, por exemplo, as dificuldades que nos trariam as mudanças de preços relativos quando se tratasse de fixar as classes de renda ao longo de - digamos - 30 anos.

b) a classificação das ocupações pode ser suficientemente detalhada (desdobrada em muitas classes), possibilitando uma quantificação precisa da mobilidade e uma descrição detalhada da estrutura social.

c) as informações sobre ocupação são costumeiramente coletadas nos censos e amostras sócio-econômicas, propiciando uma massa avultada de matéria-prima para a análise sociológica.

Enfim, a classificação das ocupações é adequada enquanto operacionalizadora das noções abstratas de estrutura social e enquanto operacionalizadora da análise (e quantificação) da mobilidade social. Resta agora nos acercarmos mais detidamente ao problema da mobilidade social.

O conceito abstrato de mobilidade social se transfigura, em sua operacionalização, no acompanhamento da passagem dos indivíduos por entre as variadas posições nas ocupações, ordenadas de acordo com algum dos critérios expostos anteriormente.

O objetivo é o acompanhamento de cada indivíduo - ou, para a sociedade como um todo, aferição do saldo líquido da totalidade dos movimentos ascendentes e descendentes - em dois pontos do tempo. (48) A visão subjacente é de que a criação de oportunidades e a fluidez social relacionam-se diretamente ao grau de mobilidade. Sociedade fluida é aquela em que os indivíduos tem boas chances de mover-se socialmente, independente de sua origem social; sociedade imóvel, em oposição, é aquela em que a origem social determina inteiramente a posição a ser atingida no decorrer da carreira.

(48) Este é o motivo por que afirmamos que a preocupação de Simonsen, embora mal concretizada, se inscreve rigorosamente no campo de preocupações dos estudos de mobilidade.

Assim posto, o problema apresenta-se como desenvolvimento de um velho tema da sociologia, que procura identificar as sociedades pelo grau de mobilidade ou pela contraposição imobildade/mobilidade. Uma sociedade de castas, por exemplo, é aquela onde a organização social inibe a mobilidade em termos absolutos; o nascimento condiciona o destino ocupacional e social dos indivíduos. Colocando em termos mais apropriados e genéricos, Blau admite que a consolidação das desigualdades depende das relações entre os parâmetros. Quão mais estreita a relação entre as posições ocupacionais dos indivíduos e sua educação, renda, sexo, raça, maior a consolidação das desigualdades, ou o grau de imobildade. "Fortes associações revelam que a estrutura social e as desigualdades existentes nela se tornam consolidadas, o que tem consequências importantes para a mudança social e para a vida social em geral." (49)

O elevado grau de mobilidade vertical pode inclusive obscurecer a diferenciação de classes sociais, já que não se cristalizam as posições econômicas e a carga cultural que sempre resulta da permanência dos indivíduos em posições sociais fixas. "... a nitidez da divisão de classes numa população, bem como a agudeza dos traços de classe em cada membro, depende largamente do lapso de tempo durante o qual os membros permanecem nas classes e nos grupos univinculados." (50) O funcionalismo leve ao extremo esta tendência, pois como são definidas em termos exclusivamente funcionais e em decorrência associadas a categorias ocupacionais resultantes da divisão social do trabalho, as classes não formam grupos de identificação econômica e social marcantes; a contínua mobilidade entre as ocupações descaracteriza a natureza

(49) Blau - op. cit. p. 247 e 248

(50) Sorokin - *O que é uma classe social*, op. cit. p. 84

do conceito de classes, levando alguns autores até mesmo a insistir na diferenciação conceitual entre classe e estrato social. (51)

Sem pretender retornar à estrutura social, ou aprofundar discussão em torno deste ponto, é inequívoco que o pano de fundo sobre o qual se desdobram os estudos de mobilidade é o da associação entre mobilidade e igualdade de oportunidades, como contraposição à consolidação de desigualdades. Não por acaso há um avassalador predomínio de literatura norte-americana, ou pesquisa sobre os Estados Unidos, no campo da mobilidade. Sabemos todos que um dos mitos mais fortes da democracia americana é o da igualdade de oportunidades, em especial o da ausência de obstáculos culturais a que todos venham a atingir a elite. Ademais, sabemos que a industrialização norte-americana processou-se em condições de imigração considerável, e coexistiu (e foi antecedida) por um movimento de penetração territorial que abriu amplas oportunidades de deslocamento geográfico e também ocupacional. Sabemos, enfim, que a ideologia norte-americana cultiva a noção, de que os espaços econômicos estão abertos e devem permanecer abertos como forma de sobrevivência do sistema. Ora, a operacionalização de todos estes mitos (muitos dos quais tem alguma correspondência com a realidade) é viabilizada pelos estudos de mobilidade.

Dois tipos de mobilidade vertical vem sendo estudados sistematicamente pelos sociólogos: inter-geracional e intra-geracional. Como a expressão sugere, a mobilidade inter-geracional procura captar o saldo líquido dos movimentos ascendentes entre duas gerações consecutivas. A mobilidade, como sempre, é opera

(51) É o caso de Stavenhagen, em *Estratificação social e estrutura de classes*, op. cit.. Conforme este autor, a mobilidade social é um atributo da estratificação, e não da estrutura de classes. A estratificação seria um conceito pertencente à esfera da superestrutura, enquanto que as classes decorreriam da base econômica da sociedade. Acreditamos que este ponto de vista é uma simplificação extrema tanto da idéia de classes como de grupos funcionais em geral.

cionalizada através do trânsito dos indivíduos entre as ocupações, devidamente hierarquizadas. Supõe-se que a escala de prestígio ocupacional ou de posição sócio-econômica das ocupações mantenha-se inalterada no intervalo pesquisado; como vimos, este suposto é validado por comparações inter-temporais já efetuadas.

A matéria-prima para esta medida de mobilidade, sendo disponível uma escala de ocupações, é a informação obtida por um questionário aplicado a filhos, solicitando informações sobre ocupações do entrevistado e de seu pai. (52) Pode-se entender a ocupação do pai no momento de ingresso do filho no mercado de trabalho como uma aproximação à carga de influência que é transmitida às pessoas graças a sua herança cultural e econômica, isto é, como o peso da origem familiar na determinação do status.

As tabelas de mobilidade inter-geracionais, embora adequadas à descrição da origem de status dos filhos, não cumprem adequadamente o papel muitas vezes lhes imputado de indicadores de mudança ocupacional no intervalo de uma geração. (53) Para tanto, teria sido necessário que toda pessoa na força de trabalho em certo período tivesse sido inteiramente substituída por seus filhos na geração seguinte; as entrevistas englobam respondentes de várias idades, e portanto com pais ativos em períodos bastante variados.

Apesar desta restrição, muitos sociólogos entendem que é a mobilidade inter-geracional que operacionaliza a noção funda

(52) Várias alternativas estão abertas: ocupação do entrevistado no presente ou no momento de ingresso no mercado de trabalho; ocupação do pai no presente, no início de sua carreira ou no momento em que o filho ingressou no mercado de trabalho.

(53) Esta crítica é desenvolvida por Otis Dudley Duncan em *Methodological issues in the analysis of social mobility*, in Smelser e Lipset, *Social Structure ...*

mental de fluidez do sistema social. "Por razões que provavelmente devem remeter à história intelectual de sua disciplina, os sociólogos preocupados com as tendências de mobilidade concentraram-se preferencialmente no movimento inter-geracional, e comumente esposaram a visão de que a única questão relevante sobre tal movimento fosse a "abertura" comparativa dos sistemas." (54)

Nos estudos de mobilidade intra-geracional, o objetivo é pesquisar a trajetória dos indivíduos em sua vida ativa, desde o ingresso no mercado de trabalho até o momento da entrevista. A herança familiar neste caso é representada pela categoria ocupacional de ingresso no mercado de trabalho; o grau de mobilidade mede as chances de os indivíduos "fazerem-se por si próprios" tendo como contingência sua origem social. As duas estruturas sociais obtidas - a do momento da entrevista e a do momento de ingresso dos respondentes no mercado de trabalho - não representam as transformações da estrutura ocupacional em um intervalo de tempo, pois a informação sobre ocupações de entrada no mercado de trabalho se refere a períodos variados, em função da idade dos entrevistados e das diferenças de idade de acesso à primeira ocupação produtiva.

Analisando em maior profundidade, veremos que o coeficiente de mobilidade não pode ser tomado rigorosamente nem como medida de possibilidade de transição entre grupos ocupacionais para a sociedade com um todo, vale dizer, para a média dos indivíduos. Em primeiro lugar, o elemento de contingência (origem social) certamente condicionará a trajetória dos indivíduos em suas carreiras produtivas. Se tomarmos este elemento como determinado pela filiação familiar (conforme é sugerido na sistemática da

(54) W.E. Moore, *Changes in occupational structures*, in Smelser e Lipset *Social* p. 195

mobilitate inter-geracional), qualquer alteraçaõ no grau de mobilidade em uma geraçaõ deslocará o patamar de acesso ao mercado de trabalho na geraçaõ seguinte, e em decorrência as distâncias a serem percorridas nas carreiras.

Em segundo lugar, a entrevista que dá origem aos cálculos de mobilidade mede não apenas as distâncias percorridas na vida útil, mas distâncias percorridas condicionadas ao tempo de percurso. Em outras palavras, os entrevistados estarão em momentos muito diversos de suas carreiras - próximos da aposentadoria, recém iniciados, etc. - e este fator não terá sido explicitamente ponderado no cálculo do coeficiente de mobilidade, embora o influencie implicitamente. Inúmeras alterações em variáveis demográficas (por exemplo, taxas de natalidade por categoria social) ou econômicas (por exemplo, idade de acesso ao mercado de trabalho) estarão se processando continuamente, impedindo que possamos generalizar a medida efetuada de mobilidade para chances de trânsito social oferecidas ao cidadão médio.

Além disto, um outro ponto merece reflexão: os padrões de mobilidade são condicionados pela estrutura econômica e social. Os estudos de mobilidade, preocupados geralmente apenas com medidas, muitas vezes deixam de lado o fato de que a fluidez social não é irrestrita, dado o coeficiente de mobilidade. A estrutura ocupacional interage com outras estruturas, como a industrial, e é diferenciada por fatores regionais, étnicos e outros. "Logo, há 'canais' de mobilidade - ou fatores que comandam o acesso a papéis ocupacionais - que complicam os padrões de movimento se comparados ao que pode se esperar à base da simples metáfora de um elevador subindo ou descendo." (55)

(55) Blau e Duncan - *Measuring the status of occupations*, in Coxon e Jones, *Social Mobility*, op. cit. p. 32

A própria existência de uma escala ocupacional contínua em relação ao status produz a impressão de que o trânsito é indiscriminado ao longo das posições sociais. Na sociedade moderna, contudo, o predomínio da grande organização burocrática como *locus* do exercício de uma atividade produtiva privilegia a existência de canais hierárquicos de acesso às posições. Nesta medida, o preenchimento dos cargos não depende apenas da capacitação genérica (nível educacional), mas também do cumprimento de carreiras e da própria oferta de lugares, ou disponibilidade de vagas junto aos inúmeros cargos.

Trata-se, na verdade, de dois fatores distintos, ambos influenciando os padrões de mobilidade. O primeiro fator é a constituição de carreiras no interior de setores econômicos, indústrias ou até mesmo firmas. Levando este fenômeno à consequência extrema (e um tanto simplificada) poderíamos afirmar que a carreira do indivíduo depende de seu desempenho e do ponto de ingresso no mercado de trabalho. A herança familiar pode somente influenciar quanto ao ponto de ingresso; todo o resto dependerá de requisitos da carreira, e não mais do indivíduo. Neste contexto, o estudo da mobilidade intra-geracional fica fora de propósito, ou ao menos um tanto minada em seus pressupostos iniciais - acompanhar a passagem do indivíduo por entre os postos ocupacionais.

O segundo fator é a oferta de cargos, determinada pelas transformações na estrutura econômica. Retorna-se aqui em parte a uma discussão já encetada quando do estudo da visão do capital humano sobre a distribuição de renda; levada às últimas consequências, como vimos, ela implicaria na inexistência de estrutura constante de cargos, pois os indivíduos criam seu lugar no aparato produtivo. (56) O mesmo se dá em relação à mobilidade: o acesso a um

(56) Conforme foi desenvolvido no capítulo I.

cargo só é possível quando ele existe, e sua existência é um atributo da estrutura econômica. As transformações da estrutura econômica alteram a oferta relativa de cargos (ocupações), e desta forma intrinsecamente promovem a mobilidade. Novamente a mobilidade deixa de ser vista como atributo exclusivo dos indivíduos, pois ao menos parte dela é determinada pela nova oferta de cargos no sistema.

Enquanto que a existência de cadeias de mobilidade condicionantes do acesso às ocupações não redundam em nenhuma medida especial - fica-se na constatação genérica do papel das carreiras, sem forma específica de operacionalização - o segundo fator a influenciar a mobilidade pode ser devidamente quantificado. De acordo com o assim chamado enfoque Goldhamer-Rogoff, a mobilidade é vista em termos das oportunidades para tanto oferecidas pela estrutura ocupacional. "A taxa líquida de mobilidade é ajustada pela taxa de mobilidade atribuível a alterações na estrutura ocupacional. O resíduo é a mobilidade que não é devido a exigências de mudança ocupacional e é desta forma um melhor indicador, conforme se acredita, de fluidez de uma sociedade". (57)

As transformações na estrutura econômica impedem que as distribuições ocupacionais de gerações consecutivas sejam as mesmas. Nesta situação, "é impossível para todos os filhos permanecer no status ocupacional de seus pais", (58) quer dizer, haverá alguma mobilidade por força da estrutura econômica.

Comumente a distinção entre mobilidade bruta (total) e líquida (descontada das variações nas distribuições ocupacionais) é introduzida no contexto da análise da mobilidade inter-geracional

(57) S.M. Miller - *The concept and measurement of mobility*, in Coxon e Jones, op. cit. p. 28

(58) N. Rogoff Ramsay - *Changes in rates and forms of mobility*, in Smelser e Lipset, op. cit. p 221

Conforme destaca Rogoff, "a taxa de mobilidade líquida representa um piso abaixo do qual a taxa observada de mobilidade não pode cair". (59)

Tomar em consideração a evolução da estrutura ocupacional não viabiliza apenas depurar o coeficiente de mobilidade. As tendências de transformação do sistema econômico condicionam a oferta de cargos a cada momento. Uma sociedade de base econômica agrária em vias de industrialização tende a oferecer cada vez em maior proporção cargos fabris e empregos urbanos em geral. Sociedades em avançado estágio de industrialização oferecem ocupações tipo *white-collars*, assim como de técnicos especializados em todos os níveis. Em suma, a orientação do crescimento econômico determina a distribuição de ocupações, e portanto os padrões de mobilidade.

Processando-se com velocidade elevada, as alterações na estrutura econômica podem ocasionar inconsistências no sistema de status, e até mesmo variações nas escalas de status resultantes de transformações nos critérios de julgamento social determinantes da posição sócio-econômica (ou de prestígio) das ocupações. Surge confusão entre as mudanças de um papel a outro e mudanças na estrutura de classes. Nestas condições, "uma mudança do status de camponês ou artesão para aquele de trabalhador fabril é claramente mobilidade embora não seja claro se deveria ser visto como movimento ascendente, descendente ou em paralelo." (60)

A metodologia da mobilidade não é inteiramente adequada ao estudo das sociedades em processo acelerado de mudança so

(59) N. Rogoff Ramsay, op. cit. p. 227

(60) N. Smelser e S. Lipset - *Social structure, mobility and development*, in Smelser e Lipset, op. cit.

cial. Neste caso, não apenas estará se processando uma proliferação de novas ocupações (com status ainda não consolidado), como haverá transformações de vulto nos critérios de julgamento de hierarquia ocupacional. Apesar de este ponto não estar desenvolvido o suficiente na literatura, acreditamos que haja um paralelismo metodológico com outra situação bastante estudada, ou ao menos que seja possível extrair algumas ilações de uma abordagem clássica na sociologia, que é o predomínio dos padrões de *ascription* (origem social) ou *achievement* (conquistas pessoais) na determinação das formas de mobilidade.

Smelser e Lipset, entre outros, consideram que o status de nascimento sempre influencia os graus de assignação a papéis sociais. "A base da atribuição pode ser parentesco, idade, sexo, raça ou etnia, ou localização territorial. A medida em que o acesso aos papéis se baseia em alguma modalidade de performance comportamental, a sociedade enfatiza realização". (61) (62) Na sociedade capitalista e nas sociedades modernas em particular deve prevalecer o critério de realização. "A implicação da atribuição-realização para a forma de mobilidade social é esta: se a atribuição está fortemente institucionalizada, a mobilidade tende a ser coletiva; se a realização, a mobilidade tende a ser individual." (63)

O intento dos autores é realçar diferenças extremas, por exemplo Índia (atribuição) e Estados Unidos (realização), mas acreditamos que se possa extrapolar a idéia para situações menos típi

(61) Smelser e Lipset, op. cit.

(62) Traduzimos os termos *ascription* e *achievement* por atribuição e realização, respectivamente. Estas palavras em português, todavia, não transmitem as idéias implícitas nos termos em inglês, de origem (algo herdado) e trajetória traçada (conquistada) com méritos pessoais.

(63) Smelser e Lipset, op. cit. p. 13

cas. A visão de mobilidade presente na bibliografia é muito influenciada pela noção de atribuição que implica, como vimos, em trânsito individual ao longo das posições sociais. Como adaptar esta visão a economias em que, embora não existindo injunções formais impeditivas de mudança de status, há de fato determinantes da desigualdade de acesso às oportunidades de ascensão?

O subdesenvolvimento econômico implica na existência de fatores de desigualdade de oportunidades, que vão desde a precariedade da educação às deficiências orgânicas trazidas pela subnutrição, passando por regionalização das estruturas econômicas e heterogeneidade do espaço nacional. Nestas condições, o indivíduo situado abaixo de certo nível dificilmente desfruta das oportunidades de realização; ainda assim, ocorre muito movimento social, como pode ser exemplificado através dos intensos processos de migração rural-urbana. Este movimento será antes grupal que individual, e os movimentos grupais, de acordo com o que foi visto, perturbam a hierarquia de status e colocam ao pesquisador sérios problemas metodológicos. Os procedimentos habituais na análise de mobilidade social são muito mais condizentes com situações em que os papéis sociais não sofrem modificações bruscas. Convém destacar este ponto, já que ele estará presente na análise do caso brasileiro.

II.3. Os Estudos de Mobilidade Social no Brasil

O Brasil conta com pouca experiência nos estudos da mobilidade social. Afora as mencionadas incursões de economistas à problemática da mobilidade, e sem considerar alguns trabalhos pioneiros de cientistas estrangeiros, (64) apenas nos últimos a nos ocorreram tentativas para relançar a problemática da mobilidade entre nós, agora alicerçadas na tradição sociológica internacional.

O retorno à mobilidade foi propiciado pelo surgimento de informações condizentes com a metodologia adequada, vale dizer, informações que situam atributos do mesmo indivíduo em períodos distintos de suas vidas ou que permitem comparações entre pais e filhos. Duas são as fontes disponíveis. A primeira delas é a PNAD/73, que abrangeu um questionário especial com dados sobre mobilidade, aplicado em todas as regiões a pesssoas de 30 anos e mais. Neste questionário, além dos dados demográficos habituais perguntou-se sobre ocupação atual e primeira ocupação do indivíduo e ocupação do pai.

A segunda fonte é o cadastro de informações do imposto de renda para pessoas físicas. Lá os indivíduos são fixados através de uma identificação, e assim pode ser feito um acompanhamento no tempo de um mesmo universo de declarantes.

Os dados da PNAD/73 foram utilizados, em estudos diferentes, por José Pastore e Ramonaval A. Costa. (65) Ambos recor

(64) Hutchinson publicou no exterior diversos trabalhos baseados em pesquisa efetuada em S.Paulo. Veja-se, a este respeito, B. Hutchinson et al, *Mobilidade e Trabalho*, R.J. Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, 1960. Além dele, também Havigurst analisou a mobilidade brasileira em *Educação, Mobilidade social e Mudança Social em Quatro Sociedades*. Educação e Ciências Sociais, 2, 1957.

(65) Pastore, *Desigualdade e Mobilidade Social no Brasil*, op. cit. e Ramonaval Costa, *Mobilidade Social*, op. cit.

rem à escala de status das ocupações (um índice sócio-económico de posições sociais) elaborada por Nelson Valle e Silva com dados do Censo Demográfico de 1970 (66) Valle e Silva hierarquizou os 259 títulos ocupacionais com base em critérios de renda e educação; na realidade Pastore e Ramonaval utilizam uma escala agregada de seis estratos sociais, definidos a partir de seções arbitrariamente introduzidas na escala original de Valle e Silva.

Os seis estratos assim formados reúnem, em termos resumidos, as seguintes categorias ocupacionais:

I - trabalhadores no setor primário

II- trabalhadores na indústria têxtil, do couro e vestuário

trabalhadores da indústria de alimentação

trabalhadores não-qualificados na indústria ou artesanato

trabalhadores braçais diversos

serviços domésticos

outros serviços

vendedores ambulantes

outras ocupações

III - Ocupações da indústria mecânica e metalúrgica

outras ocupações qualificadas ou semi-qualificadas do setor industrial

ocupações dos transportes e das comunicações

trabalhadores na indústria de construção

trabalhadores na indústria da madeira e móveis

outras ocupações qualificadas e semi-qualificadas não-industriais

(66) Valle Silva, N - *Posição social das ocupações*, Rio de Janeiro, IBGE, 1974, mimeo.

IV - Técnicos e administradores do setor primário

proprietários médios

técnicos e auxiliares

professores primários e afins

ocupações de escritório

mestres e contramestres

atletas profissionais e funções afins

ocupações de defesa nacional e segurança pública

V - Proprietários rurais

administradores

profissionais e técnicos

VI - Administradores e proprietários

profissionais e técnicos de nível superior

Pastore selecionou, no interior da PNAD/73, "uma sub amostra de homens, chefes de família, de idade compreendida entre 20 e 64 anos e sobre os quais se dispunha de informações básicas relativas à ocupação do informante (em 1973 e a primeira) e à de seu pai." (67) A escolha se deveu a que "os chefes de família, homens, de 20 a 64 anos continuam sendo o principal elemento de determinação do status e do nível de vida da grande maioria das famílias brasileiras." (68) A família, de acordo com Pastore, é a unidade mais importante na conformação da estratificação; ao tratar do chefe, por aproximação, trate-se de toda a família.

Com este procedimento, Pastore deixa de lado parcela não desprezível da população empregada masculina (22%), perdendo com certeza informações sobre o momento de entrada no mercado de trabalho, com prejuízo para o estudo da mobilidade intergeracional. Além disto foram eliminados os desempregados no momento

(67) Pastore, op. cit. p. 49

(68) Pastore, op. cit. p. 51

da entrevista, representando proporção pequena da população trabalhadora masculina.

As taxas de mobilidade intergeracional detectadas por Pastore são elevadas. Há um claro predomínio da mobilidade ascendente, tendo-se verificado grande movimentação social na base da pirâmide (os dois grupos de menor status). Como o autor destaca, grande parte desta mobilidade é apenas estrutural, isto é, corresponde a alterações da estrutura econômica, em especial o intenso processo de migração rural-urbana verificado no período correspondente às gerações estudadas.

As conclusões principais do estudo, aliás, são inteiramente pré-determinadas por duas características de metodologia escolhida na confecção dos estratos de status ocupacional. Por um lado, a definição do estrato inferior como correspondente a ocupações agrícolas confere a todos os migrantes rurais, ou a todos os filhos de trabalhadores rurais um status superior ao de seus pais. Colocando em outros termos, a mobilidade existente reflete em grande parte apenas o efeito da migração rural-urbana; em simultâneo, toda a migração é vista como elevação de status.

Por outro lado, como os dois grupos na base da pirâmide social representam uma grande proporção dos trabalhadores, a possibilidade de que haja mobilidade descendente fica restrita por definição para a maior parte da população. Não se pode medir mobilidade descendente para o grupo inferior (no máximo imobilidade). Para o grupo logo acima, por sua vez, é pequeno o espaço (em termos de categorias de status) para a descida; e sabemos que é desprezível o fenômeno de retorno ao campo do trabalhador que algum dia fez o movimento inverso e nula a possibi

lidade de que uma pessoa de origem urbana dirija-se ao campo para lá exercer ocupações braçais.

Como não poderia deixar de ocorrer, Pastore conclui pela existência de elevadas taxas de mobilidade intergeracional na sociedade brasileira, em particular nos estratos mais baixos. Este resultado, conforme apontamos, está grandemente condicionado pelos critérios de definição dos seis grupos sociais e pela migração rural-urbana. (69) Dos chefes de família entrevistados em 1973, 41.6% permaneceram imóveis, isto é, no mesmo grupo social dos pais; apenas 11.3% sofreram mobilidade descendente, enquanto que 47.1% conheceram melhora de posição social.

Ao analisar a mobilidade dos diferentes estratos sociais, Pastore verifica um elevado grau de mobilidade ascendente entre os grupos sociais de menor status. Este fenômeno deriva, por um lado, da mera existência de mais espaço para a subida no caso de indivíduos de grupos inferiores, em relação ao espaço à disposição para os melhor situados quanto à origem social. O espaço à disposição para um indivíduo cujo pai pertencia ao topo da pirâmide social é rigorosamente zero, enquanto que o filho de pai trabalhador rural pode galgar, em tese, todas as posições da escala de status.

Ainda assim, outros fatores além do espaço à disposição qualificam as chances de exercer mobilidade ascendente. O

(69) Pastore está atento ao fato de que a elevada mobilidade reflete uma mudança na estrutura ocupacional. Não é devidamente ressaltado, todavia, que a distribuição ocupacional de pais e filhos em uma matriz ocupacional não representa as estruturas sociais em dois períodos, definidos como intervalo geracional. Pelo contrário, afirma-se em certo momento, a partir do exame da matriz, que "verificamos grandes diferenças entre as estruturas sociais formadas pelos pais e filhos" (p.107). Ou ainda que "se utilizarmos a hierarquização convencional em termos de três classes sociais, verificamos pela tabela 6.2 que, de pais para filhos, a classe baixa foi reduzida à metade. A classe média mais que duplicou. A classe alta quase dobrou. As três classes, cada uma a seu modo e maneira, modificaram-se bastante de geração para geração." (p.107) Enfim, incorre-se na tão criticada confusão entre estrutura social real de dois períodos e estrutura social entre gerações, tal como captada em enquetes efetuadas junto a filhos.

O estrato baixo-superior (o segundo na escala) foi o que mais possibilitou mobilidade ascendente. 66.7% dos filhos de pais do baixo-superior ascenderam, enquanto apenas 55.1% dos filhos de pais do baixo-inferior (ocupações rurais) o fizeram. Até o terceiro estrato (médio-inferior) há predomínio da mobilidade ascendente sobre a descendente, e ainda no quarto e quinto estratos (médio-médio e médio superior) ocorre um grau considerável de mobilidade ascendente (34.1% e 22.9% respectivamente). Estes dados indicam que i) os filhos de pais de status baixo tiveram maiores oportunidades de ascensão quando o pai estava já localizado no meio urbano; ii) apesar da elevada mobilidade global, houve poucas oportunidades de melhora para os filhos de pais da "classe média". Conforme o autor, isto significaria o reflexo da estrutura social desigual existente no Brasil. (70)

Outras informações relacionam mobilidade social à idade. Os indivíduos mais móveis são os maduros; os muito jovens não percorreram uma trajetória significativa no mercado de trabalho e os mais velhos possivelmente tiveram menos oportunidades de ascensão. Os mais jovens, por outro lado, deram saltos maiores; as chances de passagem de sua categoria de origem para outras mais elevadas que não as imediatamente contíguas foram mais acentuadas que entre os de maior idade.

Pastore acredita que tais dados "permitem concluir que a mobilidade ascendente vem sendo mais fácil hoje do que ontem. Em consequência, a ampliação da classe média é um fenômeno

(70) Para Pastore igualdade social é sinônimo de mobilidade ascendente. A igualdade, desta forma, deixa de ser vista como comparação entre indivíduos (distribuição de atributos individuais) e passa a ser entendida como possibilidade de transição na estrutura social. Persiste a confusão entre um conceito que implica em movimento e outro que implica em cortes temporais. No capítulo seguinte aprofundaremos este aspecto.

relativamente recente e fruto das transformações ocorridas no mercado de trabalho, da geração de emprego urbano e da maior diferenciação ocupacional ..." (71) Transparece da afirmação a idéia de que não somente igualdade e mobilidade constituem fenômenos reflexos; também a diminuição da pobreza ou de ocupações associadas a níveis de status baixos é fato correlacionado. A sociedade se torna mais igual e menos pobre pela criação de ocupações "de classe média".

A análise por tipos de mobilidade sugere que a mobilidade estrutural (decorrente da transformação da estrutura ocupacional) foi mais forte que a circular (troca de posição dos indivíduos no interior da mesma estrutura). Tal padrão, conforme Pastore, é o que deve ser esperado em países em estágios iniciais de desenvolvimento. Mesmo assim, o índice de mobilidade líquida ou circular é bastante elevado. Esperando-se que no futuro venha a diminuir o papel da mobilidade estrutural, a única maneira de assegurar mobilidade alta é acentuar a troca de posições. Presume o autor que os vários indutores de mobilidade circular ampliarão seu papel. "Experiência, aprendizagem em serviço, vivência urbana, ampliação de contatos, escolarização e aspirações deverão atuar como poderosos fatores de mobilidade circular nas próximas décadas." (72)

No que diz respeito à mobilidade intrageracional, também são considerados satisfatórios os resultados obtidos. 58.5% dos indivíduos mudaram de posição ao longo da carreira, desde o momento de ingresso no mercado de trabalho até o da entrevista. A distribuição dos indivíduos em seu primeiro emprego mostra acentuada concentração nos níveis sócio-econô

(71) Pastore, op. cit. pg. 116

(72) Pastore, op. cit. pg 125

micos inferiores: 85% dos pesquisados iniciaram suas carreiras nos dois estratos mais baixos, enquanto que em 1973 apenas 46.7% pertenciam a estes estratos. Percentuagem tão elevada de chefes de família nos segmentos de menor status quando do início da carreira representa um rebaixamento em relação ao padrão sócio-econômico dos pais, ou seja, o ingresso no mercado de trabalho pressupõe um rebaixamento em face do anterior status familiar, se considerarmos que o emprego do pai fornece uma boa medida do status familiar. Deste modo, para que exista progressão da estrutura ocupacional ao longo de uma geração, é necessário que o salto intrageracional médio seja maior que o intergeracional; de outra forma não se venceria a queda representada pela situação de ingresso no mercado de trabalho.

Assim como na mobilidade intergeracional, na intrageracional a massa mais significativa de mobilidade ascendente deu-se na base da pirâmide. Houve igualmente maior entrada de chefes de família nos estratos médios o que, conforme Pastore, sugere "... que os indivíduos ganham mais impulso a partir de suas próprias posições iniciais que a partir da posição dos pais. Em outros termos, um bom começo de carreira é melhor do que uma boa herança para os indivíduos dos estratos mais baixos." (73)

No global, ocorreu prevalência de mobilidade ascendente no interior das carreiras: 54.2% dos chefes de família progrediram, contra 3.9% que regrediram e 41.9% que permaneceram imóveis. Ao contrário do verificado na mobilidade intergeracional o movimento ascendente é significativo em todas as cinco primeiras categorias sociais (e maior que o descendente

(73) Pastore, op. cit. pg. 132

nas quatro primeiras). De acordo com Pastore, apesar da predominância da criação de empregos em ocupações dos estratos baixos, houve oportunidades de ingresso nos setores médios, o que significa existência de acesso a posições de "classes médias".

Da mobilidade intrageracional total, a maior parte é estrutural (37.8% contra 21.9% de circular). A participação da mobilidade estrutural foi ainda mais acentuada que no caso da mobilidade intergeracional, o que indica a importância das mudanças na estrutura ocupacional ao longo da geração. O peso da mobilidade circular foi maior nos grupos de idade abaixo dos 50 anos sugerindo " ... que os que entraram no mercado nas décadas 20-30 tiveram menos chances de mobilidade de carreira e esta dependeu muito mais das transformações do mercado do que das melhorias individuais. Para os que começaram a trabalhar nas décadas de 40 e 50, foi ganhando relevância a mobilidade circular, embora até hoje ainda domine a estrutural." (74)

Outro aspecto integrante da análise de Pastore é a medida das distâncias percorridas pelos indivíduos ascendentes em relação a seus pais nas diversas categorias de status. As seis categorias, como vimos, foram formadas a partir de cortes efetuados em uma escala que hierarquiza de 0 a 100 os 259 títulos ocupacionais. Como a distância entre os valores médios das posições sociais em cada grupo variam muito (75) é importante distinguir os saltos efetuados.

Apesar de haver muita mobilidade na base de pirâmide, a proximidade entre os valores médios das posições sociais aí encontradas sugere que o percurso coberto pelos indivíduos ascendentes das categorias inferiores de status foi pequeno. Assim

(74) Pastore, op. cit. p. 141

(75) Os valores médios das seis posições sociais são: 4.70; 5.84; 9.47; 17.01; 30.84; 63.71.

sendo, a distância média percorrida para cada uma das cinco primeiras categorias foi de, respectivamente, 7.36, 10.84; 16.28 ; 26.11; 32.87. Isto decorre tanto da construção da escala (76) como do fato de que os indivíduos oriundos de estratos que não os baixos transitam percursos mais longos em suas carreiras.

O trabalho de Ramonaval Costa sobre mobilidade social explora a fonte de informações utilizada por Pastore, a PNAD 73, e utiliza a mesma tabela de hierarquia ocupacional construída por Valle e Silva. Além de tratar da mobilidade intrageracional, desmembra a mobilidade intergeracional em dois segmentos: mobilidade entre posição social da primeira ocupação dos filhos e posição social da ocupação dos pais quando da primeira ocupação dos filhos e mobilidade entre ocupação atual dos filhos e posição da ocupação dos pais quando da primeira ocupação dos filhos. Diferentemente de Pastore, a força de trabalho é tomada globalmente, ou seja, envolvendo a totalidade da mão de obra masculina e feminina em todas as posições na família.

Na análise intrageracional, a porcentagem de indivíduos imóveis encontrada por Ramonaval Costa em cada um dos seis grupos de status (por ordem crescente de status) foi: 66.48% ; 56.56%; 61.62%; 67.55%; 56.73%, 72.24%. Trata-se de uma proporção de imóveis bem superior à encontrada por Pastore, possivelmente devido à inclusão da população feminina e de não-chefes de família.

O padrão de mobilidade vertical encontrado foi tipicamente ascendente, e a incidência (relativa e absoluta) de indi

(76) As distâncias entre os grupos superiores são muito acentuadas, indicando não só a distância social existente como também a excessiva agregação dos grupos ocupacionais de status.

víduos ascendentes foi bem maior nos grupos de menor status social. Os indivíduos móveis tendem, por sua vez, a migrar basicamente para grupos sociais próximos (ou contíguos, de preferência) aos de origem.

Ao comparar as pessoas ocupadas em sua primeira ocupação com a ocupação dos pais neste momento, alteram-se drasticamente as proporções de móveis e imóveis. Nos dois primeiros grupos de status, uma porcentagem elevada de filhos mantém, quando da primeira ocupação, a mesma posição social dos pais (84.14% a 68.40%). A partir destes grupos, e progressivamente, cai o coeficiente de imóveis; no grupo de maior status, apenas 5.04% dos filhos mantém a posição social dos pais. Este resultado corresponde ao esperado e decorre da queda de status que geralmente acompanha o ingresso no mercado de trabalho, em especial quando os pais estão em posição social elevada.

Se fixarmos a posição social dos pais no momento da primeira ocupação dos filhos e tomarmos a ocupação atual dos filhos, o quadro se torna diverso. Prevalece aqui o impacto da mobilidade intrageracional que, como vimos, foi forte e ascendente. A proporção de imóveis cai drasticamente (em ordem crescente de status: 59.08; 44.92; 29.00; 32.85; 20.48; 20.00%). Para os três primeiros grupos, a origem social do pai é preferencialmente a mesma ou inferior a dos filhos. Nos grupos seguintes, a posição social dos pais manifesta-se claramente inferior à dos filhos. A mobilidade é predominantemente ascendente, embora haja alguma mobilidade vertical descendente.

Ramonaval Costa sugere muita cautela ao analisarmos as tabelas de mobilidade, de vez que nelas estão envolvidos pais e filhos de diferentes idades e em estágios diversos de progressão no mercado de trabalho, além de não haver, propriamente, um corte geracional preciso (diversos períodos de tempo

entram simultaneamente na composição das matrizes). "Nestas circunstâncias é preciso entender a constatação da existência de mobilidade ocupacional no Brasil sempre como uma informação geral sobre a sociedade, sem fazer nenhum julgamento apressado sobre o bem-estar das pessoas". (77)

Prosseguindo em sua indicação de prudência, Ramonaval Costa conclui seu trabalho lançando dúvida sobre a efetiva relevância dos indicadores constatados de mobilidade, sob o ponto de vista das desigualdades sociais. "A existência destes movimentos ascendentes atenuariam algum aspecto das desigualdades de status social, da distribuição da renda, da distribuição do nível educacional, etc? As respostas a este tipo de questão exigem informações mais detalhadas e uma análise mais profunda das informações existentes, bem como a coleta de informações mais detalhadas no futuro." (78)

Virgílio Gibbon (79) pretende analisar a mobilidade social através do acompanhamento dos deslocamentos individuais por entre as classes de renda, valendo-se de informações do imposto de renda das pessoas físicas. Por meio do número do CPF podem-se fixar as pessoas e assim acompanhar o mesmo grupo em dois períodos de tempo (1970 e 1975).

Do início já deparamos com uma questão importante. A rigor o esforço de Gibbon não poderia ser incluída no domínio da mobilidade social. A mobilidade trata da transição de indivíduos entre as posições sociais; estas são dadas por grupos

(77) Ramonaval Costa, op. cit. pg. 49

(78) R. Costa, op. cit. - pg 60

(79) Virgílio H.S. Gibbon - *Distribuição de Renda e Mobilidade Social: a experiência brasileira*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1979.

ocupacionais ou de prestígio social denotativos de status social. Jamais um parâmetro graduado, como a renda, seria visto por estudiosos da mobilidade como definidor exclusivo de posição social ; no máximo poderá ser tomado como um dos parâmetros a, conjuntamente com outros, definir status. Deste modo, e por definição, o texto de Gibbon não trata de mobilidade social. Feita a ressalva, é necessário esclarecer que agrupamos o trabalho no conjunto de pesquisas voltadas recentemente à mobilidade social graças à metodologia utilizada. Trata-se do desenvolvimento de uma idéia familiar a vários economistas - acompanhamento da renda no tempo - contraposta a envolvida no tratamento da distribuição de renda e afim à noção de mobilidade em termos de critérios de medida, embora metodologicamente equivocada se nos ativermos à tradição sociológica.

O objetivo de Gibbon, na linha de Simonsen, Morley e de certa forma Langoni, é contrapor distribuição e mobilidade. As classes de renda em 1975 foram geradas conforme dois conceitos: níveis de renda real absoluta e relativa. "O primeiro foi obtido a partir da geração de classes de renda para 1975 simplesmente inflacionando os limites das classes de 1970. O segundo, além da taxa de inflação, considerou também o crescimento da renda per capita no período (48.178%). (80)

Conforme Gibbon, a distribuição da renda para a amostra analisada (81) permaneceu bastante semelhante, e as medidas de concentração encontradas foram bastante inferiores às que se conhece para toda a população, o que se deve à exclusão de toda cauda inferior da distribuição. Curiosamente, ao compararmos as distribuições em 1970 e 1975 para os mesmos indivíduos (excluindo os in

(80) Gibbon, op. cit. pg. 12

(81) A amostra compreende os declarantes de renda (para efeito de IRPF) não isentos, o que equivaleria a aproximadamente 7% da população economicamente ativa.

divíduos que se tornaram declarantes não-isentos entre 1970 e 75 e os que perderam esta condição), veremos que tanto o Gini como a variância dos logs se eleva, situando-se acima do encontrado para o universo de todos os declarantes não-isentos em 1970 e 75.

Para o acompanhamento da mobilidade, são geradas duas matrizes de transição. A matriz absoluta corresponde à transição entre as classes de renda real absoluta e possibilita a medida da mobilidade absoluta. O conceito de mobilidade absoluta indica deslocamentos que refletem variações no poder aquisitivo em termos reais (inflacionado pelo índice de custo de vida para o Rio de Janeiro); indivíduo móvel é aquele que teve ganho (ou perda) de renda real entre os 5 anos considerados. O conceito de mobilidade relativa incorpora inflação e crescimento da renda per capita real; indivíduo móvel é o que teve ganhos (ou perdas) superiores aos obtidos na média da amostra.

A definição de mobilidade absoluta e relativa, vale lembrar, diferencia-se da tradicional distinção entre mobilidade estrutural e circular. Neste caso, os sociólogos estão preocupados em distinguir transformações na estrutura de ocupações (e portanto mobilidade forçada) e mobilidade causada estritamente por méritos pessoais. Pelo método de Gibbon, tenta-se separar uma mobilidade que não representa mérito pessoal por si só - elevação do poder aquisitivo - de outra que representa - elevação do poder aquisitivo acima da média representada pela elevação da renda per capita.

As duas matrizes de transição geradas mostram elevado grau de mobilidade. Como seria de se esperar, a matriz de transição absoluta indica que a proporção de imóveis, na última classe de renda, foi muito pequena (abaixo de 30% em to

das as classes, e 68% na última). Ademais, a proporção de as cendentes foi muito maior que a de descendentes para todas as classes, exceto, é óbvio, a última. Este resultado nada mais expressa que a extensão de um comportamento observado nas com parações entre os censos de 1900 a 1970: as pessoas em todas as classes de renda, na média, tem acréscimos em seu nível de renda. Como os maiores acréscimos de renda se localizam nos grupos no cume da pirâmide social - justamente os enquadrados na amostra analisada - o elevado grau de mobilidade ascenden te não causa nenhuma surpresa.

Na matriz de transição relativa evam-se os coefi cientes de imobilidade e de mobilidade descendente. A partir da segunda classe de renda a percentagem de descendentes é de, respectivamente, 29; 35; 37; 42; 47; 55 e 54%.

Gibbon sintetiza a mobilidade ascendente e/ou des cendente verificada para cada grupo originado em certa classe de renda através de uma medida de esperança matemática de mo bilidade ou salto esperado, definida como:

$$SE_{\lambda} = \sum_{j=1}^{(j-1)} a_{ij} \quad \text{para cada } i$$

Esta medida representa uma ponderação da proporção de indiví duos móveis em cada linha pelo número de classes de renda per corridos. Na matriz de transição absoluta o salto esperado para as classes de 1 a 8 é de 1.26; 0.96; 0.80; 0.72; 0.52 ; 0.27; -0.15; -0.75. Na matriz de transição relativa o salto esperado para as classes é 0.71; 0.16; -0.06; -0.21; -0.43 ; -0.63; -0.93; -1.29. A diferença entre as duas matrizes re flete, é evidente, a proporção muito maior de mobilidade des cendente encontrada na matriz de transição relativa.

Uma das grandes preocupações do autor reside no fa to de as matrizes de transição descreverem um sistema fecha

do, no sentido de que não são retratadas as saídas ascendentes no grupo original de maior renda e as saídas descendentes no grupo de menor renda. Esta é, na realidade, uma característica dos estudos de mobilidade que decorre integralmente do método de pesquisa adotado. Nas pesquisas habituais interroga-se uma amostra que descreve o total da população ocupada existente; a pergunta é dirigida a todos os trabalhadores (ou amostra), e portanto observa-se a situação presente de todos. No que se refere à situação anterior (ocupação inicial ou ocupação dos pais) não se obtém, como é sabido, uma descrição completa da estrutura ocupacional no passado, seja devido às diferenças de idade e de período de mobilidade, seja devido (no caso de mobilidade intergeracional) a mais de um entrevistado poder se referir ao mesmo pai.

Na pesquisa de Gibbon, pelo contrário, tem-se um censo de parcela bem definida da população ocupada: os declarantes não-isentos do imposto de renda. Por se tratar de cauda superior da distribuição de rendimentos, não haverá saída ascendente, a exemplo do verificado nos estudos tradicionais de mobilidade. Ao contrário do observado nestes, todavia, poderão ocorrer saídas descendentes, seja por rebaixamento na renda bruta, seja por outras alterações (por exemplo, maiores deduções e menor renda líquida) que eliminem a pessoa deste sub-grupo da população.

O autor presume que "com efeito, pela forma como são construídas, essas matrizes não permitem observar a mobilidade negativa da primeira classe, nem tampouco a mobilidade positiva da última." (82) Quanto à mobilidade negativa da primeira

(82) Gibbon, op. cit. pg. 34

classe, concordamos plenamente; (83) no que diz respeito à mobilidade positiva da última classe, não se trata de problema de corrente da utilização de matrizes pois, por definição, indivíduos que pertencem ao último grupo (de renda ou posição social) não podem sofrer mobilidade ascendente.

Outro obstáculo detectado no trabalho é a existência de uma classe de renda aberta, a última. (84) "... uma forma de se contornar parcialmente o problema é computar no lugar da esperança matemática da mobilidade, os ganhos de renda esperados por classe. Desta forma, a distorção devida ao fato de a última classe ser aberta, pode ser minimizada em decorrência das expectativas de elevação dos ganhos médios dos indivíduos que permaneceram na oitava classe entre 1970 e 1975." (85) Ora, o problema a ser parcialmente contornado é apenas um dos decorrentes da medida de salto esperado. Outros, e mais graves, são:

a) os grupos tem intervalo (diferença entre os limites superior e inferior) de renda distintas. No cálculo da esperança matemática de mobilidade, cada salto sobre um intervalo recebe a mesma ponderação; saltos entre grupos não contíguos recebem ponderação pelo número de intervalos ultrapassados, e não pela distância social efetivamente percorrida medida em termos de renda.

(83) Em outros capítulos Gibbon desenvolve um método para dimensionar estas saídas. Na realidade, para o período analisado, a perda de renda por parte de indivíduos integrantes da população estudada em 1970 é fenômeno de pequena expressão.

(84) Deve-se ressaltar que, afora os aspectos inerentes à sociologia enquanto teoria da estrutura social - o que invalida a utilização da renda como conformador exclusivo dos grupos sociais - a preferência que recai sobre a ocupação enquanto categoria definidora de status social responde também a critérios práticos. Com efeito, o estudo de Gibbon mostra vários dos percalços resultantes da utilização de renda enquanto proxy de categoria social: como inflacionar os vários preços relativos em jogo? como contornar a existência de grupos abertos?

(85) Gibbon, op. cit. pg 34

b) o percurso no interior de uma única classe de renda não é visto como mobilidade, embora possa ser até mais extenso que o salto entre classes contíguas. (86)

c) Para se obter a mobilidade global no grupo analisado, cada casela da matriz deveria ser apresentada como fração da população global (como na matriz de proporções de mudança), e não como fração de população originária de um mesmo grupo social. Assim como estão apresentadas, as esperanças de mobilidade não podem ser agrupadas, de modo a obtermos um somatório das esperanças de mobilidade.

Gibbon propõe substituir a esperança matemática de mobilidade por uma medida de ganhos de renda esperados por classe.

$$\sum (g) = \sum_{j=1}^g a_{ij} (\bar{y}_j - \bar{y}_i)$$

onde $\bar{y}_i$ e $\bar{y}_j$ são os rendimentos médios das classes i e j (a preços de 1975). "Assim, y_i é a média ponderada das diferenças entre os rendimentos médios das classes j em 1975 e i em 1970 (em termos reais), onde os pesos da ponderação são as probabilidades de migração das classes i em 1970 para classes j em 1975." (87)

Esta medida elimina os obstáculos advindos da não consideração das diferenças de distância entre as classes, mas o faz através de um expediente que suscita outras questões. Se o desvio-padrão da distribuição de renda interna a cada classe for diferente, a média ponderada das diferenças entre os rendimentos, tendo como peso de ponderação as probabilidades de

(86) É bem verdade que estas observações podem ser estendidas aos estudos de mobilidade baseados em grupos de ocupações. O verdadeiro problema está na utilização de classes muito agregadas. A metodologia da mobilidade, como foi visto, sugere a idéia de continuidade entre os grupos, ou seja, possibilidade de passagem não traumática de uma posição social a outra. A confecção de grandes grupos, pelo contrário, sugere descontinuidade.

(87) Gibbon, op. cit. pg. 34

migração, não indicará a intensidade efetiva do trânsito, pois o indivíduo poderá pular para outra classe mas se situando - por exemplo - em caudas distintas da distribuição.

O resultado, conforme Gibbon, indica que a taxa esperada de crescimento da renda real por ano é muito expressiva para as primeiras classes, e decrescente ao escalarmos as classes. Os ganhos de renda em 5 anos esperados por classe seriam (em ordem crescente): 109; 67; 75; 51; 46; 35; 35; e 3.4%. A metodologia, conforme esclarece o autor, resulta em superestimação dos ganhos de renda de classe mais baixa, por não consideração dos descendentes, questão a ser superada através de expediente apresentado em outra passagem do texto.

O embaraço maior, todavia, não é detectado. A rigor, os ganhos de renda (relativos) esperados por classe de renda não guardam nenhuma relação com a idéia de mobilidade. Mobilidade significa trânsito entre grupos ou posições. Ora, ganhos ou perdas de renda relativa não representam trânsito quando não houver transferência de uma classe de renda a outra; no cálculo dos ganhos esperados de renda foram computadas como probabilidades de mudança mesmo os coeficientes de imobilidade. Os ganhos esperados de renda, para implicarem em mobilidade, deveriam ser definidos enquanto

$$E(g) = \sum_{j=i}^g a_{ij} (\bar{y}_j - \bar{y}_i) \text{ para todo } i \neq j$$

Por outro lado, foi eliminada nos cálculos a mobilidade descendentes, de vez que sempre

$$\bar{y}_j - \bar{y}_i > 0$$

e

$$a_{ij} \geq 0$$

No cálculo do salto esperado ao menos a probabilidade de transi

ção entre dois grupos era ponderada por todos os saltos e o salto, quando descendente ($i > j$), apresenta-se como negativo. Havia uma contraposição entre saltos descendentes e ascendentes.

(88)

-
- (88) A parte final (e mais longa) do trabalho de Gibbon é dedicada à solução do mencionado viés introduzido através das matrizes pelo fato de se excluir entrada e saída dos indivíduos no grupo de renda mais baixa. É uma discussão menos importante do ponto de vista da mobilidade e com certeza não a maior das interrogações metodológicas suscitadas pela abordagem escolhida. Por este motivo deixamos de descrevê-la.

ANEXO I: A Metodologia Da Mobilidade

Os indicadores de mobilidade mais simples e também mais utilizados são os obtidos a partir de uma matriz de transição de status. (89) Esta matriz relaciona status de origem (status do pai, status do respondente na primeira ocupação) e de destino (status do filho na sua primeira ocupação, status do respondente quando da entrevista). No caso de uma matriz de mobilidade intergeracional, cada parcela representará pares pai-filho de acordo com status de pai e filho. Na diagonal principal estarão os números de pares pai-filho com ambos os membros no mesmo status ($n_{11}, n_{22} \dots$); n_{21} representará o número de pares com pais no 2º grupo de status e filhos no 1º grupo, e assim por diante.

Status Social dos Pais	Status Social dos Filhos				Total
	1	2	i		
1	n_{11}	$n_{12} \dots$	$n_{1i} \dots$	$n_{1\sigma}$	$n_{1.}$
2	n_{21}	$n_{22} \dots$	$n_{2i} \dots$	$n_{2\sigma}$	$n_{2.}$
j	n_{j1}	$n_{j2} \dots$	$n_{ji} \dots$	$n_{j\sigma}$	$n_{j.}$
σ	$n_{.1}$	$n_{.2} \dots$	$n_{.i} \dots$	$n_{.\sigma}$	$n_{.\sigma}$
TOTAL	$n_{.1}$	$n_{.2} \dots$	$n_{.i} \dots$	$n_{.\sigma}$	N

O número de pares com pais no status 1 é dado em $n_{1.}$ e $n_{.1}$ é o número de pais com filhos no status 1.

(89) Dois textos brasileiros apresentam um sumário da metodologia da mobilidade: Ramonaval A. Costa, *Mobilidade Social*, mimeo e José Pas-tore, *Desigualdade e Mobilidade Social no Brasil*, T.A. Queiroz, 1979. Ambos os trabalhos se baseiam largamente em R. Boudon, *Mathematical Structures of Social Mobility*, Jossey-Bass/Elsevier, 1973. O sumário aqui exposto também está inteiramente baseado no primeiro capítulo da obra de Boudon.

ANEXO I - Continuação

Dividindo-se todas as caselas pelo total da população n , obteremos uma matriz de proporções de mudança, onde cada casela p_{ij} será dada por

$$p_{ij} = \frac{n_{ij}}{N}$$

Na matriz de proporções de mudança, a soma de todas as probabilidades parciais será 1.

$$\sum_{i,j} p_{ij} = 1$$

Dividindo-se ainda cada elemento da matriz original pela população total da linha (no caso, número de pais naquele grupo de status), obtemos uma matriz de transição, onde

$$h_{ij} = \frac{n_{ij}}{n_{i.}} = \frac{p_{ij}}{p_{i.}}$$

representa a proporção de filhos de status j com pais de status i , ou, em outras palavras, a probabilidade de que se passe do status i ao j .

Boudon distingue os índices de mobilidade em duas grandes categorias: a) diretamente derivados do conceito de mobilidade (medidas diretas); b) derivados com utilização de algum modelo matemático. As medidas diretas, que nos interessam mais de perto, podem ser subdivididas em: i) medidas pragmáticas, derivadas de uma simples relação entre o conceito de mobilidade e algum dos parâmetros que podem ser utilizados para descrever uma matriz de mobilidade; ii) medidas que requerem uma formalização do conceito de mobilidade.

As medidas pragmáticas podem ser melhor percebidas pe

la consideração de uma simples tabela dicotômica (duas categorias de status). Se tomarmos as categorias de status como sendo trabalhadores manuais e trabalhadores não-manuais, alguns exemplos de medidas pragmáticas seriam:

$n_{11}/n_{1.}$ - proporção de pais trabalhadores manuais com filhos trabalhadores manuais. Pode ser tomada como um índice de imobilidade, assim como $n_{22}/n_{2.}$, $n_{11}/n_{1.}$, $n_{22}/n_{2.}$

Já $(n_{12} + n_{21})/N$ daria um índice de mobilidade, com o correspondente índice de imobilidade sendo $(n_{11} + n_{22})/N$.

Boudon chama a atenção para o fato de que a possibilidade de $(n_{11} + n_{22})/N$ ser considerado um índice de imobilidade, e não apenas uma proporção de imóveis, esbarra em um obstáculo, qual seja, as diferentes tendências de crescimento das ocupações manuais e não-manuais.

O índice de Glass é a mais conhecida das medidas derivadas de tabelas dicotômicas. O ponto de partida da Glass é a consideração de que a situação de máxima mobilidade é aquela em que o status de destino (filho) independe do de origem (pai). Esta mobilidade perfeita permite concluir que

$$p_{11}/p_{1.} = p_{21}/p_{2.} \quad \text{ou} \quad p_{11}/p_{1.} - p_{21}/p_{2.} = 0$$

pois a proporção de filhos de status 1 deve ser a mesma, independente do status do pai.

Desenvolvendo teremos

$$p_{11} = p_{1.} \cdot p_{.1} \quad \text{ou} \quad Np_{11} = n_{1.} \cdot n_{.1}$$

A equação $p_{11} = p_{1.} \cdot p_{.1}$ dá a pretendida condição de indepencia estatística entre os status de pais e filhos.

ANEXO I - Continuação

O índice de imobilidade de Glass é dado por

$$I_g = \frac{p_{11}}{p_{1.} p_{.1}} = \frac{Nn_{11}}{n_{1.} n_{.1}}$$

ou, generalizando para tábuas de contingência com grupos de status

$$I_g(i) = \frac{p_{ii}}{p_{i.} p_{.i}} = \frac{Nn_{ii}}{n_{i.} n_{.i}}$$

A situação de mobilidade perfeita, é claro, corresponde a $I_g = 1$. O índice complementar de mobilidade é

$$M_g(i) = \frac{p_{i.} - p_{ii}}{p_{i.}(1 - p_{.i})}$$

O índice de Yasuda é também desenvolvido a partir de tábuas dicotômicas (e depois generalizado). Sua grande virtude é introduzir uma distinção importante no estudo da mobilidade entre:

- a) mobilidade estrutural - mobilidade de responsabilidade da diferença das distribuições de status de pais e filhos;
- b) mobilidade de troca ou pura - parcela da mobilidade total que não é estrutural.

Para a tábua dicotômica

<u>S.S. Pai</u> \ <u>S. S.Filho</u>	<u>Manual</u>	<u>Não Manual</u>	<u>Total Pais</u>
Manual	n_{11}	n_{12}	$n_{1.}$
Não Manual	n_{21}	n_{22}	$n_{2.}$
Total filhos	$n_{.1}$	$n_{.2}$	

ANEXO I - Continuação

as mobilidades são definidas como segue:

- mobilidade total = $n_{1.} - n_{11}$
- mobilidade estrutural = $n_{1.} - \min (n_{1.}, n_{.1})$
- mobilidade pura = $n_{1.} - n_{11} - n_{.1} + \min (n_{1.}, n_{.1}) =$
 $\min (n_{1.}, n_{.1}) - n_{11}$

A mobilidade pura não será adequada como medida de mobilidade porque dependerá dos valores marginais (no caso $n_{1.}$). Yasuda então relaciona a mobilidade pura observada à mobilidade pura teórica que seria gerada em condições de independência

$$\min (n_{1.}, n_{.1}) = \frac{n_{1.} \cdot n_{.1}}{N}$$

obtendo o índice de mobilidade e o índice complementar de imobilidade

$$M_y = \frac{\min (n_{1.}, n_{.1}) - n_{11}}{\min (n_{1.}, n_{.1}) - (n_{1.} \cdot n_{.1} / N)}$$

e

$$I_y = 1 - M_y = \frac{1 - \min (n_{1.}, n_{.1}) - n_{11}}{\min (n_{1.}, n_{.1}) - (n_{1.} \cdot n_{.1} / N)} = \frac{n_{11} - (n_{1.} \cdot n_{.1} / N)}{\min (n_{1.}, n_{.1}) - (n_{1.} \cdot n_{.1} / N)}$$

Há uma adaptação do índice de Yasuda às tábuas demais de duas entradas

$$I_{yij} = \frac{\frac{n_{ij}}{i} - \frac{(n_{i.} \cdot n_{.j} / N)}{i}}{\frac{\min (n_{i.}, n_{.j})}{i} - \frac{(n_{i.} \cdot n_{.j} / N)}{i}}$$

O índice de Matras também distingue entre mobilidade pura e estrutural, e é diretamente desenvolvido para politomias. A mobilidade obtida é a proporção de mobilidade pura no universo da mobilidade total

$$M_n = \frac{\text{mob. total} - \text{mob. estrutural}}{\text{mob. total}}$$

A mobilidade total é definida como a diferença entre a população total e a população imóvel (diagonal principal)

$$N = \sum_i n_{ii}$$

A mobilidade estrutural é definida como a diferença entre a população e a soma dos menores valores marginais

$$N = \sum_i \min(n_{i.}, n_{.i})$$

Em decorrência

$$M_n = \frac{N - \sum_i \min(n_{i.}, n_{.i})}{N - \sum_i n_{ii}} = \frac{\sum_i \min(n_{i.}, n_{.i}) - \sum_i n_{ii}}{N - \sum_i n_{ii}}$$

O correspondente índice de imobilidade será

$$I - M_n = 1 - \frac{\sum_i \min(n_{i.}, n_{.i}) - \sum_i n_{ii}}{N - \sum_i n_{ii}} = \frac{N - \sum_i \min(n_{i.}, n_{.i})}{N - \sum_i n_{ii}}$$

CAPÍTULO III - MOBILIDADE E DISTRIBUIÇÃO

III.1. Relações Gerais entre Mobilidade e Distribuição

Existe uma problemática particular de mobilidade - esta a conclusão a que procuramos chegar no capítulo anterior. A utilização da temática da mobilidade, tão frequente em documentos públicos e em textos de economistas que se detêm sobre os rendimentos pessoais, deve ser vista com cautela, se quisermos preservar uma noção por demais desenvolvida nos estudos sociológicos dos últimos cinquenta anos.

Mobilidade, enquanto noção geral, identifica-se a movimento. É o trânsito de indivíduos (ou grupos de indivíduos) através de posições sociais em certo espaço de tempo. A metodologia a ser derivada desta noção implica no acompanhamento de um contingente populacional determinado. Não se está estudando a estrutura social (ou ocupacional, ou de rendas) em si, nem tampouco as transformações da estrutura social. O objetivo é obter um símile de fluidez social, e não uma descrição de estruturas. (1) Presume-se que o movimento dos indivíduos acompanhados possa ser generalizado à sociedade como um todo e desta forma apresentado como possibilidade teórica de movimento. As transformações na estrutura ocupacional influenciam a fluidez, mas não a determinam inteiramente. Daí a subdivisão da mobilidade em estrutural e circular, uma maneira de se separar a fluidez atribuída puramente a fatores econômicos (ou supra-individuais) daquela de responsabilidade dos indivíduos.

(1) Tanto no caso da mobilidade intergeracional quanto intrageracional, embora a descrição da ocupação atual possa representar (através de amostras ou censos) a estrutura ocupacional no momento da investigação, nunca se obterá uma descrição de alguma estrutura passada, dada i) a diversidade de datas correspondentes à ocupação anterior (do indivíduo ou do pai); ii) mudanças na composição da população causadas por fatores demográficos e econômicos.

Agora a identidade a movimento, a noção geral de mobilidade aponta para a questão das posições sociais. Como vimos, esta é uma exigência teórica da sociologia, encarada enquanto estudo da estrutura e da diferenciação sociais. As posições sociais são geralmente (não obrigatoriamente) vistas através da estrutura de status, e este reduzido à hierarquia ocupacional. Em última análise, as ocupações descrevem posições sociais relevantes, e por isto o trânsito entre ocupações é tido como boa aproximação empírica à fluidez através das estruturas sociais.

Para a sociologia renda, idade, educação e outros parâmetros graduados, que em princípio hierarquizam diretamente os indivíduos, não esgotam o conceito de status social e assim não representam a estrutura social adequadamente.

A mobilidade, portanto, enquanto noção geral identifica-se a trânsito de indivíduos; enquanto noção desenvolvida no seio da sociologia, requer a utilização de parâmetros adequados à teorização sobre estrutura social. As duas idéias - trânsito de indivíduos e estrutura social - são precisas e necessitam ser representadas se quisermos analisar, ou mesmo apenas mencionar, mobilidade.

Não se deve esquecer de destacar que as duas idéias envolvidas na temática da mobilidade são fortemente relacionadas, não subsistindo uma sem a presença da outra. Isto pode ser bem apreciado se nos reportarmos novamente à tipologia simplificada das abordagens sobre estrutura social. Apontamos (para efeitos didáticos) a existência e as características de dois paradigmas extremos de estrutura social, o marxista e o funcionalista. É óbvio que as características do paradigma marxista - oposição entre classes, classes definidas a partir da inserção nas relações de produção, a pró

pria noção de modo de produção e relações de produção - excluem por definição a visão de mobilidade. Vale dizer, mobilidade é um tipo de preocupação que não pode ser enfrentada com as categorias do paradigma marxista, devido mesmo à essência e ao objetivo do enfoque de estrutura social que dele decorre.

A questão da mobilidade é algo inerente ao funcionalismo e, recorrendo à mesma relação, decorrente das características deste paradigma de estrutura social: complementariedade entre as funções, posição social decorrente de função na hierarquia econômica e social, status (julgamento subjetivo) como base da noção de posição social.

Assiste-se modernamente a um esforço de convergência entre aspectos dos vários paradigmas na tentativa de se refinar o entendimento da estrutura social, e nisto são pródigos autores auto-denominados funcionalistas, estruturalistas e marxistas. Nada disto pode eludir o fundamental: a questão da mobilidade é inerente ao paradigma funcionalista. Sendo assim, as tentativas de síntese teórica seguidamente colidem em uma barreira sólida, posta a partir da incompatibilidade extrema de propósito entre os paradigmas. Muitas vezes o objetivo de operacionalizar modelos ecléticos banaliza o que há de fundamental nas visões que embasam os paradigmas. (2) Importante, portanto, ter em mente as visões que antecedem as construções teóricas. Este ponto, aparentemente um preciosismo epistemológico, é para

(2) Um exemplo bastante significativo é fornecido pelo trabalho de E. Olin Wright e L. Perrone, *Marxist Class Categories and Income Inequality*. Após a caracterização do conceito marxista de classes sociais, os autores tentam validá-lo, isto é, comprovar sua superioridade sobre o paradigma funcionalista na definição de posições sociais. Para tanto é preciso "operacionalizar" o conceito marxista, o que implica, conforme a ótica de Wright e Perrone, em construir variáveis que possam ser correlacionadas a rendimentos pessoais (através de regressões), atestando a eficácia das categorias. É desnecessário enfatizar que tanto o paradigma marxista quanto o funcionalista a respeito de estrutura social são desrespeitados por este procedimento.

nós crucial, pois define com clareza os limites teóricos e ideológicos no interior dos quais trafega (e apenas neste contorno pode trafegar) a noção de mobilidade. Tal noção apenas pode vigorar no contorno delimitado por idéias como sociedade aberta, ausência de discriminações, possibilidade de acesso a toda a escala de posições sociais, posições sociais definidas funcionalmente. São idéias que conformam uma certa ideologia ou - o que nos interessa profundamente e será destacado adiante - uma certa concepção de igualdade.

A falta de atenção à natureza dos pontos que constituem o cerne daquilo que denominamos de noção geral de mobilidade faz-se presente na maior parte dos estudos sobre mobilidade no Brasil e particularmente nos trabalhos de economistas que se aproximam (mencionando apenas, ou mesmo desenvolvendo) ao campo da mobilidade.

Alguns exemplos são por demais evidentes e já mereceram comentários. Gibbon preserva a idéia de trânsito de indivíduos mas deixa inteiramente de lado a questão da estrutura social. Com ele, incorrem no mesmo desconhecimento do significado rigoroso de mobilidade quase todos os economistas que consideram a idéia de mobilidade complementar à de distribuição de renda, como Simonsen, Morley, Fields.

Pastore e Ramonaval Costa, ainda que efeitos aos critérios sociológicos da análise da mobilidade, deixam de lado certos pontos controversos devidamente comentados na literatura internacional. Um deles é a compatibilidade entre a metodologia da mobilidade e situações de transformações econômicas e social aceleradas típicas dos estágios iniciais de industrialização. A intensa migração rural-urbana assemelha-se mais a movimento envolvendo a totalidade de um grupo social do que a trânsito de indivíduos ou pequenos grupos. Nestas condições, criam-se novos grupos sociais

nas cidades (3) e acentua-se a inconsistência de status. Os novos grupos sociais ainda não deixaram sedimentar junto à sociedade um conceito sobre sua posição social. Qual sua posição relativa, na hierarquia dos grupos ocupacionais já consolidados? Nada mais sendo o status social que uma expressão do consenso social a respeito da posição relativa dos indivíduos, fácil se torna verificar que passará algum tempo até a sociedade consolidar juízo acerca da nova estrutura social.

No Brasil os estudos de mobilidade baseados na PNAD/73 e na classificação ocupacional de Valle e Silva tem seus resultados em grande parte pré-determinados pelo fato de toda a migração rural-urbana ser considerada mobilidade ascendente. Mais ainda, a segmentação dos indivíduos em apenas seis grandes categorias sociais ofusca inúmeros movimentos importantes efetuados intra-classes e magnifica o papel da migração, tomada então como o principal elemento de mobilidade ascendente.

Decorrem de imediato dois problemas (interligados); i) a proliferação de novos grupos sociais decorrente da criação de uma nova estrutura econômica no intervalo de uma geração acentua a inconsistência de status; ii) os movimentos mais significativos são de grandes grupos sociais, e não de indivíduos. Este fenômeno conditiona o acesso a papéis sociais mais a critérios de origem social (*ascription*) ou de realização (*achievement*). A fluidez social, objetivo dos estudos de mobilidade, é um conceito influenciado fortemente pela noção de realização; em nosso país, sem dúvida, a mobilidade é determinada principalmente por elementos de atribuição.

Não constituiria exagero afirmar que de algum modo os estudos sociológicos de mobilidade no Brasil passam por cima deste

(3) Criam-se novos grupos mesmo no campo, com as transformações da estrutura produtiva agrária..

fato: em situações de intensas transformações na estrutura social a metodologia clássica da mobilidade fica vulnerabilizada. A análise do trânsito através da estrutura social só pode ser rigorosamente validada se a estrutura social mantiver uma certa constância, ou se o juízo social acerca da hierarquia das posições se mantiver inalterado.

A transformação da estrutura sócio-econômica, que em todas as situações delimita o campo de exercício da mobilidade social, no Brasil é o principal fator a induzir a mobilidade. Não se trata, portanto, de estudar a fluidez através da estrutura social, objeto inadequado ou não totalmente captado pela metodologia e pelos pressupostos básicos da análise da mobilidade.

Deste modo, ainda que aceitando a metodologia da mobilidade, ou melhor, tomando os pressupostos sociológicos clássicos da mobilidade como válidos em seus termos, nada indica que as incursões efetuadas no Brasil aos domínios da mobilidade possam ser validadas teoricamente seja pelo efeito das rápidas transformações sociais, seja pelo excesso de agregação nos segmentos da estrutura social, seja pela desatenção ao significado de posição social e à própria conformação da estrutura social.

Face a tantos problemas de coerência, diante de tantas ressalvas, qual o significado efetivo dos estudos de mobilidade social no Brasil? Posto em outros termos: por que motivo insiste-se tanto em evocar o problema da mobilidade tão fora do contexto em que os pressupostos essenciais do enfoque da mobilidade foram formulados? A pergunta comporta duas respostas: a) mal-entendido quanto aos pressupostos fundamentais deste enfoque; (4) b) ponto de partida incorreto, tomando-se por mobilidade outros conceitos integrantes do campo de estudos de renda e posições sociais.

(4) Não por acaso a maior parte das incursões à esfera da mobilidade foi feita por economistas não familiarizados com as formulações sociológicas clássicas.

A primeira resposta não necessita de maiores esclarecimentos, por ser auto-elucidativa. Apenas à guisa de ilustração marginal, vale lembrar que nos países desenvolvidos e em especial nos Estados Unidos várias décadas de estudos de comunidade precederam as grandes pesquisas nacionais de mobilidade. A comunidade representa um espaço social onde há certa homogeneidade e estabilidade de valores culturais; daí a relativa facilidade de determinação das posições sociais e de acompanhamento do trânsito. No caso brasileiro não ocorreu a depuração metodológica e a coleta e consolidação de informações trazidas pela multiplicação de casos isolados estudados; em paralelo, uma pesquisa nacional implica em trazer à cena uma série de fenômenos sociais - migração, urbanização, industrialização, diferenciações regionais - difíceis de serem metodologicamente acomodados sob os procedimentos habituais dos estudos de mobilidade.

A segunda resposta - ponto de partida incorreto - deve ser desenvolvida, por nos remeter diretamente a indagações formuladas no primeiro capítulo e que conduzem ao centro de nossas preocupações. Dissemos em momento anterior que a questão da mobilidade no Brasil (às vezes também na literatura internacional) surge como desdobramento e contrapartida ao problema da distribuição. Desdobramento, de vez que face ao aumento da concentração da renda pressupunha-se que deveria existir outra dimensão dos fenômenos sociais que complementasse o grau de informação sobre o bem-estar social; contrapartida porque as informações sobre mobilidade deveriam minimizar o mal-estar causado pela constatação de que as medidas de concentração indicavam piora crescente.

Em alguns autores o ânimo inspirador dos estudos de mobilidade foi muito claro e explícito. Simonsen, principalmente, e de alguma forma Morley, acreditam que as medidas sintéticas de distribuição não são satisfatórias sob o ângulo do acompanhamento

to do bem-estar. A melhoria social seria vista menos por um estado de coisas - a comparação das rendas pessoais relativas - que por uma expectativa. As medidas de mobilidade, enquanto medidas de probabilidade de transição de posição social, transmitem este estado de expectativa quanto ao futuro e em simultâneo possibilitam comparações internacionais em que o Brasil se destaca.

Em outros autores o ânimo inspirador é menos patente. Para Pastore, ou mesmo para Kuznets (mencionando alguém à parte da realidade brasileira), não se trata de minimizar ou de desconsiderar as informações específicas trazidas pelas medidas de concentração, e sim de alargar nosso campo de visão sobre os fenômenos sociais através da utilização de várias medidas e técnicas de análise, entre as quais a de mobilidade. Os estudos de mobilidade, ainda de acordo com esta visão, complementariam a apreensão da realidade social.

Em ambos os enfoques existe um aspecto comum. Tanto se supusermos que a idéia de mobilidade supera (por ser melhor) a de distribuição quanto se considerarmos que as duas se complementam, sobre existe como decorrência necessária uma formulação: mobilidade e distribuição são metodologias que se aplicam a um mesmo aspecto da realidade. Algo como ligar dois holofotes, ao invés de um só, para iluminar todos os ângulos de um ambiente. A complementariedade entre as duas metodologias exige que sua aplicação recaia sobre o mesmo fenômeno; de fato, os textos indicam o fenômeno pretensamente iluminado pelas análises da mobilidade e da distribuição: o bem-estar social.

Mobilidade e distribuição consistiriam, em última análise, em dois métodos de aferição do bem-estar social, ou duas das várias dimensões no grande território do bem-estar social. Esta é a redução que torna possível o trânsito despreocupado entre duas noções tão díspares e inclusive a introdução, no mesmo plano de análise, de outras tantas questões tidas como dimensões do bem-estar social. É

o caso dos mencionados estudos sobre a pobreza, onde se procura captar a magnitude do segmento pobre da população, sua evolução, características sociais e econômicas, etc..

É necessário, todavia, esclarecer melhor e explorar mais a fundo as relações entre distribuição de renda e mobilidade social. Com este objetivo, dividiremos a exposição em duas partes: i) distribuição e mobilidade enquanto atributos ou formas de expressão de noções mais amplas sobre igualdade e bem-estar social; ii) distribuição e desigualdade enquanto resultado de transformações na estrutura econômica e ocupacional. Entendemos, como deverá transparecer ao final, que estas duas formas de associação entre as problemáticas de mobilidade e da distribuição tem implicações distintas e devem ser diferenciadas sob pena de não se conseguir esclarecer adequadamente o objeto em torno do qual se discorre.

III.2. Duas Formas de Relacionamento Entre Distribuição e Mobilidade

III.2.1. Distribuição, Mobilidade e Bem-Estar

Primeiramente, voltemos à questão da distribuição e mobilidade tomadas como forma de manifestação do fenômeno do bem-estar. Trata-se de duas formas inteiramente distintas de se aproximar teoricamente à realidade, situadas no interior de disciplinas - economia e sociologia - cujos objetivos e categorias são díspares e com procedimentos metodológicos não comuns. Objetivo dos estudos de mobilidade: acompanhar os indivíduos no tempo em seus percursos através da estrutura social. Objetivo dos estudos de distribuição: explicar os fatores econômicos geradores da distribuição de renda e formular juízos - no que se escapa da economia e entra-se em domínios da filosofia e da mate

mática - acerca da desigualdade comparativa das distribuições. Até aqui, nada de comum, salvo a obviedade de que ambas as abordagens dizem respeito ao bem-estar social, tomada esta expressão no sentido mais vago e intuitivo.

Do ponto de vista operacional, uma pesquisa de mobilidade terá sempre como base enquetes individuais com informações sobre o origem e destino. As medidas darão conta do saldo líquido dos movimentos entre as posições sociais; adicionalmente, poderemos distinguir e medir movimentos na estrutura social e movimentos propriamente individuais (descontada a mobilidade estrutural).

As medidas de desigualdade constituem aplicações de procedimentos estatísticos a um atributo econômico particular: a renda individual. O ponto de partida é sempre a distribuição dos rendimentos tomada em um período determinado; comparações entre medidas tomadas em momentos distintos, mesmo que se façam desagregações dos indicadores de modo a captar os efeitos isolados de cada uma das causas responsáveis pela evolução da concentração de dado período não alteram o panorama: teremos duas (ou mais) estruturas de rendimentos como dados fundamentais, enquanto que nos estudos de mobilidade o trânsito individual é o dado fundamental, constituindo-se a estrutura (social, e não apenas de rendas) em mero padrão de medida do movimento.

Do ponto de vista do bem-estar propriamente dito as duas abordagens também diferem. Sob o ângulo da mobilidade, dada a estrutura social os índices sintéticos constituem uma aproximação ao grau de abertura da sociedade ou à permeabilidade dos sistemas de estratificação. Se esta for considerada uma dimensão do bem-estar social, aí está a contribuição da teoria da mobilidade à análise do bem-estar. Isto, porém, é irrelevante. O que efetivamente interessa é apreender o sentido teórico e ideológico(a visão) que norteia a abordagem da mobilidade. A suposição de uma sociedade

estratificada conforme os postos ocupacionais, a imagem de posições sociais conformando um continuum e a própria idéia de que o indivíduo pode transitar ao longo de toda a estrutura social, tudo isto gera um quadro de referência em que sobressai o sentimento de que as pessoas forjam seus destinos, ou ao menos um sentido de espaço aberto (daí falarmos em probabilidades de transição) à movimentação individual. (5)

O ponto de contato imediatamente estabelecido entre a ótica da mobilidade e a da distribuição é o de visão de mundo, desde que - e somente neste caso - a distribuição seja enfocada sob o ponto de vista do paradigma de capacidade - rendimentos ou mais concretamente dos modelos de capital humano. A teoria do capital humano também se desenrola sobre o pano de fundo de uma visão de sociedade cuja estrutura de rendimentos é contínua, assumindo implicitamente o suposto de que os indivíduos podem transitar ao longo de toda a estrutura social. É uma similitude apenas de visão de mundo, e não operacional; de resto, ressalte-se bem, esta visão é comum somente à análise tradicional de mobilidade e à corrente das teorias de distribuição em torno do capital humano.

De que modo a distribuição se relaciona ao bem-estar? A questão é controversa mas precisa ser enfrentada, já que com ela se defrontam tantos analistas da distribuição. Uma maneira direta de fazê-lo é considerar que, na medida em que se considera a renda como um dos principais elementos do bem-estar, indicadores sintéticos de concentração da distribuição facultam medir o grau de concen

(5) É certo que a metodologia da mobilidade também permite que nos aproximemos do fenômeno da mobilidade estrutural, vale dizer, a mudanças de posição social que correspondem a alterações na própria estrutura ocupacional. Ainda aqui, todavia, permanece a visão mestra de que a estrutura social é o espaço aberto para a movimentação dos indivíduos. Por outro lado - e não por acaso - o enfoque da mobilidade estrutural é um acréscimo à visão original de mobilidade; permite precisar o fenômeno, qualificar a medida, a partir do mesmo quadro de referência.

tração do bem-estar (entendido aqui como diretamente relacionado à capacidade de compra dos indivíduos). Este é o entendimento que perpassa a visão de defensores da relevância dos indicadores de concentração para a análise do bem-estar, como Ramonaval Costa (6)

Sem descartar a legitimidade desta interpretação, preferimos percorrer um caminho mais longo, retomando a explicitação da idéia de igualdade econômica. Em primeiro lugar, convém deixar de lado a noção de bem-estar econômico como categoria central de referência para a interpretação da distribuição de renda. A expressão bem-estar, como se sabe, é bastante fluida; habitualmente toda a controvérsia sobre bem-estar e distribuição é antecedida ou sucedida pela ressalva "dada a função de bem-estar da comunidade que se está estudando". A ressalva nada mais expressa que uma petição de princípios: se não partimos de juízos comuns sobre a natureza do bem-estar econômico, qualquer afirmação sobre bem-estar terá sempre validade, mas somente para seu formulador. Por este caminho, todo juízo sobre distribuição e bem-estar adquire uma relatividade que o coloca a salvo de contestação; tal expediente talvez satisfaça ao senso comum, mas não a critérios científicos de investigação.

A fluidez da noção de bem-estar econômico não é fortuita. Pelo contrário, se nos reportarmos à emergência desta categoria no cenário da teoria econômica, veremos que ela foi elaborada para dar conta de um problema tão delicado quanto insolúvel: como permitir ao paradigma neoclássico do equilíbrio assentado na produtividade marginal uma aplicação em um mundo que clama por

(6) "Com base nessa qualificação do conceito de bem-estar, e apesar de se concordar com que os índices de desigualdade de renda não podem indicar aumento ou diminuição do bem-estar, parece claro que estes índices podem dar uma indicação do que está acontecendo com o grau de concentração do bem-estar, quando se assume a hipótese simplificadora de que este é diretamente proporcional à renda". Ramonaval A. Costa, *Bem-Estar e Indicadores de Desigualdade*, in *Estudos Econômicos* v.6 nº 2, 1969.

reformas sociais e as realiza no confronto entre forças sociais organizadas. O problema da teoria do bem-estar nas suas origens é como conciliar a ciência com a realidade. A ciência, no caso, é a teoria econômica neoclássica; a situação de equilíbrio em mercados competitivos determina que a remuneração de fatores de acordo com sua produtividade marginal implique em alocação ótica de recursos; é a consagração do ótimo de Pareto como elemento de referência para a distribuição pessoal de renda o que, como vimos no primeiro capítulo, corta qualquer possibilidade de se discutir a questão da redistribuição. A realidade, no caso, é a dos países industrializados entre a virada do século passado e as primeiras décadas deste: constituída a indústria, proletarizada a força de trabalho, organizados os trabalhadores, trata-se de dar um "conteúdo social" ao capitalismo através de reformas na política de rendimentos e na política de serviços públicos que, como é notório, influenciam a distribuição de rendimentos. Não por acaso a polêmica sobre bem-estar é inicialmente inglesa e seus agentes autores tão ortodoxos academicamente quanto imbuídos de concepções reformistas politicamente; (7) seu problema é mostrar a possibilidade de pensar a distribuição socialmente, sem ferir o arcabouço da teoria neoclássica e a noção de equilíbrio.

É preferível deixar de lado a expressão bem-estar. Rigorosamente, ela exprime uma categoria controversa, mutável e estabelecida no contexto de uma crise da teoria econômica neoclássica; sem rigor, ela se converte em um elemento do senso comum, aplicável despreocupadamente a qualquer juízo sobre a situação

(7) Carlos Lessa em *O Conceito de Política Económica: Ciência ou Ideo*-*logia* mostra esta contraposição entre teoria econômica e reformismo político na teorização de Hicks e Pigou, entre outros

social ou dos indivíduos. Retornemos a idéia de igualdade. Como vimos, a noção de igualdade de uma distribuição explicitamente requer a elaboração prévia de um julgamento, que antecede a tentativa de mensuração. No exame de situações concretas e inclusive na avaliação de teorias econômicas da distribuição partiremos sempre deste pré-julgamento. Trata-se meramente de uma troca de nomes, isto, é, trata-se de uma simples substituição da expressão bem-estar pelo termo igualdade? Quer-nos parecer que não: ao abandonarmos a noção de bem-estar estamos nos afastando de um conceito que carrega a função de elemento operacionalizador do ótimo econômico, em favor de uma valoração exclusivamente ética da posição relativa dos indivíduos.

Feita esta transposição, podemos converter a preocupação de atribuir às medidas de mobilidade e às de concentração de uma distribuição o aspecto de elementos do bem estar em outra proposição bastante mais transparente: quais as relações entre as idéias de mobilidade social e de distribuição de renda enquanto suportes de alguma noção de igualdade econômica?

A idéia de mobilidade social dá suporte a uma noção de igualdade bastante peculiar. Igualdade é eqüidade no acesso às posições sociais ao longo de toda a estrutura social; este é o principal atributo valorativo de uma sociedade e não por acaso as políticas sociais propostas neste contorno (a educação desponta entre elas) visam a dar a todos, teoricamente, as mesmas chances de ascensão social.

Já a idéia de distribuição de renda não fornece um único suporte à noção de igualdade. Deixando de lado os modelos de capital humano - conforme vimos eles compartilharam a mesma visão de mundo da mobilidade e portanto são suporte da mesma noção de igualdade - devemos reconhecer que os demais paradigmas da distribuição, assim como as análises concretas neles bascadas

não dão suporte a uma única noção de igualdade. Voltaremos a esta questão adiante, ao situarmos novamente algumas implicações dos paradigmas da distribuição.

III.2.2. Distribuição, Desigualdade e Estrutura Ocupacional

As relações entre mobilidade e distribuição tornam-se muito mais evidentes quando nos afastamos das digressões sobre bem-estar e penetramos no domínio das transformações na estrutura ocupacional. Curiosamente, esta forma de associação entre as duas abordagens tem sido pouco explorada pelos analistas, apesar da abundância de ilações.

A metodologia da mobilidade, como foi visto, coloca em lugar de destaque a estrutura ocupacional. A ocupação é vista na mais das vezes como o principal denotador de posição social; a mobilidade é apreendida pelas medidas de trânsito entre as ocupações. Convém notar que a idéia de que "o indivíduo se faz por si próprio" - possibilidade irrestrita de galgar qualquer posto na estrutura ocupacional - é condicionada, em última análise, pela velocidade de criação de vagas nos diversos pontos da hierarquia ocupacional; daí, inclusive, o surgimento da distinção entre mobilidade estrutural e circular. Sob este prisma, os pontos de contato com algumas abordagens de distribuição são muitos, como se verá.

Salvo o caso especial dos modelos baseados no capital humano - aqui os indivíduos criam seu lugar na estrutura social (ou ao menos de rendimentos) - todas as teorias da distribuição presumem de algum modo que a renda seja atributo do posto ocupacional atingido pelas pessoas. Se é assim, interessa menos à distribuição a forma como se atinge o posto de trabalho que a composição da estrutura ocupacional. A forma de acesso à ocupação é importante se

estivermos interessados em captar a equidade social, entendida como igualdade de condições no preenchimento dos postos de trabalho; do ponto de vista da distribuição *strictu sensu* isto é irrelevante, de vez que sendo o rendimento atributo da ocupação pouco importa saber quais os titulares e quais os mecanismos de acesso aos postos ocupacionais. Vale dizer, a distribuição de rendimentos decorre da distribuição de postos ocupacionais ou, o que é o mesmo, da estrutura de ocupações que caracteriza a economia.

Transformações na estrutura ocupacional em simultâneo re definem as possibilidades de trânsito social - ao abrirem e fecha rem oportunidades - e transformam a distribuição de renda - ao alte rarem o posicionamento relativo entre todos os indivíduos. Esta é a conexão mais importante entre distribuição e mobilidade.

Na realidade, a interdependência entre distribuição e mobi lidade pode ser vista - sempre sob o ponto de vista da estrutura o cupacional - por dois ângulos. No primeiro deles, se tomarmos a po pulação estratificada por classes de renda e supusermos que a ori gem familiar de algum modo determina o rendimento dos filhos, a sim ples operação de fatores demográficos influenciará o desenvolvimen to da distribuição. Supondo níveis diferenciados de fecundidade e mortalidade por estrato sócio-econômico, o crescimento da população será um crescimento diferenciado por segmento sócio-econômico, com efeitos diretos sobre a distribuição. (8) A hipótese crucial, no caso, é de que os segmentos sócio-econômicos reproduzem também o nível de renda relativa de geração para geração.

Introduzindo supostos de mobilidade social em paralelo à operação de fatores demográficos, alteram-se os impactos sobre a

(8) Uma simulação deste tipo para o Brasil com dados do censo de 70 indica que no ano 2000 teríamos ligeira queda no índice de Gini. O significado do exercício é apenas o de provar que fatores demográficos por si só afetam a distribuição. Ver José A. M. de Carvalho e Charles H. Wood *Crescimento populacional e distribuição da renda familiar: o caso brasileiro*, in *Estudos Econômicos*, vol II nº 3, 1981

distribuição por via de dois efeitos: i) alteração da proporção de pessoas em cada categoria de renda e ii) mudanças na taxa de crescimento natural por parte dos indivíduos móveis, pois penetram em níveis de renda que indicam outras taxas de fecundidade e mortalidade. (9) Abrem-se inúmeras possibilidades quanto a renda per capita e distribuição; porém, o fundamental é que temos por detrás o suposto de que os indivíduos ocupam o lugar que lhes é destinado na estrutura social, ou seja, encontram trabalho em ocupações que lhes proporcionam certo nível sócio-econômico. Vale dizer, neste enfoque a estrutura social e a distribuição de renda transformam-se por força de mobilidade e das taxas diferenciadas de crescimento demográfico por estrato sócio econômico.

O outro ângulo de enfoque para o interrelacionamento entre distribuição e mobilidade parte da pressuposição oposta e interessa-nos mais de perto. Considera-se também que a ocupação determina os rendimentos; agora, entretanto, transformações da estrutura sócio-econômica são o elemento gerador de nova estrutura de ocupações e rendimentos, supondo-se que os fatores demográficos e de mobilidade fornecerão contingentes humanos para o preenchimento dos postos de trabalho disponíveis. Os postos de trabalho criados pelo desenvolvimento econômico delimitam o campo de exercício da mobilidade e determinam diretamente a distribuição. (10)

Parece ser esta a linha de raciocínio de inspiração mais diretamente kuznetsiana. Infelizmente, ela está respaldada no Brasil em estudos muito agregativos contrapondo população rural e ur

(9) Este efeito é sugerido e analisado por Carvalho e Wood em *Crescimento populacional e distribuição...*, op. cit. A simulação efetuada, tomando novamente os dados do censo de 1970 e deslocando 20% dos filhos de pais de cada segmento para a categoria sócio-econômica imediatamente acima reduz o Gini e provoca aumento da renda per capita de 10% até o ano 2000.

(10) A suposição, naturalmente, é de que os postos de trabalho oferecidos serão preenchidos sem que se alterem suas características básicas, inclusive os rendimentos que a eles correspondem. O desenvolvimento econômico cria os postos e em simultâneo os mecanismos demográficos e de mobilidade indispensáveis a seu preenchimento.

bana, e não em análises detalhadas da evolução da estrutura de ocupações e rendimentos. A única e notável exceção é constituída pelo trabalho de Ramonaval Costa, *Distribuição de Renda Pessoal no Brasil*, (11) onde, todavia, não há comparações inter-censitárias acompanhando o desdobramento da estrutura ocupacional.

Ainda que não alicerçada em estudos detalhados sobre renda e estrutura de ocupações, esta linha de raciocínio parece ter como referência o seguinte quadro:

a) o desenvolvimento econômico gera uma estrutura ocupacional mais diversificada, e portanto mais heterogênea em termos de rendimentos. Aumenta o peso relativo das ocupações correspondentes à moderna economia urbana (Langoni diria: aumenta o peso relativo de ocupações mais produtivas, de maiores requisitos de capacitação e, portanto, melhor remuneradas).

b) a transformação mais importante é a diminuição da participação das ocupações relacionadas à economia rural, implicando na perda de importância relativa deste segmento mais pobre e mais homogêneo em termos de rendimento da população.

Não se pode afirmar que este é um quadro equivocado das transformações operadas na estrutura de ocupações e de rendimentos. Contudo, sua excessiva generalidade dá margem à perda de informações relevantes e mesmo à formação de equívocos. Primeiramente, ao assumir a pretendida homogeneidade da economia rural e centrar atenção exclusivamente na comparação rural-urbano, perde de vista as transformações ocorridas também no campo e a possibilidade de diferenciação da estrutura de rendimentos neste espaço econômico. Este foi um fenômeno crucial ocorrido no Brasil

(11) Ramonaval A. Costa, *Distribuição de Renda Pessoal no Brasil em 1970, uma análise 'cross-section' da distribuição de renda por ocupação*, Rio de Janeiro, IBGE, 1977. A nosso juízo este é o trabalho que leva mais a fundo a questão de identificação entre estrutura de ocupações e distribuição de renda, desdobrando ocupações rurais e urbanas e apresentando uma diferenciação por estados, conforme o nível de riqueza de cada estado.

durante a década de 70, com reflexos significativos sobre a distribuição de renda. (12) A idéia da economia rural como homogênea e significativamente menos desigual que a urbana, aliás, dever ser qualificada já à luz das informações do Censo de 1970. (13)

Em segundo lugar, em sua excessiva generalidade o quadro perde a dimensão dos fenômenos econômicos que efetivamente ocorrem nos mercados de trabalho urbano e rural, confundindo variáveis de mográficas e econômicas. Expliquemos melhor. Se separarmos as populações economicamente ativas rural e urbana obteremos distribuições da população por ocupações sem que a variável ocupação tenha em todas as situações um significado muito maior que o de simples presença em certo espaço econômico. Tome-se o caso da população economicamente ativa rural, grande parte dela é composta de trabalhadores manuais com ocupações variadas. Decorrem dois aspectos: i) as ocupações efetivamente existentes (tratorista, mecânico, cortador de cana) podem alterar seu peso relativo, ou seja a categoria "trabalhador manual rural" pode ter significados os mais variados; ii) a categoria "trabalhador manual rural" não denota ocupação (ou ocupações) mas mera presença na economia rural. O residente no campo pode ser um trabalhador rural, sem que isto muitas vezes tenha maior significado que o de situar a distribuição territorial de população. Daí que a maciça migração rural-urbana não afete a produção rural, não significando isto que o aumento de

(12) Como demonstram R. Hoffmann, *Distribuição de Renda No Brasil, em 1980 por unidades da federação*, Piracicaba, 1982, mimeo e D. Denslow Jr. e W. Tyler, *Perspectiva on Poverty and Income Inequality in Brazil*, mimeo, versão revista de trabalho apresentado ao 49 Encontro da Associação Brasileira de Econometria, Águas de São Pedro, 1982.

(13) Ramonaval Costa, op. cit., mostra como os índices de concentração de renda para ocupações rurais variam bastante conforme o estado da federação, de acordo com o censo de 1970. Nos estados mais ricos é maior o grau de concentração rural, sugerindo que as economias primárias mais desenvolvidas tendem a maior heterogeneidade. Por outro lado, é pequena a diferença de desigualdade entre trabalhadores manuais dos setores primário e secundário; nos estados mais pobres, os trabalhadores manuais da indústria tiveram renda menos concentrada que os trabalhadores manuais do campo em 1970. Hoffmann (op.cit) confirma para 1980 a grande heterogeneidade entre os índices de desigualdade da renda da população rural conforme as unidades da federação.

produtividade do trabalhador rural seja fruto exclusivo da difusão de novas técnicas. Na verdade, mais correto do que afirmar "havia muitos trabalhadores rurais em relação à população ativa total" seria dizer apenas "caiu a população rural em relação à população global" não tendo isto efetivamente grande significado do ponto de vista da estrutura de ocupações. (14) Enfim, queremos sugerir que a estrutura ocupacional rural é não só mutável como indefinida, lançando dúvidas sobre a própria relevância específica da variável "ocupação" como base de determinação de rendimentos. Muitos autores (entre os quais Hoffmann) querem ver na renda rural o resultado da interação de muitas variáveis, entre as quais não é pouco importante a estrutura de posse da terra e a modernização das relações de produção. A distribuição de renda no campo, desta forma, a par de heterogênea não deve esta heterogeneidade à estrutura de ocupações, senão que a vários fatores demográficos, econômicos e institucionais.

Indefinição semelhante quanto ao significado da variável ocupação e seu papel na determinação dos rendimentos verifica-se na economia urbana. Grande parte da população economicamente ativa urbana situa-se em ocupações que não denotam uma forma específica de inserção no mercado de trabalho urbano, senão mera residência urbana com exercício de atividades que proporciona algum tipo de rendimento. São os trabalhadores do "setor informal urbano"; (15) boa parte deles auferem rendimentos (geralmente baixos) que

(14) Denslow Jr. e Tyler abordam com muito entusiasmo o crescimento da renda rural per capita entre 1970 e 1980. A produtividade do trabalhador rural é um mero resultado do cociente valor do produto agrícola/número de trabalhadores; a migração rural-urbana diminui a população residente no campo (proporcionalmente), o que afeta sobretudo a renda per capita. Não se deve concluir desta fato, em princípio, maiores considerações sobre eficiência do trabalhador rural ou elevação do bem-estar.

(15) A expressão "setor informal urbano", embora expresse categoria de livre trânsito na análise dos mercados de trabalho urbanos em países atrasados está eivada de imprecisões. Não desconhecemos este fato, mas não cabe aqui aprofundar comentários. Uma tipologia mais precisa dos trabalhadores urbanos e suas formas de rendimento pode ser encontrada em P. Renato Souza *A Determinação dos salários e do emprego em economias Atrasadas*, UNICAMP, mimeo, 1980.

não guardam relação com a ocupação exercida, mas sim com o fato de não se conseguirem enquadrar em postos do mercado de trabalho mais rigidamente associados ao exercício de uma função específica. Nestes casos, a própria estrutura da ocupação reflete um excesso de população nas cidades: a população (expulsa do campo ou originária da própria estrutura urbana) "cria" ocupações e tantas mais ocupações serão criadas quanto maior for a população urbana. É claro que nestes casos não se deverá atribuir à ocupação o significado de "suporte de rendimentos".

Todos os caminhos, portanto, levam ao mesmo resultado: dúvidas sobre a relevância da ocupação enquanto categoria definidora dos rendimentos. Isto decorre não só da classificação de ocupações adotada nos Censos e demais pesquisas de rendimentos, (16) excessivamente genérica e não se atendo exclusivamente ao critério de função, incluindo também setor de atividade: um misto de funções com definição pouco precisa e setores de atividade que nem de longe se aproxima à complexidade das funções efetivamente presentes na estrutura produtiva. (17) Decorre também do fato de que em um segmento bastante expressivo do mercado de trabalho urbano, com requisitos de qualificação baixos, o trânsito entre funções é accentuado; as funções não caracterizam nenhum tipo de especificação profissional e são mero dispêndio de força produtiva acessível a qualquer indivíduo. Estar em uma destas ocupações (servente de pedreiro, lavador de automóveis, comércio ambulante, etc.) é quase

(16) A CBO (classificação Brasileira de Ocupações), que define ocupação como "o emprego, a função, ou profissão ou um cargo público executado regularmente".

(17) O estudo sobre distribuição mais detalhado no que respeita a ocupação (o de Ramonaval Costa) ainda as trata de maneira mais agregada, reduzindo-as a setores de atividades. Assim, temos no setor secundário por exemplo, trabalhadores na metalurgia, trabalhadores na mecânica, trabalhadores em têxteis etc.. Esta é muito mais uma descrição de setores de atividades que de funções na indústria.

que indiferente do ponto de vista da remuneração e a possibilidade de estar em qualquer delas é efetiva a grande parte dos trabalhadores urbanos no decorrer de um curto intervalo de tempo. (18)

Em suma, o que habitualmente se toma como classificação de ocupações nem sempre define com precisão funções na estrutura produtiva, e muito menos montante de rendimentos ou posição social. Assim sendo, aquilo que fora assumido como ponto comum para os enfoques de mobilidade e de distribuição perde relevância teórica tanto para a análise da mobilidade quanto da distribuição. Isto ocorre porque a idéia de que a estrutura produtiva ordena a população nos mercados de trabalho e por esta via ordena a geração de rendimentos e determina a distribuição, sustentáculo extremo a garantir o entrelaçamento entre mobilidade, distribuição e estrutura ocupacional, desaba no confronto com a forma específica de organização da atividade produtiva e de distribuição da população nos postos de trabalho em países atrasados. Neste confronto desaba também a peculiar noção de igualdade que sustenta o paradigma kuznetsiano de distribuição, conforme pretendemos demonstrar.

III.3. Organização da Produção e Determinação dos Rendimentos

Com exceção dos modelos de capital humano - nos quais a rigor o problema da estrutura ocupacional não se coloca porque o vetor de atributos pessoais explica diretamente a escala de rendimentos - as demais sínteses sobre distribuição passam pela estrutura de ocupações. Esta proposição havia sido já expressa no

(18) Sugerimos numa pesquisa (*Rendimentos e formas de comprovação para não-assalariados de baixas rendas BMI/DLPL*) uma tipologia mais significativa para descrição dos trabalhadores de baixas rendas nos mercados de trabalho metropolitanos, levando em conta grupos de ocupações e posição na ocupação (assalariado, conta própria, trabalhador familiar sem remuneração e patrão). As categorias aí utilizadas são ainda extremamente genéricas e agregativas, mas mesmo assim refletem mais fielmente a estrutura dos mercados de trabalho urbanos e os principais determinantes dos rendimentos.

início do primeiro capítulo, de uma forma um tanto tosca, ao afirmarmos que poderíamos situar em dois grupos os paradigmas sobre distribuição. O primeiro grupo contemplaria os modelos desenvolvidos em torno do suposto de comportamento individual maximizador, nos quais a escolha pessoal é feita em relação a escalas contínuas de rendimentos e de esforços de capacitação; nestes termos é desnecessária a noção de ocupação como mediadora entre o dispêndio de energia laboral e a auferição de rendimentos. O segundo envolveria todas as vertentes teóricas para as quais a obtenção da renda está associada ao exercício de uma certa função no aparato produtivo.

De acordo com esta classificação, os paradigmas de mercado de trabalho segmentado e de crescimento-distribuição teriam ao menos um ponto em comum - a idéia de ocupação como suporte de rendimentos - diferindo quanto ao ênfase colocado em suas proposições centrais, condições de acesso aos postos de trabalho na estrutura produtiva ou transformações na estrutura produtiva e de rendimentos com o desenvolvimento econômico, respectivamente.

A síntese será adequada apenas se quisermos ressaltar que, em última análise, o problema da estrutura ocupacional está presente nos dois paradigmas. Será insuficiente, entretanto, se quisermos saber em que termos o problema da estrutura ocupacional é colocado e quais as consequências de cada colocação na investigação das formas específicas de organização dos mercados em economias concretas e sua relação com a igualdade econômica. Procuremos captar nos dois paradigmas o papel cumprido pela idéia de "estrutura de ocupações".

O objetivo central nas visões de mercado de trabalho segmentado é demonstrar a ausência de equidade no acesso aos postos de trabalho, o vínculo entre posição hierárquica na cadeia de cargos e rendimentos auferidos, a descontinuidade no mercado de

trabalho. A empresa, voltada à necessidade de maximizar a eficiência em sua atividade produtiva (mantendo o controle sobre a mão-de-obra, a fluidez dos processos decisórios, a adequação entre estrutura técnica e organização da mão-de-obra), organiza os trabalhadores em escalas hierárquicas de responsabilidade e comando. A noção de posto de trabalho confunde-se com a de posição em uma escala hierárquica.

Ao menos dois importantes aspectos decorrem desta concepção sobre organização do trabalho. O primeiro deles é que o cargo ou ocupação só pode ser explicado (só faz sentido) no interior de uma estrutura hierárquica determinada. A função ou ocupação não é mero atributo de certa capacitação técnica, nem se esgota totalmente no exercício de um trabalho tecnicamente qualificado. A função é principalmente uma posição relativa no interior de uma hierarquia. O acesso aos postos de trabalho só pode ser obtido através de progressão funcional; simultaneamente, e em decorrência, fora das hierarquias resta o mercado geral de trabalho, sem hierarquias definidas mas também sem oferecer grandes oportunidades de progressão social.

Curiosamente, esta concepção sobre estrutura de cargos permite derivar duas conclusões que se contrapõem. A ênfase na noção de hierarquia, na definição de estrutura de cargos como estrutura de posições relativas de comando, não deixa de ter um sabor que lembra a sociologia funcionalista, mais precisamente a noção de posição social das ocupações. Estrutura, no caso, é vista como hierarquia; os teóricos do mercado de trabalho segmentado criticam as barreiras à fluidez social, aceitando a concepção de sociedade estratificada funcionalmente que caracteriza a abordagem sociológica norte-americana. (19) Em simultâneo, va

(19) Esta solidariedade entre visões de mundo foi detectada, inicialmente, por Maria da Conceição Tavares em seminários desenvolvidos no DEPE/UNICAMP. Dado o devido crédito à autora da idéia, resta acrescentar que seu desenvolvimento e inserção no texto deram-se por nossa conta, motivo pelo qual assumimos os riscos de uma eventual má interpretação ou inadequação de contexto.

forizam a importante noção de grupos fechados de cargos, colidindo com os teóricos do capital humano (para os quais todas as possibilidades funcionais estão abertas a todos) e demolindo a concepção de mobilidade como um elevador acessível a qualquer passageiro. Há cadeias de mobilidade, e fora delas e de seus bem definidos postos, não existe possibilidade de progressão.

O segundo aspecto a salientar desta concepção de organização do trabalho é o decorrente da insistência em caracterizar os mercados de trabalho (definidos hierarquicamente) como internos às firmas. A estrutura de ocupações, desta forma, é definida no contorno de uma unidade produtiva mesmo porque fora dela não pode se sustentar uma concepção de estrutura que, conforme vimos, reduz-se à hierarquia. Daí resulta que as estruturas ocupacionais serão tantas quantas forem as unidades produtivas semelhantes (ou os mercados de trabalho); a noção de ocupação e de ocupação como suporte de rendimentos só fará sentido se referida a um mercado interno de trabalho, o que requer uma estrutura ocupacional infinita se o objetivo for detalhar realmente a ocupação como unidade relevante na caracterização de estrutura ocupacionais e de rendimentos. Ora - levando a idéia a extremos para caracterizar os limites desta concepção - neste ponto não fará nenhum sentido considerar a ocupação como suporte de rendimentos porque, sendo definidas em função de cada hierarquia, não haverá duas ocupações iguais, salvo se as escalas hierárquicas e ocupacionais se repetirem.

É possível resgatar a importância da noção de ocupação no que diz respeito à determinação salarial se retomarmos a idéias como "contorno salarial" e "bloco de ocupações", tal como definidas por Dunlop; (20) caso contrário, e extremando as conse

(20) Ver a respeito o capítulo I. Este tipo de desenvolvimento está sendo feito por Paulo Baltar em tese em elaboração.

quências do paradigma do mercado de trabalho segmentado, perdemos a possibilidade de falar em determinação salarial por termos tornado totalmente particularizada a noção de mercado de trabalho.

Nosso objetivo ao desenvolver este paradigma, entretanto, foi menos o de mostrar seus limites na discussão a respeito de determinação de rendimentos e mais o de caracterizar a impossibilidade de sustentar a idéia de ocupação como suporte de rendimentos se não caracterizarmos as ocupações fora da estrutura hierárquica de uma firma, como algo definido em si e a partir de certos requisitos de qualificação, e aplicável sem perda de características centrais a diversas possibilidades de combinação com outras tantas ocupações no interior de variadas unidades produtivas. Enfim, a idéia de ocupação e estrutura ocupacional só faz sentido se subsistir independentemente de atribuições hierárquicas; como se vê, estamos nos aproximando à noção de ofício, ou seja, a uma noção de cargo exercido a partir de certa qualificação, tanto isoladamente quanto no interior de diversas estruturas produtivas.

Nosso entendimento é de que o paradigma de crescimento-distribuição resgata implicitamente um entendimento de ocupação e estrutura de ocupações mais coerente com a concepção de funções rigidamente definidas, a partir de certos requisitos técnicos do ofício e portanto requerendo titulares com habilitação estabelecida pela ocupação, independente da hierarquia interna à unidade produtiva. Como as teorias usuais de crescimento-distribuição no longo prazo valem-se em geral de grandes cortes ocupacionais, é necessário desdobrar os esquemas explicativos para que possamos justificar nosso entendimento.

O ponto de referência são as transformações na estrutura produtiva, sob o suposto de que os postos de trabalho gerados serão preenchidos por trabalhadores com a qualificação adequada.

O desenvolvimento econômico, conforme Kuznets, cria postos que potenciam a produtividade do trabalho humano e portanto sua remuneração; por outro lado, faz diminuir a importância relativa do emprego rural, cuja estrutura de remuneração é mais homogênea. O esquema, como se vê, está muito mais próximo de uma aproximação heróica às alterações de distribuição setorial de atividades que da evolução em certo nível de detalhe da estrutura ocupacional (em bora ambas guardem relações). Não obstante, a idéia de que as atividades são mais produtivas, e portanto mais rendosas, estabelece um contato entre a estrutura produtiva e a de rendimentos. Vale dizer, o nexu entre a estrutura produtiva e a de rendimentos são as "atividades", isto é, o exercício de certo tipo de trabalho humano. Temos aqui, incipientemente desenvolvida e tratada de modo muito agregativo, uma concepção de transformação da estrutura de ocupações, em adequação às estruturas produtivas que se vão gerando.

Nada disto está absolutamente explícito em Kuznets por que se trata de uma visão estrutural do desenvolvimento econômico em grandes traços e tendo por suposto as trajetórias de crescimento dos países desenvolvidos. Fora deste contexto, todavia, não se compreende a visão de Kuznets. Dentro deste contexto, o que está sendo relatado é o caso das industrializações clássicas: diminuição relativa ou mesmo absoluta da população rural (um componente de homogênea pobreza, pouca diferenciação social e funcional em um mundo pré-modernização rural), aumento da população industrial e urbana, mais diferenciada e ligada a setores produtivos modernizados. Nestas condições, a migração corresponde â inserção em uma estrutura produtiva não só diferenciada, como também composta por funções mais produtivas e específicas. É a passagem do tradicionalismo (e aqui faz sentido falar do trabalhador manual rural *tout court*) à modernização, para utilizarmos uma

disjuntiva sociológica bem antiga mas adequada aos termos em que Kuznets pensa o desenvolvimento econômico.

Desta forma, para captarmos o significado da proposição kuznetsiana é necessário ter em mente um certo tipo de desenvolvimento da estrutura produtiva que configura um padrão de distribuição ocupacional com contornos bastante definidos. Nestes termos pode-se supor a ocupação como suporte de rendimentos e o perfil ocupacional como um elo entre a estrutura produtiva e a distribuição de rendimentos.

Como transferir e atualizar para a economia brasileira e para os países latinoamericanos de um modo geral a clássica idéia kuznetsiana de que existem nexos entre a estrutura produtiva e a de rendimentos pessoais? (Não se trata apenas de postular a necessidade de compatibilização entre estrutura produtiva, de rendimentos e demanda final, senão de mostrar de que modo os rendimentos se amoldam à estrutura produtiva, dinamicamente).

Havíamos anteriormente lançado dúvidas quanto à possibilidade de sustentação da noção de ocupação como suporte de rendimentos no caso do desenvolvimento econômico brasileiro e retornaremos adiante com mais evidências. No momento, entretanto, feita a demonstração da maneira pela qual subjaz ao paradigma kuznetsiano esta noção, é necessário analisar o papel deste paradigma no pensamento social latinoamericano e brasileiro.

Já salientamos que Kuznets explicitou sua rejeição à tentativa de converter seu esquema teórico em algo como um padrão geral de crescimento econômico a ser observado pelas nações, tanto porque considerava sua investigação "5% informação" segura e 95% especulação" como porque tinha bem claro que se referia ao padrão de industrialização dos países maduros. Não obstante, numerosos economistas generalizaram indevidamente a proposta kuznetsiana, explorando ao máximo a caracterização de uma tipologia geral de etapas de cresci

mento e passando à margem da concepção de amoldamento entre estrutura produtiva e de rendimentos, dinamicamente.

Tal procedimento, corrente na última década e com foros de respeitabilidade internacional, curiosamente deixa de lado a tradição do pensamento estruturalista latinoamericano, bastante referenciado a Kuznets. Se procurarmos na literatura sobre desenvolvimento social e econômico latinoamericano elaborada no continente, encontraremos escassas referências a Kuznets. Ao leitor atento, contudo, não passará despercebido que é em relação à concepção kuznetsiana que se desenvolve, em contraponto, o pensamento estruturalista latinoamericano.

A idéia matriz é a originalidade do desenvolvimento e da industrialização em nossos países. Nossa industrialização não repetira o padrão clássico não apenas por defasagem temporal como também pelo tipo de impulso decisivo (substituição de importações, estrangulamentos externos), pelo padrão de relacionamento campo-cidade (a industrialização não fora precedida e acompanhada de transformações radicais na estrutura de produção agrícola), pela baixa participação de emprego industrial no emprego urbano, pela forma de relacionamento nação-exterior (caracterizada pela dependência econômica e social).

As consequências desta forma original de industrialização não precedida de revoluções (sociais ou econômicas) burguesas no rigor do sentido são analisadas por inúmeros ângulos, em vários autores. Não interessa precisamente o assunto enfocado: pode-se estar discorrendo sobre o subemprego nas regiões urbanas, (21) sobre estrutura ocupacional e estratificação social, (22) sobre o

(21) Como por exemplo, José Medina Echegarria em *O Subemprego nas Regiões urbanas*.

(22) Como por exemplo, Fernando Henrique Cardoso em *Industrialização, Estrutura Ocupacional e Estratificação Social na América Latina*.

conceito de dependência, (23) sobre as características do mercado de trabalho urbano e o setor informal, (24) sobre o fenômeno da marginalidade urbana, (25) sobre o fenômeno da heterogeneidade estrutural em nossas economias. (26) São vários temas, várias abordagens (às vezes conflitantes), mas toda uma tradição de pensamento econômico e social voltada a analisar o porquê da não repetição da trajetória "kuznetsiana" de desenvolvimento e as consequências econômicas e sociais - aí incluída a questão da igualdade - deste fato. Sem entrar nas causas deste padrão peculiar de desenvolvimento econômico, recapitulemos de passagem algumas das consequências mais notórias: atraso da agricultura e a manutenção de relações de produção arcaicas que permitem ao setor, apesar da rápida migração rural-urbana, manter bolsões significativos de mão-de-obra em atividades pouco produtivas; heterogeneidade da estrutura produtiva urbana e industrial, permitindo a convivência de perfis tecnológicos e ocupacionais muito diferenciados; excesso de população nas cidades, sem encontrar emprego definido (e portanto ocupação certa) na moderna estrutura produtiva. O resultado é o atraso político, econômico e social de grande parte da população, acentuando a desigualdade social e de rendimentos. A modernização urbana não consegue integrar uma parte expressiva dos habitantes das cidades.

Ainda que descrito em pinceladas rápidas e de colorido muito pobre, o quadro que emerge é o oposto do que serve de base

(23) Como Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto em *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*.

(24) Como em tantos textos da PREALC

(25) Como, por exemplo, Lucio Kowarick em *Dependência e Desenvolvimento na América Latina*

(26) Como, por exemplo, Anibal Pinto em *Heterogeneidade Estrutural e Modelo de Desenvolvimento Recente*

ao raciocínio estrutural kuznetsiano. O pensamento estruturalista latinoamericano, aceitando em parte o método kuznetsiano de descrição do desenvolvimento econômico em grandes traços e tratando agregadamente os setores de atividade, reconhece que ele se refere a uma realidade que não se repete em outros países. Para todos os efeitos, o leitor atento notará que a estrutura produtiva urbana descrita nega frontalmente a que serve de padrão ao paradigma de crescimento-distribuição.

Quando se abandonam os grandes cortes estruturais (rural/urbano, ou primário/secundário/terciário) surge uma realidade que ilustra bem a inadaptabilidade do paradigma kuznetsiano a uma economia como a brasileira. É quase impossível teorizar sobre algo como estrutura produtiva e estrutura de rendimentos na economia brasileira devido ao elevado número de elementos a serem classificados, organizados e dispostos em relação causal. É difícil, senão absurdo, situar a existência de um mercado de trabalho urbano nacional ou mercados particulares de trabalho com tal abrangência que possam sustentar teorias sobre a determinação de rendimentos. No entanto, devemos ao menos mencionar, com caráter descritivo, uma gama de situações que ilustram os problemas concretos que enfrentaremos na reconstituição do perfil de atividades e rendimentos no Brasil.

Voltamos à questão da mão-de-obra rural. Ao nos valermos de grandes cortes como rural/urbano ou primário/secundário / terciário submergimos a ampla diversidade das relações de produção e da distribuição de atividade no meio rural. A ideia de uma homogeneidade no campo não tem qualquer sustentação a não ser que desejemos nos referir - e daí talvez sua intensa utilização no debate sobre distribuição de renda - ao fato de que o nível de renda mé-

dio é ainda muito baixo, estando grande parte da população economicamente ativa em atividades agrícolas situada abaixo de uma linha de rendimentos dada por 1 salário mínimo mensal.(27) Fora deste contexto em que a homogeneidade é definida pela pobreza, a heterogeneidade das atividades produtivas e das condições de trabalho e remuneração é bastante superior àquela sugerida pelas a bordagens extremamente agregativas.

Além de heterogênea, a atividade agrícola tende a diferenciar-se continuamente e a elevar a desigualdade na distribuição de rendimentos. Convém insistir neste aspecto, já que ele efetivamente se contrapõe à situação evidenciada nas simulações do "efeito Kuznets", baseadas na passagem da população de uma distribuição homogênea para outra mais desigual. Mostramos anteriormente como os próprios dados do Censo de 1970, se analisados por unidades da federação, qualificavam a noção de igualdade rural *versus* desigualdade urbana. Em alguns estados a renda rural estava tão concentrada quanto a urbana e pior distribuída que a industrial. Se tomarmos o censo de 1980, confirma-se o agravamento de concentração da renda rural. O índice de Gini(incluindo trabalhadores sem rendimento) foi de 0,615 para o Brasil e bastante mais elevado, em média, nos estados de agricultura mais desenvolvida que nos de agricultura atrasada. Se considerarmos apenas as pessoas economicamente ativas com rendimentos a concentração diminui em geral, ainda assim mantendo-se mais elevada em estados de agricultura capitalizada. (28)

(27) Dados apresentados por R.Hoffmann e A. Kageyama em *Modernização da agricultura e distribuição da renda no Brasil* indicam que o rendimento médio mensal no meio rural em todos os estados da federação exceto S. Paulo e Distrito Federal foi inferior a 2 salários mínimos em 1980; para o mesmo ano 66.6% da população ativa rural (inclusive trabalhadores sem rendimentos) auferiu menos de 1 salário mínimo mensal; mesmo no estado de agricultura mais capitalizado, S.Paulo, 43.2% da população situou-se abaixo desta linha de pobreza.

(28) Conforme Hoffmann e Kageyama, op. cit.

Hoffmann e Kageyama sugerem que a modernização da agricultura brasileira aumenta a renda média da população rural e simultaneamente a desigualdade. Isto se deve tanto às novas relações de produção estabelecidas, quanto aos efeitos de escala (técnicos e comercial-financeiros) das modernas formas de cultivo e organização da produção, como ao impacto do crédito rural. Embora não se esteja diante de um movimento inexorável decorrente do desenvolvimento econômico em si - a política econômica jogou um papel crucial na conformação desta trajetória - tudo indica que a tendência presente é ao agravamento da desigualdade rural, fenômeno absolutamente não contemplado nos esquemas agregativos tradicionalmente utilizados na análise de crescimento e distribuição.

Os problemas surgidos quando tratamos da mão-de-obra ocupada em atividades não-agrícolas são ainda maiores do ponto de vista da caracterização da ocupação e da estrutura ocupacional como suporte dos rendimentos. Aqui várias questões se cruzam, muito além da simples diferença entre os setores secundário e terciário. Em primeiro lugar, a questão das diferenças regionais; depois, a presença de diversas estruturas produtivas correspondentes a perfis econômicos urbanos distintos; ainda, a questão do "excesso de população" que, embora geral, apresenta-se com características diferentes em cada região; por fim, a diversidade na composição do parque industrial, que coloca contrastes entre as cidades que não apenas os decorrentes da variação do "grau de industrialização".

Havíamos visto que a caracterização da ocupação como suporte de rendimentos requer um grau de definição da estrutura de ocupações dificilmente encontrado nas economias atrasadas, gerando obstáculos na transposição do esquema típico de crescimento-distribuição. O problema é ainda agravado nas análises concretas porque, seja nos estudos de mobilidade, seja nos de distribuição, a estrutura de ocupações é definida nacionalmente (tal como investi

investigado pelos Censos Demográficos ou pelas PNADs) e os atributos das ocupações (renda, escolaridade) tomados como médias nacionais. A proposição de que a ocupação define renda ou posição na estrutura social transforma-se empiricamente na consideração da ocupação como unidade de análise uniforme para todo o país.

Tomando-se as regiões metropolitanas brasileiras - o que já de início nos proporciona um espaço econômico muito menos heterogêneo (devido à industrialização, presença de serviços públicos, redes de transportes urbanos, etc.) do que se levássemos em conta todas as cidades - há indicações de que a diferenciação regional incide não somente sobre a estrutura de ocupações (entendida como participação das ocupações na malha ocupacional) mas também sobre o significado da ocupação no contexto da economia urbana. (29) Ser metalúrgico, trabalhador têxtil, empregado doméstico, garçom, profissional liberal de nível universitário possui significado diverso em São Paulo, Porto Alegre e Fortaleza, por exemplo: há diferenças de rendimento médio, nível de qualificação requerido, posição relativa na estrutura ocupacional.

As economias metropolitanas divergem não somente quanto ao "grau de industrialização" (30) e à distribuição ocupacional; outras variáveis muito expressivas na caracterização das economias urbanas e do emprego igualmente variam. Uma destas variáveis é a posição na ocupação. Em São Paulo, 11.4% dos trabalhadores são autônomos, proporção que é de 13.9% em Porto Alegre, 18% em Recife

(29) A este respeito veja-se BNH/DEPE/UNICAMP, *Rendimentos e formas de compensação para não assalariados de baixas rendas*, relatório de pesquisa, 1981. Este estudo sugere uma nova forma de investigação para os "mercados de trabalho" metropolitanos, em especial para elucidar a inserção dos trabalhadores de baixos níveis de renda. Apesar da elevada agregação na caracterização dos grupos de ocupação impedindo de se falar em ocupação propriamente dita, os resultados são sugestivos quanto à diversidade da estrutura ocupacional nas regiões metropolitanas.

(30) As ocupações manuais na indústria de transformação representaram em 1978 26.7% do emprego urbano em São Paulo, 25.4% em Fortaleza, 16.2% em Recife. PNAD/IBGE, 1978, tabulações especiais.

e 23.4% em Fortaleza. (31) Grande parte destes autônomos são trabalhadores braçais sem especificação, engrossando os contingentes populacionais de baixa renda e nenhuma qualificação. Estes trabalhadores, somados aos empregados domésticos, constituem parte importante de todos os mercados de trabalho metropolitanos e uma marca especial nas metrópoles pobres. (32)

As diferenças de rendimentos médio e entre os trabalhadores de ocupações melhor e pior remuneradas é muito mais sensível nas metrópoles pobres do Norte-Nordeste que nas do Centro-Sul. Em Salvador, Recife e Fortaleza os trabalhadores em ocupações técnicas, científicas e na alta administração tem uma renda média correspondente a, respectivamente 3.07, 3.34 e 3.13 vezes o rendimento urbano médio. (33) Em São Paulo e Curitiba os trabalhadores nas mesmas ocupações desfrutam de uma renda 2.71 e 2.97 vezes superior à renda média metropolitana. Nestas mesmas ocupações, a diferença de rendimentos médios entre os trabalhadores de São Paulo e de Salvador e Recife é de 1.28 e 1.41 vezes, enquanto que a renda média metropolitana de S. Paulo é 1.46 vezes superior à de Salvador e 1.74 vezes superior à de Recife. Já os trabalhadores braçais sem especificação tem um rendimento médio correspondente a 40.4 e 39.5% da média metropolitana em Salvador e Recife, e 38.8 em S. Paulo.

Em suma, sobrepõem-se às diferenças de rendimentos médios entre as metrópoles em todas as ocupações - o que torna a pobreza um fenômeno dominante nas metrópoles norte-nordestinas - uma hierarquia diferenciada entre as ocupações, uma diferença expressiva

(31) PNAD/IBGE, 1978, tabulações especiais

(32) Somando-se trabalhadores braçais sem especificação e lixeiros, porteiros, vigias e serventes de pedreiro, trabalhadores em serviços de higiene pessoal e empregados domésticos chegamos às seguintes proporções da população ocupada: 17.5% em S. Paulo; 23.8% no Rio de Janeiro; 25.0% em Salvador; 27.8% em Recife. PNAD/IBGE, 1978, tabulações especiais.

(33) Estamos nos referindo sempre a rendimentos na ocupação principal.

entre as distâncias dos rendimentos médios no topo e na base da pi
râmide de ocupações, uma maior homogeneidade inter-metropolitana
nos rendimentos das ocupações do topo da pirâmide social. Todos
estes fatores indicam que não há homogeneidade entre os mercados
de trabalho metropolitanos, apesar de a concentração metropolitana
em si constituir fator e atenuar as diferenciações extremas nas
estruturas de ocupações. Mais ainda, a ocupação é uma variável
que não define inteiramente os rendimentos e a posição relativa do
indivíduo na escala social. Para chegarmos a uma descrição mais
fiel de posição social e de posição no mercado de trabalho seria
necessário ao menos adicionar outros cortes, tais como sexo, posi
ção na ocupação, posição na família.

Mesmo excluindo os trabalhadores agrícolas, torna-se di
ficil falar em um mercado de trabalho para ocupações urbanas no
Brasil. Esta expressão vem sendo utilizada, a rigor, sem nenhum
sentido teórico, apenas para descrever uma composição de postos
cuja relevância teórica para a determinação dos rendimentos é du
vidosa. Cada cidade, cada região, cada metrópole disporá de com
posição diferenciada de rendimentos e de emprego, o que equivale a
dizer que serão diversas as estruturas ocupacionais e variado o
significado econômico e social que cada ocupante conferirá a seu
titular. Esta diversidade será certamente menor no interior das o
cupações que correspondem a elevado grau de qualificação técnica -
aí, possivelmente, haverá maior homogeneidade de tarefas e de ren
dimentos - e no interior das ocupações qualificadas na indústria,
e maior no amplo espectro de ocupações encontradas na cauda infe
rior da escala sócio-econômica. Neste caso, na verdade, o termo o
cupação não possui muito significado, pois o trânsito é extremo e
o rendimento não decorre da situação ocupacional. Melhor seria fa
lar em emprego, evitando o termo ocupação. As pessoas estão empre
gadas (não necessariamente como assalariadas) em funções de baixís

sima qualificação, cujos rendimentos em absoluto guardam relação com qualquer titulação ocupacional.

A este respeito, uma breve atenção às informações do Censo de 1980 pode ser esclarecedora. O IBCE divulga a distribuição de rendimentos médios mensais por frações e múltiplos de salário mínimo para a população economicamente ativa de 10 anos e mais, conforme grupos e subgrupos ocupacionais. Os grupos ocupacionais, no total de nove, descrevem melhor setores de atividade que propriamente funções semelhantes. (34) Os subgrupos, em um total de 66 (afora o grupo dos que estão procurando trabalho), ainda não descrevem com precisão funções na atividade produtiva; de qualquer forma, aproximam-se mais ao que poderia ser tomado como uma descrição grosseira da estrutura ocupacional.

Do ponto de vista da determinação dos rendimentos, entretanto, pode-se perceber que os subgrupos ocupacionais não exercem papel decisivo. Em primeiro lugar, é grande a dispersão de rendimentos no interior de cada grupo ocupacional. Em segundo lugar, a elevada concentração da população nos estratos de renda mais baixa indica que, em inúmeras ocupações, os rendimentos são determinados ou pela abundância relativa de mão-de-obra ou pelo piso dado pelo salário mínimo legal.

A guisa de artifício e um tanto arbitrariamente, consideremos que os grupos ocupacionais cuja população se situa marcadamente nas faixas de rendimentos abaixo de 1.5 vezes o salário mínimo tem seu rendimento determinado por esta barreira legal ou pela abundância de mão-de-obra. Ora, dos 66 subgrupos ocupacionais 20 concentram 50% ou mais dos trabalhadores nesta faixa;

(34) Os nove grupos são: ocupações administrativas; ocupações técnicas, artísticas, científicas e assemelhadas, ocupações da agropecuária e da produção extrativa vegetal e animal; ocupações da produção extrativa mineral; ocupações das indústrias de transformação e construção civil; ocupações do comércio e atividades auxiliares; ocupações dos transportes e comunicações; ocupações da prestação de serviços; ocupações de defesa nacional e segurança pública; outras ocupações mal definidas ou não declaradas.

24 concentram 40% ou mais dos trabalhadores nesta faixa; e 31 agrupam 30% ou mais de trabalhadores nesta faixa. Em termos de valores absolutos, os subgrupos ocupacionais em que a faixa até 1.5 vezes o salário mínimo absorve mais da metade da população do subgrupo representam 57% da população ativa brasileira, (35) aí incluídos os trabalhadores de ocupações agropecuárias e da produção extrativa vegetal e animal (27.9%).

Falar-se, nesta situação, em ocupação como suporte de rendimentos parece um tanto forçado. Nenhum atributo pessoal ou da ocupação determina a renda nestas ocupações (ou empregos); as baixas rendas são justamente espelho da falta de uma função específica (no sentido de exclusiva, requerendo qualificação especial) nos mercados de trabalho. A rigor esta população ativa - maioria da população ativa brasileira - não pode ser considerada como fazendo parte de mercados de trabalho gerais ou específicos. A própria idéia de determinação dos rendimentos pelo mercado de trabalho perde sentido, e a ocupação (ou emprego) mantém apenas o significado de lugar econômico onde os indivíduos exercem suas atividades, sem que daí se possa extrair qualquer ilação social ou econômica senão a de que grande parte da população ativa vegeta em atividades que ancoram no circuito da pobreza. A pobreza não decorre da atividade exercida senão que, pelo contrário, a pobreza é um estado disseminado independente da função na estrutura da economia urbana exercida pelo indivíduo no momento.

Este é um quadro persistente, não obstante as profundas transformações da economia brasileira e da distribuição especial e entre os setores de atividade da mão-de-obra. Entre 1970 e 1980 a população urbana passa de 55% a 67.5% do total e a distribuição da população ativa por setores de atividade modifica-se substancialmente.

(35) IBGE, Censo Demográfico, 1980

almente. (36) Em consequência, a distribuição da população ativa por grupos ocupacionais também sofre transformações, tornando-se mais "moderna", no sentido dos grandes traços do desenvolvimento econômico kuznetsianos. (37)

Apesar disto, o peso dos não-assalariados ainda é importante: 33.6% da população economicamente ativa em 1980, dos quais a maior parte autônomos. Excluindo-se as ocupações da agropecuária, extração vegetal e pesca (onde os empregados representam menos de 40% da população ativa), os autônomos perfazem ainda 17.3% da população ativa.

O Censo Demográfico de 1980 indica que não menos de 16% da população ativa em ocupações agropecuárias e extrativas é não-remunerada; afora este, o contingente dos empregados tem renda mais fortemente concentrada na cauda inferior da distribuição: enquanto que 89.9% dos empregados situam-se na faixa até 1.5 salários mínimos, 73.2% dos autônomos e 23.7% dos empregadores estão na mesma faixa. Vale dizer, a modernização agrícola, que tem no crescimento do assalariamento uma de suas faces, implica em concentração da população em estratos de baixas rendas.

(36) Em 1970: agricultura, pecuária, silvicultura, caça e pesca e extração vegetal (44.2%); atividades na indústria de transformação e de construção civil (17.9%); comércio de mercadorias (7.6%); prestação de serviços (12.2%); transporte, comunicações e armazenamento (4.2%); atividades sociais (4.9%); administração pública (3.8%). Em 1980: agricultura, silvicultura, pecuária e extração vegetal (29.6%); atividades na indústria de transformação e de construção civil (23.3%); comércio de mercadorias (9.3%); transportes e comunicações (4.1%); serviços, inclusive domiciliares (13.5%); serviços técnicos e sociais (9%); administração pública (2.6%).

(37) BRASIL, Distribuição da população de 10 anos e mais por grandes grupos ocupacionais (Censos Demográficos - IBGE) -

	1970	1980
1. ocupações administrativas	10.1	11.8
2. ocupações técnicas, cient., artist. e semelhantes	4.6	6.4
3. ocupações de agropecuária e da prod. extr. vegetal e animal	43.5	27.9
4. ocupação da prod. extr. mineral	0.3	0.3
5. ocup. das indústrias de transformação e const. civil	14.9	20.1
6. ocupações do comércio e ativ. auxiliares	4.6	7.5
7. ocup. dos transp. e comunicações	3.9	4.4
8. ocup. da prestação de serviços	7.7	11.8
9. ocup. defesa nacional e seg. pública	1.5	1.4

Para a totalidade dos grupos de ocupações, 66.1% da população economicamente ativa auferiu até 1.5 vezes o maior salário mínimo nacional em 1980. Nas ocupações da indústria de transformação 54.7% dos trabalhadores situaram-se neste intervalo. Os autônomos na indústria de transformação, grupo pequeno (6.6%) no total da população ativa industrial, concentraram 65.5% de seus membros neste intervalo.

Em outros grupos de ocupações os autônomos não apresentaram o mesmo caráter de polo principal da pobreza. Os trabalhadores no comércio de mercadorias mostram elevada presença de autônomos (29.9% do total do grupo); destes, 45.3% localizam-se na faixa até 1.5 vezes o salário mínimo. Já os empregados (62.1% do total do grupo) apresentam 75.4% de seus membros neste intervalo.

Concluindo: apesar das marcantes transformações de estrutura ocupacional que acompanham o desenvolvimento econômico em todas suas dimensões (industrialização, urbanização, terciarização) no Brasil não se sustenta a idéia de que a estrutura de ocupação em si explique a distribuição de renda ou a escala de posições sociais (e a mobilidade social). Grande parte dos empregos disponíveis não tem relação com qualificação e nem mesmo com a estrutura produtiva. Representam, de um lado, apenas um estado de atividade da população que decorre meramente de sua inserção demográfica (urbana ou rural) e da impossibilidade de acesso a ocupações definidas como específicas; do outro, a presença de um salário mínimo muito baixo, que associado ao excesso de população "sobrante" determina rendimentos de pobreza para grande parte da população ativa brasileira.

Se os rendimentos de segmentos tão expressivos da mão-de-obra são determinados, neste contorno, expressões como mercado de trabalho, estrutura ocupacional e mesmo ocupação tem sentido

comento aproximativo e vago. Uma explicação para a distribuição de rendimentos e para a mobilidade social deve incorporar este quadro, que aponta para a insuficiência das explicações tradicionais, e explorar o sentido que as transformações econômicas tem dado a nossa inform^e estrutura de empregos nas últimas décadas.

III.4. Retorno à Desigualdade

Procuramos caracterizar na seção anterior um quadro que remete pra a demonstração dos obstáculos existentes à descrição e interpretação da estrutura de empregos e rendimentos na economia brasileira nos termos do paradigma kuznetsiano. Para tanto enumeramos uma série de traços da composição da força de trabalho rural e urbana colidentes com o que seria de esperar, caso expuséssemos (como expusemos) as premissas indispensáveis à sustentação do paradigma.

Na realidade, o objetivo de nossa trajetória, desde a exposição inicial dos três paradigmas centrais para a análise da distribuição, foi o de desdobrar seus supostos (ao mesmo tempo em que os criticávamos) em torno de um fio condutor - a estrutura ocupacional - encarada como traço de união entre mobilidade e distribuição. Expor a noção de estrutura ocupacional subjacente a cada paradigma é uma questão fundamental não apenas à exegese das "teorias" de distribuição e mobilidade, como também à compreensão dos termos em que se pode analisar a questão da distribuição da renda no Brasil.

- A conclusão de que o paradigma estrutural kuznetsiano é o único que suporta uma abordagem à distribuição e à mobilidade,

pela forma como nele está construída a noção de estrutura ocupacional e de transformação da estrutura de rendimentos, não é suficiente. É necessário mostrar - e esta a finalidade das ilustrações na seção anterior - que a realidade urbana e rural de países atrasados não sustenta conclusões que possam ser tomadas com base em Kuznets. Os motivos são vários (e não iremos reanunciá-los), mas todos envolvidos no interior da concepção de que a modernização na estrutura produtiva e de empregos aqui verificada não repete alguns padrões clássicos que formam a base do paradigma. No momento o que desejamos destacar é que se isto tem implicações para a interpretação da distribuição, tem também e antes de tudo implicações sobre a maneira de se encarar o problema da igualdade econômica.

Para entender o significado desta proposição vale a pena voltar aos contornos básicos da visão de igualdade a suportar o paradigma kuznetsiano. Conforme propusemos anteriormente, Kuznets está não só preocupado em explicar o padrão de desenvolvimento dos países avançados como em propor critérios de análise para a distribuição que estejam associados a uma visão ética de sustentação das virtudes produtivas (em termos de eficiência) e sociais (em termos de distribuição de renda) do capitalismo. Talvez isto fique claro se prestarmos atenção a uma idéia-chave-referida explicitamente por Kuznets - que parece bastante adequada para situar o universo das preocupações do autor: é a idéia de "revolução de rendas". Esta expressão condensa a série de acomodações e reformas por que passou o capitalismo na conformação de um sistema social que eliminou as disparidades mais gritantes e garantiu à quase totalidade da população um mínimo de rendimentos e/ou de serviços sociais capaz de assegurar um padrão de sobrevivência razoável. Os critérios de aferição da distribuição vistos em conjunto (em especial se relembrarmos o critério de adequação) associam-se à visão de "revolução de rendas", vale dizer, o capitalismo apenas terá transitado para um padrão aceitável de eficiência econômica e concórdia social se

junto à modernização sofrer uma "revolução de rendas".

É notável o paralelismo que se pode estabelecer com a clássica visão sobre a igualdade elaborada por Tawney na primeira metade do século. (38) Ao discorrer sobre a igualdade, Tawney lembra que não faz sentido falarmos em igualdade econômica se um provimento básico de bens materiais e sociais (como educação, saúde, cultura) não estiver difundido pela população; apenas nestas condições a desigualdade provinda apenas das diferenças individuais de talento poderá se impor. Caso a estrutura social, por suas características materiais ou culturais, impedir a ultrapassagem deste mínimo, os diferenciais de rendimentos advirão de fatores outros que não o talento ou a ambição individual; fatores associados à desigualdade consolidada. O provimento das necessidades básicas, paradoxalmente, conforme Tawney, é o pré-requisito para o exercício do liberalismo econômico: a cada um conforme suas capacidades. Só nesta situação efetivamente poderemos falar em desigualdade econômica, pois terão sido rompidas as amarras da desigualdade absoluta, a desigualdade resultante de uma estrutura social consolidadamente injusta.

Tawney formula sua análise no contexto da luta pela efetivação das reformas sociais que vieram a caracterizar o capitalismo inglês posterior; trata-se de um instrumento teórico na luta pelas reformas sociais. Não é o que ocorre com Kuznets, que pensa um capitalismo já reformado socialmente, mas parece claro que ao olhar para trás, ao focar sob uma perspectiva histórica os traços estruturais do desenvolvimento econômico e social, a visão deste autor sobre igualdade está previamente formada e baseada em um liberalismo que não exclui - pelo contrário, requer - a presença ativa do Estado na provisão de uma igualdade mínima a partir da qual os indivíduos possam se diferenciar.

(38) H. Tawney, *Equality*, George Allen and Unwin Ltd.

Esta é a noção de igualdade e desigualdade implícita no paradigma kuznetsiano. Se o paradigma não se sustenta, como temos mostrado, a insistência em entocar a realidade com a mesma noção de igualdade é equivocada. Só faz sentido comparar medidas de igualdade, analisar a evolução da concentração no curto prazo, ordenar países por medidas de concentração da distribuição, se o ponto de partida for semelhante, ou seja, se os critérios para avaliação da distribuição apontarem a existência de uma base comum para o exercício de análise. É problemático, se não ocioso, aproximar-se à distribuição de renda de modo kuznetsiano quando não prevalecem as características básicas da estrutura social e ocupacional que lhe dão substância.

Por tudo o que foi escrito, segue-se que avaliar adequadamente a questão da distribuição de renda requer resposta anterior à pergunta: qual a visão de igualdade econômica a sustentar nossa abordagem? A resposta é complexa e dificilmente poderá deixar de lado toda a gama de aspectos que tem emergido na análise dos "mercados de trabalho" urbanos e rurais - modernização concentradora no campo, impossibilidade de absorção da população em atividades organizadas, heterogeneidade regional da estrutura produtiva - aspectos, enfim, que acompanham o desenvolvimento dos países atrasados. Associado a este quadro, vinculado aos mesmos mecanismos, sobressai como elemento dominante a pobreza. Talvez seja este o fato, em conjunto com a concentração de renda em si, predominante em nossa estrutura social. A questão da igualdade no Brasil está inelutavelmente presa à da pobreza, e é este o motivo que explica o surgimento de estudos específicos sobre o tema.

Novamente temos aqui um caso de confusão entre a metodologia operacionalizadora da análise e o substrato ético e econômico do fenômeno. No primeiro capítulo havíamos mencionado que a

inclusão da pobreza como elemento de análise da estrutura social brasileira fazia-se no interior da concepção de "fatores do bem-estar". As medidas de pobreza (a mais simples delas seria a proporção da população ativa abaixo de um certo mínimo de renda) viriam a somar-se às de mobilidade e às de concentração da distribuição, no sentido de complementariedade para a aferição do bem-estar social.

A interpretação é bastante limitativa, seja por pretender estabelecer nexos de difícil verificação entre mobilidade, distribuição e pobreza, seja por dar um significado trivial aos índices detectados, (39) seja pela arbitrariedade na fixação da linha de pobreza. Mais ainda, o fenômeno de ultrapassagem da linha de pobreza, desde que fixemos um limite suficientemente baixo, coincidirá em grande parte com a perda de participação rural na força de trabalho global. (40)

O problema fundamental nas análises sobre a pobreza, contudo, é novamente a visão de mundo que precede a operacionalização. A fixação de um piso denotativo de pobreza faz sentido nas sociedades em que a pobreza aparece como uma "disfunção" que se não se pode erradicar, pode ao menos ter seus efeitos minimizados pela provisão (através de mecanismos redistributivos) de bens de consumo ou de uma quantia em dinheiro que coloque os indivíduos em certo padrão de subsistência. Daí a medição de uma distância (gap) a ser preenchida, ou do montante da renda global a ser transferida para sanar o mal-estar social exercido pela pobreza.

(39) Bastante representativa a respeito é a análise de Pastore, Zylberstajn e Pagotto em *Mudança Social e Pobreza no Brasil, 1970-1980*, FINE-Pioneira. Foi constatada a grande diminuição da pobreza entre 1970 e 1980; ora, este fato não é absolutamente surpreendente se nos reportarmos ao grande crescimento da renda per capita nesta década, em todos os estratos da população por nível de renda. Hoffman em *Pobreza no Brasil* mostra que grande parte da ultrapassagem da linha de pobreza deu-se na primeira metade da década; entre 1980 e 1982 a pobreza aumentou, o que é também evidente face ao comportamento da renda per capita.

(40) Tal como se pode ver no trabalho de Pastore, Zylberstajn e Pagotto, op. cit.

Entre nós o problema é outro. Não se trata de efetuar transferências fiscais para enfrentar a chaga social da pobreza (41) mas de detectar e combater os mecanismos de geração da pobreza. É tal sua disseminação que isto só pode ser feito a través de um conjunto de iniciativas que incluam tanto as políticas de bem-estar social propriamente ditas (como previdência, saúde, educação) quanto medidas envolvendo determinação salarial, organização da produção rural e, em última análise, a estrutura produtiva e social em si.

A questão da pobreza domina a cena social, e todavia não pode ser analisada ou combatida com pontos de vista e atitudes em política econômica que remontam a sociedades que efetuaram na primeira metade do século sua "revolução de rendas". Não efetuamos a nossa, a despeito da intensa industrialização; cabe pensar a questão social a partir de padrões de referência que, levando em conta este fato, proponham transformações que efetivamente direcionem para a superação da pobreza absoluta e da intensa desigualdade social.

(41) O que não implica em negar a importância de programas sociais (com recursos de natureza fiscal inclusive) de combate às manifestações mais visíveis da pobreza. Esta é uma questão crucial, está ao alcance das autoridades econômicas e torna-se da maior urgência em situação de crise econômica.

BIBLIOGRAFIA

- BACHA, E. "Comments on 'Growth and inequality in Brazil'", Luso Brazilian Review, vol. 15 nº 2, 1978.
- BACHA, E. e TAYLOR, L. "Brazilian income distribution in the 1960's: 'facts', model results and the controversy", Journal of Development Studies
- BECKER, G. e CHISWICK. "Education and the distribution of earnings", American Economic Review, vol. 56 nº 2, may 1966.
- BECKER, G. "Investment in on the job training" in Blaug, M. Economics of Education, Penguin Modern Economic Readings, 1971.
- BLAU, P.M. "Parameters of social structure", in Blau, P. Approaches to the Study of Social Structure, N. York, Free Press, 1975.
- BLAU, P. e DUNCAN, O. "Measuring the status of occupations", in Coxon e Jones, Social Mobility - selected readings, Great Britain Penguin, 1975.
- BLINDER, A.S. Toward an Economic Theory of Income Distribution, Cambridge, Massachussets, The MIT Press, 1974.
- BNH/DEPE UNICAMP, "Rendimentos e formas de comprovação para não-assalariados de baixas rendas", Campinas, mimeo, 1982.
- BONELLI, R. e CUNHA, P.V. "Estrutura de salários industriais no Brasil: um estudo sobre a distribuição de salários médios em 1970", Pesquisa e Planejamento Econômico
- BOTTOMORE, T. "Structure and history", in Blau, P. Approaches to the Study of Social Structure, N. York, Free Press, 1975.
- BOUDON, R. Métodos Quantitativos em Sociologia, Petrópolis, Vozes, 1971.
- BOUDON, R. Mathematical Structures of Social Mobility, San Francisco, Washington, Jossey-Bass Inc. Publishers, 1973.
- BUDD, E.C. Inequality and Poverty, N. York, W. W. Norton & Company, 1967.
- CARDOSO; F. H. "Industrialização, estrutura ocupacional e estratificação social na América Latina", in Cardoso, F.H. Mudanças Sociais na América Latina, S. Paulo, Difusão Européia do Livro, 1969.
- CARDOSO, F.H. e FALETTO, E. Dependência e Desenvolvimento na América Latina, Rio de Janeiro, Zahar, 1970.
- CARVALHO, A.M. e WOOD, C.H. "Crescimento populacional e distribuição da renda familiar: o caso brasileiro", S. Paulo, Estudos Econômicos, IPE-USP, vol 11 nº 3, 1981.

- CEPAL, "La distribucion del ingreso en America Latina", in Boletín Económico de America Latina, XII, 2, 1967.
- CLINE, W.R. Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth - latin american cases, N. York, 1972.
- COSTA, R. Distribuição de Renda Pessoal no Brasil em 1970: uma análise 'cross-section' da distribuição de renda por ocupações, Rio de Janeiro, IBGE, 1977.
- COSTA, R.A. "A pobreza é manipulada", Ensaio de Opinião, Rio de Janeiro, vol.2 nº 6, 1978.
- COSTA, R.A. "Mobilidade social", mimeo.
- COUTINHO, M.C. Distribuição de Renda e Padrões de Consumo no Brasil, dissertação de mestrado, Unicamp, 1979.
- DAVIS, K. e MOORE, W. "Alguns princípios de estratificação", in Lukács et alii, Estrutura de Classes e Estratificação Social, Rio de Janeiro, Zahar, 1966.
- DENSLOW JR., D. e TYLER, W. "Perspectives on poverty and income inequality in Brazil", mimeo, versão revista do trabalho apresentado ao 4º Encontro da Associação Brasileira de Econometria, Águas de S. Pedro, 1982.
- DUNCAN, O.D. "Methodological issues in the analysis of social mobility", in Smelser e Lipset, Social Structure and Mobility in Economic Development, London, Routledge e Kegan Paul, 1966.
- DUNLOP, J. T. "The task of contemporary wage theory", in Dunlop, The Theory of Wage Determination, London, Macmillan, 1957.
- EDWARDS, R.C. "The social relation of production in the firm and labor market structure", in Edwards, Reich e Gordon, Labor Market Segmentation, K. C. Heiath and Company, 1975.
- FERGUSON, C.E. Microeconomic Theory, 3rd. edition, Illinois, Richard D. Irwin Inc.
- FIELDS, G. "Who benefits from economic development? - a reexamination of Brazilian growth in the 1960's", American Economic Review, vol. 67 nº 4, 1977.
- FISHLOW, A. "A distribuição de renda no Brasil", in Tolipan, R. e Tinelli, A. A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento, Rio de Janeiro, Zahar, 1975.
- FURTADO, C. Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1968.
- FURTADO, C. Análise do Modelo Brasileiro, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1972.

- GIBBON, V.H.S. Distribuição de Renda e Mobilidade Social: a experiência brasileira, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1979.
- GORDON, M. Social Class in American Sociology, Mc Graw Hill, 1963.
- GRAZIANO DA SILVA, J.F. "Num mesmo grupo etário há variação da renda", Ensaio de Opinião, Rio de Janeiro, vol. 2 nº 6, 1978.
- HARRINGTON, M. The Other America, Macmillan, 1962.
- HAVIGURST, "Educação, mobilidade social e mudança social em quatro sociedades", in Educação e Ciências Sociais, vol. 2, 1957.
- HODGE, R., SIEGEL, P. e ROSSI, P. "Occupational prestige in the United States - 1925-63", in Heller, C. Structured Social Inequality, N. York, The Macmillan Company, 1969.
- HOFFMANN, R. "Distribuição de renda no Brasil: um adendo e uma correção a um artigo de Morley e Williamson", Estudos Econômicos S. Paulo, IPE_USP, vol. 6 nº 2, 1976.
- HOFFMANN, R. "Novas considerações sobre o cálculo do Índice de Atkinson para a distribuição de renda no Brasil em 1960 e 1970", Estudos Econômicos, S. Paulo, IPE_USP, vol. 8 nº 3, 1978.
- HOFFMANN, R. Estatística para Economistas, S. Paulo, Pioneira, 1980.
- HOFFMANN, R. "Distribuição de renda no Brasil, em 1980, por unidades da federação", Piracicaba, mimeo, 1982.
- HOFFMANN, R. Pobreza no Brasil, Série Pesquisa nº 43, Piracicaba, 1984.
- HUTCHINSON, B. et alii "Mobilidade e Trabalho", Rio de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, 1960.
- JOHNSON, H.G. The Theory of Income Distribution, London, Gray-Mills Publishing Ltd. 1973.
- KOWARICK, L. Capitalismo e Marginalidade na América Latina, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975.
- KRELLE, W. "Introduction: the theory of personal income distribution", in Krelle, W. e Shorrocks, A. Personal Income Distribution, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, Netherlands, North-Holland Publishing Company, 1978.
- KUZNETS, S. "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations (VII - Distribution of income by size)" in Economic Development and Cultural Change, vol. XI nº 2 part II.
- KUZNETS, S. "Economic growth and income inequality", in Kuznets, S., Economic Growth and Structure - selected essays, N. York, W.W. Norton & Company Inc. 1965.

- KUZNETS, S. "Inequalities in the size distribution of income", in Kuznets, S. Economic Growth and Structure - selected essays, N. York, W.W. Norton & Company Inc., 1965.
- LANGONI, C.G. Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil, Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.
- LENSKI, G.E. Power and Privilege. A Theory of Social Stratification, Mc Graw Hill, 1966.
- LESSA, C. O Conceito de Política Econômica: Ciência ou Ideologia? Campinas, tese de doutoramento, 1976.
- LIMA, R. "Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação", Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 10 nº1, 1978.
- LIPSET, S. M. "Social structure and social change", in Blau, P. Approaches to the Study of Social Structure, N. York, Free Press, 1975.
- LYDALL, H. The Structure of Earnings, Clarendon Press, 1978.
- MALAN, P. e WELLS, J. "Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil" in Tolipán, R. e Tinelli, A. A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento, Rio de Janeiro, Zahar, 1975.
- MARGLIN, S. "Origens e funções do parcelamento das tarefas", in Marglin et alii, Divisão Social do Trabalho, Ciência, Tecnologia e Modo de Produção, Porto, Publicações Escorpião, 1974.
- MARSHALL, A. Princípios de Economia, Rio de Janeiro, EPASA, 1946.
- MEDINA ECHEVARRIA, J. "O subemprego nas regiões urbanas", In Medina Echevarria et alii, Subemprego, Problema Estrutural, Petrópolis, Vozes, 1970.
- MERTON, R.K. "Structural analysis in sociology", in Blau, P. Approaches to the Study of Social Structure, N. York, Free Press, 1975.
- MILLER, S. M. "The concept and measurement of mobility", in Coxon e Jones, Social Mobility - selected readings, Great Britain, Penguin, 1975.
- MOORE, W. "Changes in occupational structures", in Smelser e Lipset, Social Structure and Mobility in Economic Development, London, Routledge e Kegan Paul, 1966.
- MORLEY e WILLIAMSON, "Crescimento, política salarial e desigualdade: o Brasil durante a década de 1960", Estudos Econômicos, São Paulo, IPE_USP, vol 5 nº 3, 1975
- MORLEY, S. "Growth and inequality in Brazil", Luso-Brazilian Review, vol. 15 nº 2, 1978
- PASTORE, J. Desigualdade e Mobilidade Social no Brasil, S. Paulo, T.A. Queiroz, 1979.

- PASTORE, ZYLBERSTAJN e PAGOTTO, Mudança Social e Pobreza no Brasil: 1970-1980, S. Paulo, FITE-Pioneira, 1983.
- PINTO, A. "Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente", in Serra, J. América Latina, ensaios de interpretação econômica, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976.
- PIORE, M. "Notes for a theory of labor market segmentation", in Edwards, Reich e Gordon, Labor Market Segmentation, K.C. Heiath and Company, 1975.
- ROGOFF RAMSOY, N. "Changes in rates and forms of mobility", in Smelser e Lipset, Social Structure and Mobility in Economic Development, London, Routledge e Kegan Paul, 1966.
- SABÓIA, J. M. "Simonsen foi infeliz", Ensaio de Opinião, Rio de Janeiro, vol. 2 nº 6 1978.
- SCHULTZ, T. W. "Investment in human capital", American Economic Review, vol. 51, 1961.
- SEN, A. On Economic Inequality, N. York, W.W. Norton & Company, 1973.
- SIMONSEN, M.H. "Desigualdade e mobilidade social", Jornal do Brasil, 14/5/1978.
- SHAFFER, H.G. "A critique of the concept of human capital", in Blaug, M. Economics of Education, Penguin Modern Economic Readings, 1971.
- SMELSER, N. e LIPSET, S. "Social structure, mobility and development" in Smelser e Lipset, Social Structure and Mobility in Economic Development, London, Routledge e Kegan Paul, 1966.
- SOMMERMEYER, H. "A general model of labour income distribution: an outline", in Krelle, W. e Shorrocks, A., Personal Income Distribution. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, Netherlands, North-Holland Publishing Company, 1978.
- SOROKIN, P. "O que é uma classe social", in Lukács et alii, Estrutura de Classes e Estratificação Social, Rio de Janeiro, Zahar, 1966.
- SOROKIN, P. "Social mobility", In Heller, C.S. Structured Social Inequality, N. York, The Macmillan Company, 1969.
- SOUZA, P.R. A Determinação dos Salários e do Emprego em Economias Atrasadas, Campinas, tese de doutoramento, Unicamp, 1980.
- STAVENHAGEN, R. "Estratificação social e estrutura de classes", in Lukács et alii, Estrutura de Classes e Estratificação Social, Rio de Janeiro, Zahar, 1966.

- STONE, K. "The origins of job structure in steel industry" , in Edwards, Reich e Gordon, Labor Market Segmentation, K. C. Heiath and Company, 1975.
- SWAELEN, E.J.A. Desemprego, Salários e Preços: um estudo comparativo de Keynes e do pensamento macroeconômico da década de 70, Rio de Janeiro, BNDES, 1982.
- TAWNEY, R.H. Equality, London, George Allen and Unwin Ltd., 4rd ed. 1952
- VALLE SILVA, N. "Posição social das ocupações", Rio de Janeiro, IBGE, mimeo, 1974.
- WARNER, W.L., MEEKER, M. e EELLS, K. "What social class is in America", in Heller, C.S. Structured Social inequality, N. York, The Macmillan Company, 1969.
- WELLS, J. "A distribuição de renda no Brasil durante a década de 60: uma nota crítica ao artigo de Morley e Williamson", Estudos Econômicos , S. Paulo, IPE-USP, vol. 6 nº 2, 1976.
- WRIGHT, C.L. "Income inequality and economic growth: examinig the evidence", The Journal of Development Areas, vol 13, nº 1, 1978.
- WRIGHT, E.O. e PERRONE, L. "Marxist class categories and income inequality", in American Sociological Review, 42, 1977.