

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

*Este manuscrito  
compõe-se do  
original da tese  
debruçada pelo aluno  
J. Carlos Pereira Feliciano  
em defesa de sua tese  
de doutorado em Economia  
sob a orientação do Prof.  
Dr. Luciano Galvão Coutinho*

*L. P. L. S.*

Distribuição de Renda e Mobilidade Social no Brasil:

A Ordem e o Progresso Desiguais

J. Carlos Pereira, Feliciano

Tese de Doutorado apresentada ao  
Instituto de Economia da Universidade  
Estadual de Campinas sob a orientação do  
Prof. Dr. Luciano Galvão Coutinho

Campinas, março de 1992.

P362d  
16725/BC

UNICAMP  
BIBLIOTECA CENTRAL

"...é manifestamente contra a lei da natureza, seja qual for a maneira que se a defina, uma criança governar um velho, um imbecil impor-se a um homem sábio, e umas poucas pessoas fartarem-se de superfluos enquanto a multidão esfomeada falta o essencial" (Rousseau, Discurso sobre a Origem e os Fundamentos da Desigualdade entre os Homens)

"Cada avanço da civilização é, ao mesmo tempo, um avanço da desigualdade. Todas as instituições que a civilização oferece à sociedade conduzem ao oposto de seu objetivo primitivo" (Engels, Anti-Düring)

P362d  
f. 167.25/106

Distribuição da Renda e Mobilidade Social no Brasil:  
A Ordem e o Progresso Desiguais

Introdução	p. 01
Cap. I: Teorias da Distribuição da Renda	p. 11
1. Apresentação das Idéias Económicas	p. 16
1.1 Adam Smith	p. 16
1.2 David Ricardo	p. 24
1.3 Karl Marx	p. 32
1.4 Alfred Marshall	p. 42
1.5 John M. Keynes	p. 47
1.6 Michal Kalecki	p. 55
1.7 Piero Sraffa	p. 62
1.8 Desenvolvimentistas	p. 68
1.8.1 Capital Humano	p. 72
1.9 Estruturalistas	p. 74
1.10 Regulacionistas	p. 77
2. Observações sobre as Idéias Económicas	p. 84
3. Categorias Operacionais e Hipóteses de Trabalho	p. 96
Cap. II: A Situação da Renda no Brasil	p. 100
1. Os Anos Sessenta	p. 103
2. Os Anos Setenta	p. 131
2.1 A Questão da Mobilidade Social	p. 133
2.2 A Questão da Renda	p. 142
3. Os Anos Oitenta	p. 149
4. Observações sobre as Interpretações da Desigualdade	p. 157
5. Interpretações da Desigualdade e Hipóteses de Trabalho	p. 169
Cap. III: Desigualdade de Renda e Mobilidade Social	p. 175
1. Estimativas da Desigualdade de Renda: Metodologias Convencionais	p. 178
1.1 Razão de Concentração de Gini	p. 178
1.2 Índice de Theil	p. 186
1.3 Variância dos Logaritmos	p. 192
2. Estimativas da Mobilidade Social: Metodologias Convencionais	p. 194
2.1 Matriz de Transição	p. 195
2.2 Medidas de Mobilidade	p. 199
2.3 Índices de Associação	p. 200
3. Desigualdade e Mobilidade: Metodologia Alternativa	p. 203
3.1 O Caso Geral	p. 205
3.2 O Caso Específico: A Distribuição de Renda	p. 211
3.3 Desigualdade de Renda, Mobilidade Social e Hipóteses de Trabalho	p. 216

Cap. IV: Desigualdade de Renda e Mobilidade Social no Brasil	p. 229
1. Informações Estatísticas	p. 231
1.1 Informações Censitárias	p. 231
1.2 Informações das PNADs	p. 235
1.3 Informações da Lei de 2/3 e da RAIS	p. 236
2. A Rota da Desigualdade	p. 237
3. A Radiografia da Desigualdade	p. 254
4. Ordem, Progresso e Hipóteses de Trabalho	p. 283
Cap. V: Desenvolvimento, Inflação e Desigualdade: Observações Finais	p. 288
Referências Bibliográficas	p. 324
Anexo	p. 343

## INTRODUÇÃO

Desde tempos remotos que a repartição dos frutos do trabalho entre os homens é um fenômeno polêmico e controverso. Envolve inúmeras questões que tem a ver, entre outras, com as concepções do funcionamento do processo econômico, as maneiras concretas de realização das atividades produtivas levadas a termo na sociedade, o contrato social de trabalho entre os homens e a participação do Estado nos negócios. A lista não se esgota porque cada explicação traz consigo um ponto de vista baseado ou na teoria que a justifica, ou na interpretação do pesquisador.

O próprio acontecimento bíblico da multiplicação dos pães entre milhares de peregrinos serve de ilustração para a questão da distribuição, uma vez que traz consigo o problema de sua interpretação entre os estudiosos: se foi realmente um milagre, se foi uma licença poética ou linguagem figurada dos escribas, ou se foi uma prova objetiva de fenômeno psicossocial. Ou quiçá uma combinação dos três. Este exemplo serve para indicar que pisar no terreno da desigualdade de rendas significa caminhar em areia movediça. Principalmente porque a objetividade do fenômeno não corresponde uma causalidade inequívoca dos elementos constitutivos.

A principal razão está no fato que a repartição de rendas entre os indivíduos (pessoal) ou fatores de produção (funcional) expressa o processo econômico no qual vão se estabelecendo as

relações sociais de produção. Não há nada que garanta a priori o rumo que as coisas vão tomar. Se o processo é mais democrático, onde os agentes econômicos se manifestam e negociam em condições sociais e políticas mais favoráveis, então a igualdade econômica é mais acentuada. Caso contrário, instaura-se o desnivelamento progressivo das forças sociais, o qual acaba por induzir um perfil distributivo desigual.

A raiz desse processo é a obtenção do excedente produtivo, que gera poder de compra adicional a quem dele se apropria. A utilização desse poder de compra em consumo ou investimento não só dá o contorno final à produção, como também diferencia os agentes econômicos, por exemplo à la Kalecki, entre os que gastam o que ganham e os que ganham o que gastam.

O fenômeno da repartição da renda, portanto, envolve o estilo de desenvolvimento, ou como se dão as relações sociais de produção, o tamanho e a forma do excedente e, em consequência, a caracterização dos agentes econômicos que acumulam trabalho e mobilizam o capital (Peliano, 1990). Essas instâncias são interdependentes e interativas, uma vez que a cada volta do processo econômico, elas se redefinem e estabelecem novas formas de manifestação de si mesmas. Em outras palavras, elas produzem e se reproduzem de acordo com o regime de acumulação vigente.

O estudo da desigualdade de renda pode então ser feito desde muitas perspectivas, pois o fenômeno é captado sob várias

éticas. O capítulo I mostra algumas correntes teóricas representativas, tanto por autores, quanto por grupos. A resenha feita procura destacar os principais pontos do pensamento econômico que tenham a ver com a descrição e explicação da geração e repartição do excedente. A idéia foi a de montar um quadro significativo do conjunto dessas escolas.

Dessa revisão teórica desponta um aspecto relevante para o estudo da desigualdade de renda que é a mobilidade social. Ao exprimir o movimento (ascendente ou descendente) dos indivíduos ou grupos na escala social a categoria se apresenta como um elemento importante na localização dos agentes econômicos na hierarquia de renda. Enquanto a renda influencia, e até mesmo determina, o reconhecimento social de uma ocupação ou atividade de trabalho, a mobilidade social, por sua vez, elege as ocupações ou atividades de trabalho que serão mais ou menos remuneradas no desenvolvimento do processo econômico.

A estreita vinculação entre distribuição de renda e mobilidade social foi destaque em alguns dos trabalhos resenhados no capítulo II, bem como outros aspectos relevantes para o entendimento da evolução da desigualdade de renda no Brasil nos últimos trinta anos. Fica claro que o processo de desenvolvimento nesse período foi progressivamente perverso com relação à apropriação do excedente, principalmente entre os indivíduos. Estejam eles referenciados por setores, posições na ocupação, sexo e domicílio, resulta um quadro social crítico, onde o limite do tolerável vai aos poucos sendo atingido para a maioria da

população que detém quase nada da renda gerada.

O toque excludente da sociedade brasileira é flagrante tanto em termos da desigualdade de renda, quanto em termos da mobilidade social. Enquanto as rendas se distanciam entre si dos mais pobres aos mais ricos, as chances de ascensão social se reduzem mais e mais a poucos privilegiados. São dois os tipos de movimento, portanto, que se condicionam mutuamente: a hierarquia de rendas que se afunila e a mobilidade social que se torna seletiva.

A imagem, ao se visualizar a distribuição de rendas do País, é a de duas séries estatísticas de progressões invertidas, como se fossem dois triângulos vistos em duas dimensões. Os níveis de renda que se diferenciam do mais baixo ao mais alto e os indivíduos que se concentram mais e mais na base e menos e menos no topo dessa hierarquia de rendas.

Os métodos mais conhecidos de medição da desigualdade de rendas e da mobilidade social são revistos no capítulo III. Ao mesmo tempo apresenta-se uma metodologia alternativa que é uma tentativa de avaliar a evolução conjunta desses dois tipos de fenômenos. Tomando os cuidados necessários para a preparação estatística das informações é possível detectar os movimentos que acontecem na distribuição de um período a outro no tempo. Se o comportamento da desigualdade se deveu mais à variação da hierarquia de rendas ou a concentração dos indivíduos ao longo



dessa hierarquia. Se houve mais ou menos desigualdade com mais ou menos mobilidade das rendas dos indivíduos entre as faixas de rendimentos ou, em interpretação livre, "mobilidade social".

Adicionalmente a metodologia permite que se avalie esse confronto de categorias em comparação com a evolução da renda per-capita. Assim, pode-se estabelecer a relação entre crescimento e recessão com as variações na desigualdade e na "mobilidade". De fato, obtêm-se elementos adicionais para o estudo da desigualdade de rendas que podem ser úteis para a análise da dinâmica econômica.

A aplicação prática dessa metodologia aliada à avaliação clássica da desigualdade de rendas sobre as informações disponíveis para o Brasil é realizada no capítulo IV. O cuidado aí foi o de compatibilizar os grupos de informações de várias fontes a partir do mesmo critério de apresentação estatística. O que se fez foi não misturar informações de outras fontes, nem lançar mão de metodologias estatísticas distintas para analisar o mesmo tipo de fenômeno. Evitou-se com esse procedimento viesar o sentido da variação das estatísticas pelo uso de metodologias e fontes diferentes (como foi comum acontecer nos estudos revisados), o que muitas vezes compromete a precisão da análise. Adicionalmente esse procedimento facilitou a utilização da metodologia alternativa, a qual requer ajustes específicos nas informações para que se tenha um adequado aproveitamento.

Os resultados encontrados não diferem da maioria dos

estudos revisados no capítulo II. Apontam uma evolução crescente e progressiva da desigualdade de rendas, ao mesmo tempo em que indicam igualmente uma concentração crescente e progressiva de indivíduos nas faixas mais baixas de renda a despeito da diferenciação das respectivas rendas relativas. Isto quer dizer que o padrão apresentado pelo desigual perfil distributivo de renda no Brasil nos últimos trinta anos tem sido marcado mais pelo movimento dos indivíduos pelas faixas de renda do que pelo movimento da própria hierarquia de rendas.

A imagem que se pode fazer desse quadro regressivo é a de uma economia que diferencia gradativamente os indivíduos pelas rendas que ganham de seus trabalhos, embora a característica mais evidente do processo não seja tanto pelo movimento dos diferenciais das rendas relativas em si, mas pelo movimento da concentração mais que proporcional de indivíduos na base da distribuição. Isto significa que a economia cresce e as rendas relativas se distanciam entre si provocando um afunilamento nas chances de ascensão social (ocupacional): poucos os que conseguem se elevar ao topo e muitos os que permanecem ou mesmo descendem na escala distributiva.

A novidade apresentada nesse capítulo, além da aplicação da metodologia alternativa de avaliação da desigualdade de rendas, foi a utilização de estimativas para as informações censais de posição na ocupação. Os resultados encontrados foram compatíveis com informações diretas e indiretas de outras fontes, o que os

credenciais para o acompanhamento da evolução pelo menos da tendência regressiva. De fato, as informações utilizadas permitem a obtenção de um quadro bastante representativo da realidade econômica brasileira no que se refere às formas clássicas de propriedade dos meios de produção ou de trabalho: trabalhadores por conta própria (autônomos), empregados e empregadores.

Finalmente o capítulo V apresenta conclusões e observações finais. Em particular são recuperadas três questões importantes que permearam a análise efetuada nos capítulos anteriores. À luz dos resultados encontrados são tecidas considerações sobre as relações de desenvolvimento, da inflação e da educação com a desigualdade de rendas e a mobilidade social.

Em maior ou menor grau aquelas três questões são reiteradamente lembradas nas análises sobre a desigualdade de rendas e mobilidade social. No caso brasileiro todas elas assumem papel de destaque, seja por falta, seja por excesso. Afinal em uma economia "emergente, dependente, periférica e terceiro-mundista" existe uma relação caótica entre a desigualdade de rendas e a mobilidade social de um lado e o processo de expansão econômica, o comportamento dos preços no tempo e a qualificação da mão-de-obra de outro lado. As observações apresentadas no capítulo V se dirigem a iluminar um pouco mais essa "caixa-preta".

O trabalho que aqui se apresenta pretende colaborar para a atualização da análise e das informações sobre a desigualdade de

rendas na economia brasileira, pelo menos no sentido de revisar as contribuições já efetuadas por outros autores nos últimos trinta anos. Adicionalmente alertar que os estudos sobre desigualdade de rendas ficam prejudicados se não são levadas em conta as informações sobre mobilidade social se se quer ter uma visão de conjunto sobre o funcionamento do mercado de trabalho. Cabe aos especialistas em estatística e matemática desenvolver alternativas metodológicas que possam aperfeiçoar o estudo integrado dos dois fenômenos.

Desde o ponto de vista que se procura defender nesse trabalho há que se compatibilizar os estudos de desigualdade de rendas com os de mobilidade social. Casos existem em que surgem problemas de interpretação. Por exemplo. Não basta afirmar que ocorreu mobilidade social e desigualdade de rendas em determinado período. Elas sempre existirão em maior ou menor grau. O que importa, de fato, é saber quanto de ambas foi registrado e, se possível, aí nossa proposta, qual a relação entre as variações respectivas. Dessa forma ter-se-á condições de avaliar quantos subiram ou desceram na escala social e quanto de renda foi transferido de uns para outros no processo. Evita-se, assim, a falácia muitas vezes utilizada de argumentar que no Brasil a desigualdade de rendas progressiva tem sido enfrentada com a ascensão dos indivíduos na escala social.

A ligação entre desigualdade de rendas e mobilidade social pode vir a significar um campo de estudo interessante para a

análise econômica. A proposta desse trabalho é tentativa no sentido de fornecer um instrumento preliminar para esse tipo de estudo. Caso se conceba metodologia mais aprimorada será possível se pensar em uma espécie de matriz desigualdade x mobilidade, tal qual a de insumo-produto de Leontieff. Ali, então, poder-se-á ter um quadro completo dos movimentos de rendas e de pessoas (ocupações) que ocorrem no mercado de trabalho. Ações e programas de governo poderão vir a ser melhor e mais sistematicamente realizados para alterar os pontos de estrangulamento.

A realização desse trabalho só foi possível pela bolsa de estudos concedida pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), bem como pela suspensão de minhas atividades profissionais por tempo determinado no extinto CPCT (Centro de Estudos em Política Científica e Tecnológica). Agradeço a ambas as entidades essa oportunidade.

Algumas pessoas de uma forma ou de outra colaboraram para a realização desse trabalho. Sebastião Camargo em especial participou dos exercícios estatísticos que redundaram nos ajustamentos de funções e estimativas de indicadores. Rodolfo Hoffmann comentou generosamente versões iniciais dos capítulos III e IV. Luciano Coutinho, meu orientador, teve a paciência de ler os rascunhos, a sensibilidade de indicar as imperfeições e o conhecimento para apontar alternativas analíticas. Carlos Roberto Collares, Eliane Porto e Cláudia Reis ajudaram na preparação e computação das informações estatísticas.

Minha mulher Heliana me deu o tempo necessário para os muitos dias e noites de estudo. Estivemos longe no espaço, mas perto no coração. Esse trabalho se deve muito à minha filha Luísa, pois foi um dos seus choros madrugadores, logo após seu nascimento, que me possibilitou despertar para a idéia aqui desenvolvida.

Se esse trabalho tiver a possibilidade de se constituir em mais uma denúncia sobre a relação perversa entre desenvolvimento e equidade social existente no Brasil terá por certo atingido seu objetivo.

## CAPÍTULO I: TEORIAS SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DA RENDA

Tratar da questão da distribuição da renda envolve uma série de considerações que vão desde a simples comparação de quanto cada indivíduo, grupo ou classe detém do total da produção gerada em determinado período de certa região ou país, mas não se esgotam na compreensão do que representa a luta de classes em qualquer sociedade, quando trabalhadores e empresários, trabalho e capital, se posicionam e estabelecem as relações de produção.

A distribuição da renda pode ser vista desde o fim do processo produtivo, no momento em que aos indivíduos, grupos ou classes são atribuídas suas respectivas parcelas do produto social. Nesse caso ela é nada menos do que a forma contábil das diversas maneiras pelas quais tomaram as relações de trabalho na divisão do valor agregado na produção.

Ela igualmente pode ser vista desde o começo do processo produtivo no momento em que os indivíduos, grupos ou classes estabelecem os parâmetros e critérios sob os quais as relações de trabalho vão ser desenvolvidas na sociedade. Nesse caso a distribuição da renda passa a ser o determinante da forma que vai assumir a produção social, pois ela condiciona a maneira pela qual essa produção vai ser comandada por aqueles agentes econômicos ou por eles apropriada.

Desde essas duas perspectivas gerais, portanto, pode a distribuição da renda ser vista: se resultado do processo de produção - atuando como um mero fenômeno econômico passivo-, ou se causa do processo - atuando como fenômeno econômico ativo. No primeiro caso a questão é geralmente tratada nas abordagens econômicas como um dado da análise - variável que, no período em consideração, se supõe inerte ou de influência desprezível. No segundo caso a questão é incorporada na análise como uma variável endôgena de comportamento dinâmico - sua influência é manifestada nas demais variáveis do modelo analítico.

Entre essas duas visões, portanto, encontram-se as conhecidas teorias da distribuição da renda. Mais além de significarem formas específicas de entendimento do fenômeno econômico, elas refletem posições ideológicas concretas (Dobb, 1975). Se a distribuição da renda é considerada variável exôgena, então o problema das diferenças sociais, ou da desigualdade de rendas e oportunidades, é colocado fora do campo de ação da esfera econômica. Nesse caso, não cabe ao sistema econômico a causa da situação de renda na sociedade. Quando a distribuição da renda é, no entanto, considerada variável endôgena, as diferenças sociais passam a ser então entendidas dentro do campo de ação da esfera econômica. Nesse caso, o sistema econômico é a causa fundamental da situação de renda na sociedade.

As diferenças sociais são, no primeiro caso, atribuídas aos desequilíbrios (temporários) de funcionamento do processo de



interação social entre as instituições e os indivíduos, grupos ou classes na satisfação de necessidades e avaliação de capacidades. Já no segundo caso, elas são atribuídas ao próprio desenvolvimento do processo social de produção, o qual determina as parcelas respectivas que cada agente econômico vai se apropriar do valor agregado.

Enquanto no primeiro caso as esferas da produção e da distribuição são vistas de forma separada no funcionamento da economia, no segundo caso as duas esferas são vistas de forma complementar - na realidade uma pressupõe a outra, como a manifestação de uma levasse necessariamente à manifestação da outra.

Resulta dessas visões, portanto, o calcanhar de Aquiles das teorias econômicas no que diz respeito à distribuição da renda. A visão que trata de forma passiva essa questão, ao admitir que as diferenças sociais resultam das imperfeições que aparecem no desempenho das instituições ou de seus usuários no cotidiano da sociedade, pressupõe que as reformas sociais terão que aprimorar o funcionamento institucional e a "qualidade" dos indivíduos, grupos e classes - preferencialmente através de esforços em educação (geral e profissional).

Ao admitir que as diferenças sociais resultam das imperfeições provocadas pelo processo social de produção e se manifestam pelo comportamento no tempo das parcelas dos salários e dos lucros na renda total, a visão que trata de forma ativa a

distribuição da renda mostra que as relações de produção acabam por favorecer mais uma das parcelas em detrimento da outra. Nesse caso, as reformas sociais terão necessariamente que começar por intervenções no sistema econômico, objetivando torná-lo mais adequado aos detentores da parcela de renda menos favorecida.

Essas duas formas de ver a questão da distribuição da renda têm seus pontos vulneráveis, portanto, exatamente nos seus próprios termos analíticos. Ao retirar do sistema econômico e colocar nas instituições e pessoas os fatores determinantes das diferenças sociais, a forma passiva absolve a vida econômica das distorções e discriminações provocadas pelas relações de produção estabelecidas e incrimina as instituições e agentes dessas relações. Esse procedimento analítico perde de vista o fato, proposital ou ingenuamente, segundo o qual instituições e pessoas, ao estabelecerem relações de produção, passam a ser por elas reguladas através de um processo progressivo e recorrente. Daí não se poder separar as ações de uma instância ou de outra, pois elas resultam da própria dinâmica econômica que as mantém.

JÁ a forma ativa, ao privilegiar o papel desempenhado pelo sistema econômico na determinação das diferenças sociais, tende a exagerar a influência das relações de produção, colocando os agentes (instituições e pessoas) como mero observadores da dinâmica econômica, cujas ações em nada ou muito pouco afetam a ordem econômica estabelecida.

Essa caracterização das visões da distribuição da renda não é o único corte metodológico possível que pode ser feito para o entendimento da questão. Parece ser o mais apropriado no entanto e por isso foi o escolhido. A incidência do corte sobre as esferas da produção e distribuição vai permitir não só relacionar a distribuição da renda com o sistema econômico, daí distinguindo os mecanismos e formas de sua determinação, como também procurar destacar os papéis desempenhados pelos agentes econômicos nesse circuito (produção/distribuição) produtivo.

Esse capítulo, portanto, vai cobrir as teorias sobre a distribuição da renda encontradas em alguns economistas escolhidos entre muitos que estudaram a questão. A seção seguinte procura dar conta de resenhar essas teorias segundo seus autores, enquanto a seção posterior destaca os aspectos mais marcantes e tece comentários sobre as respectivas visões econômicas subjacentes.

A escolha dos economistas seguiu o critério de selecionar aqueles que tivessem apresentado visão econômica de relevo em sua época e continuassem a ter influência, ou a ser lembrados, nos estudos de hoje. A seleção prosseguiu ao se identificar os que mais se destacaram em suas escolas de pensamento ou corpo de idéias (ideologia). A lista final apresenta os nomes seguintes: Smith, Ricardo, Marx, Marshall, Keynes, Kalecki, e Sraffa. Como a economia contemporânea pouco acrescentou à tradicional aos desenvolvimentos da teoria da distribuição, menções serão feitas a alguns grupos de economistas que tiveram contribuições

específicas em seus respectivos corpos de idéias.

O caminho metodológico adotado a seguir foi o de resgatar as idéias centrais sobre a distribuição da renda encontradas nos textos básicos dos economistas, grupos ou escolas e nos textos de outros que os analisaram dentro do âmbito da teoria econômica. Nesse sentido, a análise privilegia as relações consideradas fundamentais entre a distribuição da renda e as demais variáveis econômicas, isto é, são destacadas somente as variáveis que, segundo nosso ponto de vista, têm efeitos significativos na conformação da distribuição da renda e vice-versa.

## 1. Apresentação das Idéias Econômicas

### 1.1 ADAM SMITH

As idéias econômicas de Smith seguiram a orientação do princípio da liberdade natural, o qual, baseado em observações de evidências empíricas, pressupõe que a livre interação dos indivíduos não produz o caos, mas um modelo metódico que está logicamente determinado, podendo ser apreendido racionalmente (Dobb, 1975).

Por esse princípio existe uma "ordem natural", a qual permite a cada homem, de acordo com os preceitos da justiça social, buscar o lucro nas transações econômicas, segundo os critérios que melhor lhes convenha. Esses serão, por sua vez,

validados pela livre competição no mercado, onde capital e trabalho se encontram para estabelecerem as relações produtivas adequadas ao funcionamento dessa economia natural.

Esse tipo de economia seria orientado por um processo autorregulador da vida econômica, o qual colocaria em movimento as forças de mercado para o estabelecimento dos valores naturais engendrados pelas relações produtivas. Esses valores seriam, então, os responsáveis pelo equilíbrio da oferta e demanda dos fatores de produção.

Os preceitos da ordem natural representam para Smith a base da autonomia das relações econômicas, que é o verdadeiro fundamento da sociedade civil e princípio da própria existência do Estado - para que possa existir garantia de condições ao exercício ordenado da produção, troca e consumo (Napoleoni, 1978).

A competição entre os agentes econômicos, portanto, é o meio pelo qual o mercado regulariza as relações entre produção, troca e consumo. O importante nesse processo é a busca incessante do preço natural das mercadorias, que vem a ser aproximadamente o preço central, ou de equilíbrio, em torno do qual são estabelecidos os demais preços.

O preço natural de uma mercadoria é constituído pela soma das taxas naturais de salário, lucro e renda (da terra) - taxas ordinárias ou médias que refletem os custos de produção. Assim,

ao ser determinado pelo mercado, o preço natural legítimo ao mesmo tempo os preços dos fatores que entraram na produção da mercadoria trocada. Isso implica dizer que a generalização da competição, através da qual o preço natural de qualquer mercadoria é estabelecido, se torna, para Smith, no mecanismo pelo qual se dissemina a tendência de levar igualmente ao equilíbrio todos os demais preços dos fatores e mercadorias por meio de um processo recorrente e auto-regulado.

Antes de chegarem ao mercado, porém, as mercadorias necessitam ser produzidas para poderem assumir seus valores, razão pela qual são combinados os fatores básicos de produção: terra, capital e trabalho. Esse é, para Smith, a fonte e a medida de todo o valor, pois além de estar presente na constituição de toda a mercadoria, a divisão do trabalho lhe confere a característica peculiar de ser trabalho social.

A divisão do trabalho faz com que a riqueza que cada um possui seja derivada das riquezas dos demais, ou em termos mais precisos, o produto do trabalho de cada um se torna dependente do trabalho dos demais. A riqueza não se constitui mais no produto do próprio trabalho, mas na quantidade de trabalho alheio que o produto requer. Logo, todo trabalho é trabalho para outro, é trabalho social (Belluzzo, 1980).

O trabalho se torna, portanto, produtivo na medida em que se fixa, se materializa, nas matérias-primas ou nas mercadorias,

as quais são utilizadas na produção de outras matérias-primas ou mercadorias.

As categorias trabalho, divisão do trabalho e salário constituem-se de fato nos elementos centrais da teoria do valor de Smith. E ela reflete, antes de tudo, a visão econômica de um período de transição, bem próximo ao advento da revolução industrial, no qual predominava a manufatura (mercadores e produtores diretos de artesanatos), a exploração agrícola e a regulamentação mercantil protecionista dos negócios em geral.

O trabalho é, portanto, origem do valor por ser trabalho social, trabalho para outro, e medida do valor por ser trabalho passado, trabalho incorporado em um objeto. A divisão do trabalho, por sua vez, efetiva a dependência geral dos trabalhos e, em consequência, dos produtos dos trabalhos, as mercadorias que são levadas para a troca no mercado. Na realidade a divisão do trabalho transforma os trabalhadores em produtores independentes - possuidores e vendedores de mercadorias -, os quais passam então a trocar suas mercadorias na proporção do tempo de trabalho gasto em sua produção.

Como decorrência da origem e da medida do valor, dimensões conferidas pela categoria trabalho, o salário corresponde, então, ao tempo de trabalho gasto na produção das mercadorias. Nesses termos, o valor do trabalho se iguala ao valor do produto do trabalho.

Mas se o valor do trabalho se iguala ao valor do produto do trabalho, o que equivale a dizer que o salário deve se igualar ao preço da mercadoria, onde estão o lucro e a renda? Smith considera o lucro e a renda deduções do valor do produto do trabalho. E assim são porque o trabalho é a origem e a medida de todos os demais valores.

Se o lucro e a renda, porém, são deduções do valor do produto do trabalho e se esse se iguala ao valor do trabalho, portanto do salário, logo o lucro e a renda são deduções do salário. De fato, ao incorrer nessa armadilha, Smith apresenta duas dimensões de sua própria teoria do valor: o produto do trabalho como expressão do princípio do direito natural e como expressão de uma "incipiente teoria da exploração" (Dobb, 1975).

Se, de um lado, as mercadorias são trocadas por seus valores, expressos na quantidade de trabalho nelas incorporado, de outro lado esses mesmos valores podem se alterar no mercado e as trocas terminarem muitas vezes com quantidades maiores ou menores de mercadorias. Porque, então, se alteram os valores das mercadorias? Smith não se dá conta que essas alterações se devem às deduções para o lucro e a renda e aos efeitos sobre os salários.

Essas duas posições opostas constituem a base da crítica de Ricardo a Smith, segundo a qual esse confunde o preço do trabalho (salário) com a quantidade de trabalho necessária para a produção



de uma mercadoria. Trata-se do conflito das duas dimensões de uma teoria do valor: trabalho comandado e trabalho incorporado.

Esse conflito é fruto da ruptura da identidade entre o valor do trabalho e o valor do produto do trabalho. As deduções do salário para o lucro e a renda fazem o valor do trabalho se diferenciar do valor do produto do trabalho. Nesse caso o trabalho e o seu valor passam a ser fixados ou comandados pelo capital - já que a renda não passa de um preço de monopólio.

Estreitamente vinculadas às duas dimensões da teoria do valor estão as duas concepções de capital apresentadas por Smith. A social que vê o capital como um fator de produção e, portanto, como um componente do custo de produção, e a privada que vê o capital como uma dedução do valor do trabalho.

Assim, de acordo com a dimensão da teoria do valor pelo trabalho comandado a concepção de capital é a privada, pois que sua taxa é deduzida do valor do trabalho, ou o salário; de acordo com a dimensão do valor pelo trabalho incorporado a concepção de capital é a social, porque sua taxa se soma às taxas de salário e da renda para formarem o custo social de produção.

Smith não se dá conta que, ao admitir a existência de duas classes na sociedade - uma possuidora das condições de trabalho e a outra da força de trabalho -, a natureza e a origem do lucro já estão dadas. Sua dimensão teórica do valor pelo trabalho incorporado só faz sentido em uma sociedade de produtores

Independentes, enquanto possuidores e vendedores de mercadorias, mas não numa sociedade em que o predomínio da manufatura já indica a conformação de pequenos capitais individuais.

Da dimensão de sua teoria do valor pelo trabalho comandado Smith acaba por admitir, contrariamente ao que afirmava pela dimensão do trabalho incorporado, que o salário, o lucro e a renda são as fontes originais do valor. Aqui ele claramente confunde a origem com a distribuição do valor.

Tanto a dimensão de sua teoria do valor pelo trabalho incorporado, quanto a dimensão pelo trabalho comandado, portanto, levam Smith a concluir equivocadamente que o capital e a terra são também produtivos, tais quais o trabalho, como se ambos adicionassem valor à mercadoria.

A teoria do valor-trabalho de Smith acaba por se reduzir a "uma ingênua e inaceitável teoria do custo de produção" (Belluzzo, 1980). E o pior é que fica sem uma teoria para os salários, lucros e juros, pois afirmar que o preço normal de uma mercadoria é o preço que paga os custos de produção é o mesmo que justificar um preço por outro.

Tudo o mais sobre o processo de expansão da economia no tempo se reduz às variações da oferta e procura por capital e trabalho. Os salários dependem basicamente da demanda por trabalho, a qual é função da expansão do capital. A demanda por

trabalho aumenta com o aumento da renda total e do capital, enquanto o aumento dos salários não depende do nível da renda total, mas do seu incremento. Logo os salários são melhores nas regiões mais prósperas e não nas regiões mais ricas.

Os lucros tendem a se reduzir com o incremento do capital que eleva os salários, o que pode ocasionar eventualmente uma queda nos preços de algumas mercadorias. Com isso Smith pressupõe claramente uma queda da taxa de lucro no processo de expansão econômica. Ocorre, entretanto, um equilíbrio entre demanda por trabalho e capital no tempo, o que, por seu turno, provoca igualmente uma certa uniformidade na relação entre as taxas de salário e lucro. Nas palavras de Smith:

"The proportion between the different rates both of wages and profit in the different employments of labour and stock, seems not to be much affected,..., by the riches or poverty, the advancing, stationary, or declining state of the society. Such revolutions in the public welfare, though they affect the general rates both of wages and profit, must in the end affect them equally in all different employments" (Smith, 1979, p. 247).

Como a renda é um preço de monopólio ela não tem relação com os gastos realizados na terra por seu proprietário e tampouco com a procura pela terra, mas sim com o que o agricultor tem condições de pagar.

Se a teoria do valor de Smith é ambígua, sua teoria da

distribuição assume proporções limitadas, pois que a apropriação do valor entre as classes sociais é governada pela oferta e procura, segundo proposições gerais de comportamento dos agregados econômicos. A determinação dos valores relativos (salários, lucros e rendas), portanto, permanece sem solução, o mesmo acontecendo com a determinação do excedente ou produto líquido (deduções do produto do trabalho).

## 1.2 DAVID RICARDO

A economia era, para Ricardo, a ciência da distribuição do produto social entre as classes, (Ricardo, 1982), ao contrário de Smith para quem a economia deveria ser vista como a ciência da riqueza das nações, no sentido de que elas procurassem obter o máximo rendimento das transações com o exterior no processo de desenvolvimento (Smith, 1979).

Ao contrário de Smith, Ricardo consegue arquitetar uma teoria integrada do valor, do lucro e da renda. Já dentro da perspectiva da economia capitalista, cerca de 40 anos após a Revolução Industrial, sua obra de referência distingue com precisão três classes sociais: trabalhadores, proprietários de capital e proprietários de terra.

A economia ainda de base predominantemente agrícola tem no produto da terra sua principal fonte de riqueza e, portanto, de distribuição. Cada uma das três partes do produto social mantém

uma relação direta com os recursos apropriados pela classe social correspondente. A parte dos salários se relaciona com o trabalho dispendido, o que fornece a taxa de salário; a parte dos lucros com o capital investido, originando a taxa de lucro, e a parte das rendas com a quantidade de terra utilizada na produção, proporcionando a taxa de renda (fundiária).

Para a compreensão dos movimentos das forças econômicas o importante na visão de Ricardo era a determinação do valor e da taxa de lucro, principalmente nas relações com a taxa de salário. Sua análise da taxa de lucro na economia está estreitamente articulada com o comportamento da renda fundiária, enquanto sua teoria do valor segue os passos de Smith, todavia ampliando suas idéias com maior rigor e precisão analítica.

Antes de mais nada, o preço natural do trabalho para Ricardo era igual ao valor do salário de subsistência, enquanto o preço de mercado do trabalho se referia ao valor do salário que era estabelecido via oferta e procura. As flutuações do preço de mercado em torno do preço natural do trabalho refletia as condições da livre concorrência.

Se a taxa de salário no mercado estava acima do preço natural, os trabalhadores passavam a ter melhores condições de vida, podendo, portanto, manter uma família maior. Esse aumento da oferta de trabalho, por sua vez, comprimia os salários a tal ponto que a taxa de salário voltava a se igualar ao preço natural. O mesmo raciocínio é logicamente feito ao inverso para o

caso em que houvesse uma queda na oferta de trabalho. Esse é um resumo da visão malthusiana de Ricardo sobre as relações entre o tamanho da população e os meios de subsistência.

Quanto à taxa de lucro, a idéia básica de sua análise é a de que a taxa de lucro na economia depende da taxa de lucro agrícola, a qual, por seu turno, depende na renda fundiária. Como a concorrência no mercado tende a igualar todas as taxas de lucro, a tendência à queda da taxa de lucro agrícola é transmitida à taxa de lucro na economia, afetando-a para baixo também.

A tendência à queda da taxa de lucro agrícola ocorre porque, com a expansão da produção, há a necessidade de ampliação da quantidade de grãos ou de recursos (salários) que deve ser antecipada pelo proprietário de capital para a subsistência dos trabalhadores. Como a produtividade do trabalho na agricultura está atrelada à lei dos rendimentos decrescentes, na passagem das terras mais férteis para as menos férteis, a quantidade de grãos ou de recursos necessária para cobrir as taxas de lucro e de renda tende a se reduzir com o tempo.

Essa tendência declinante das taxas de lucro e da renda pode ser observada com maiores detalhes. Com terras férteis e abundantes, todo o lucro obtido na agricultura fica com o proprietário da terra, sem que haja renda a ser deduzida da produção total. Nesse caso, os salários podem ser reduzidos caso

a população aumenta mais que o incremento do capital aplicado ou vice-versa.

O aumento da população e do capital, após a utilização das terras mais férteis, requer igualmente o aumento da produção de grãos para cobrir as exigências de alimentos (salários de subsistência) e de reposição e aquisição de máquinas. Esse aumento adicional de grãos para cobrir os meios de subsistência e de produção acaba por exigir a incorporação de terras menos férteis e mais distantes para dar conta da produção adicional.

A taxa de lucro na economia (taxa geral de lucro) passa a ser determinada então pelas terras menos férteis. Uma parcela do lucro nas terras mais férteis é paga agora como renda fundiária ao seu proprietário. Isto porque o proprietário do capital vai obter a mesma taxa de lucro cultivando agora a terra mais próxima ou a mais distante, logo ele passa a pagar ao proprietário da terra mais próxima uma parcela de seu lucro como renda. Segue daí que quanto mais distante a terra maior a renda e menor o lucro obtidos nas terras melhores e mais próximas.

Desse quadro resume segue que a produtividade do trabalho na terra marginal (mais distante ou menos fértil), terra livre de renda, é fator chave na determinação da taxa de lucro na economia. Sua variação no tempo vai determinar a variação correspondente na taxa geral de lucro.

E a importância da produtividade do trabalho na

determinação da taxa de lucro na economia se deriva da teoria do valor de Ricardo, a qual segue os princípios do trabalho incorporado nas mercadorias, como sendo a origem e a medida dos valores.

Assim, a taxa de lucro que antes era trigo produzido/trigo consumido na produção, primeira aproximação de Ricardo da sua teoria do valor, passa a ser trabalho total/trabalho gasto na produção de subsistência, segunda aproximação de Ricardo. De fato, as medidas dessas duas taxas de lucro são rigorosamente as mesmas desde a visão ricardiana da teoria do valor. Elas seguem as iguais expostas em seus dois textos: o Ensaio (Ricardo, 1978) e os Princípios (Ricardo, 1982).

No Ensaio, Ricardo constrói sua teoria usando o trigo como o substrato de valor de todas as mercadorias, incluindo o trabalho, o lucro e a renda. O trigo mantinha a subsistência dos trabalhadores, pagava a taxa de lucro dos proprietários do capital e cobria a renda dos proprietários de terra. Nos Princípios, Ricardo apenas substitui o trigo pelo trabalho, seguindo a mesma linha de raciocínio.

Com a incorporação do lucro e da renda na análise da formação do valor, Ricardo admite a troca de mercadorias não equivalentes, o que não aconteceu com Smith. Se para esse as mercadorias se trocavam de acordo com as quantidades de trabalho nelas incorporadas, havendo perfeita identidade entre essas



quantidades e seus respectivos poderes de compra, para Ricardo as mercadorias se trocavam mesmo não havendo perfeita identidade entre as quantidades e os poderes de compra respectivos. Esse era o caso habitual e ocorria porque as quantidades de trabalho incorporadas às mercadorias eram distintas das quantidades de trabalho que elas poderiam adquirir.

Ao se dar conta da troca de grandezas não equivalentes Ricardo supera Smith na compreensão das relações de troca no sistema capitalista de produção. Com esse passo ele consegue conceber a coexistência de salários, lucros e rendas dentro de sua teoria do valor, contrariamente a Smith que acabou por se perder entre as duas variantes de sua teoria: a do trabalho incorporado e a do trabalho comandado.

O grande problema de Ricardo é que ele não consegue dar o passo seguinte para explicar, então, a determinação do nível e da taxa de lucro. Ele simplesmente abandona a questão e parte, não mais na direção do esclarecimento da origem do valor, mas na busca da medida invariante do valor.

Ao admitir a troca de mercadorias (valores) não equivalentes, Ricardo concorda que o lucro é uma espécie de resíduo, resultado de trabalho em excesso incorporado no excedente de mercadorias. É a diferença entre o que o trabalhador fabrica para o proprietário de capital e o que ele recebe como salário. Esse resíduo, embora medido pelo tempo de trabalho gasto em sua produção, não é analisado na teoria do valor de Ricardo.

Sua existência é simplesmente constatada e percebida como fruto da troca de valores não equivalentes.

A questão da composição do capital na produção das mercadorias está estreitamente vinculada à questão anterior. Sendo o trabalho a medida dos valores, Ricardo registra a presença de composições diversas de capital nas mercadorias. Como a quantidade de trabalho investida na produção de uma mercadoria determina seu valor relativo, as diferentes combinações existentes entre capital fixo e circulante refletem a diversidade das estruturas temporais do trabalho aplicado (imediate e acumulado), (Beliuzzo, 1980).

Ele se vê em frente, então, de duas questões não resolvidas, uma a explicação da troca de valores não equivalentes, outra a compreensão das diferenças entre as taxas de lucro (mercadorias com composições distintas de trabalho aplicado ou com combinações diferentes de capitais). Essas questões não se ajustam bem em sua análise uma vez que a suposição de equilíbrio nas trocas de mercadorias haveria que dar conta dessas discrepâncias. Mas a realidade fala mais alto e as discrepâncias resistem, mantendo-se à espera de explicação.

O fato é que, ao não conseguir se ver livre dessas dificuldades analíticas presentes na origem do valor, Ricardo parte para tentar solucioná-las através da medida do valor, cuja característica fundamental seria a de ser uma dimensão invariável

de valor e cuja propriedade básica seria a de estar à frente das flutuações dos valores das demais mercadorias.

Ao eleger o trabalho como medida do valor, Ricardo não percebe a peculiaridade da forma capitalista de produção, a qual reproduz sistematicamente a permanente divergência entre valores e preços de produção - imaginava-os idênticos. Mais ainda, não se dá conta que os produtos do trabalho não eram mais trocados como produtos do trabalho, mas como produtos do capital (Belluzzo, 1980).

Enquanto Ricardo não percebe essa diferença de um tipo a outro de troca, não mais entre trabalhos incorporados, mas entre força de trabalho e capital, a qual produz um excedente, de onde o lucro e a renda são deduzidos, Smith consegue vislumbrá-la através da categoria trabalho comandado (sempre superior ao incorporado), embora não tenha prosseguido sua análise adequando-a às características específicas da produção capitalista de mercadorias.

Como Ricardo não consegue achar sua medida invariante de valor, acaba por considerar a quantidade de trabalho incorporado nas mercadorias não mais como o elemento decisivo na determinação do valor, mas como o mais importante, juntamente com o valor excedente.

A importância da teoria do lucro de Ricardo está no fato de, pela primeira vez na história do pensamento econômico de

então, se sob condições objetivas de aproximar os termos do conflito de classe entre proprietários de terra e burguesia e entre burguesia e trabalhadores (Napoleoni, 1978).

Apesar do avanço significativo empreendido por Ricardo na teoria do valor trabalho, entretanto, a questão do excedente em quantidade e em valor na troca de mercadorias permanece inexplicada.

### 1.3 KARL MARX

Contrariamente a Smith e Ricardo que viam o excedente como uma dedução de valor das mercadorias feita pelos proprietários do capital, Marx o caracterizava como uma apropriação do valor, o sobre-trabalho, efetuada pelos capitalistas às expensas dos trabalhadores. De fato, a construção teórica marxista é importante porque consegue explicar não só a origem, mas também a medida do valor e, em consequência, do excedente.

Marx entendia que o excedente, enquanto apropriação efetiva de valor de um produto do trabalho por uma classe ou seu representante que não participava de sua produção, tanto existiu nas formações econômicas pré-capitalistas, como continuava existindo no capitalismo. Esse era um dado histórico observado na evolução das sociedades. A especificidade capitalista é a de que o excedente passa a ser legitimado pela ordem social, não mais pelos expedientes autoritários de coerção direta das formas anteriores de produção, mas segundo as leis econômicas da

mercado.

A análise marxista parte da realidade concreta: uma vez que os homens produzem sua própria subsistência, em que condições os produtos do trabalho assumem a forma valor? Daí ter Marx começado sua análise pela mercadoria e não pelo valor abstrato como fizeram Smith e Ricardo - e os demais economistas clássicos (Belluzzo, 1980).

A grande mudança econômica observada na passagem das formas de produção pré-capitalistas para o capitalismo foi a produção do excedente como um objetivo em si mesmo. Antes eram fabricados produtos para suprir as necessidades individuais e dos grupos dos produtores independentes respectivos. Somente era trocado o excedente que eventualmente surgia na produção. Agora são fabricadas mercadorias para suprir as necessidades de outros - genericamente representado pelo mercado. O excedente passa a ser o objetivo final da produção.

O desenvolvimento da troca, a partir do intercâmbio dos excedentes de produção, é resultado natural da divisão do trabalho, enquanto especialização progressiva das atividades de trabalho. E o processo de especialização, por sua vez, se submete às exigências da própria troca, significando que a produção se direciona progressivamente para o mercado. A produção individual (independente) para as comunidades se sobrepõe à produção comunitária para os indivíduos (Pellano, 1990).

A análise marxista, portanto, começa desde a sociedade capitalista de produção por ser ela forma desenvolvida da sociedade mercantil. Essa é a forma de sociedade que distingue a produção de valores de troca da produção de valores de uso. De fato, é a produção de valores de troca seu objetivo único e definitivo.

Com o advento histórico da sociedade mercantil é possível analisar as atividades de troca de mercadorias em seu estado natural, apenas com a influência da divisão do trabalho. Nessa forma de sociedade o trabalho social, abstrato, criador de valores de troca, que resulta da generalização da troca de mercadorias, toma o lugar do trabalho útil, concreto, criador de valores de uso - esse não deixa conceitualmente de existir, mas passa a ser subordinado àquele.

É exatamente a generalização da troca de mercadorias que faz com que o produto do trabalho social, a mercadoria, se exprima como valor. Não mais a partir do trabalho concreto, útil e individual, mas de seu contrário, o trabalho abstrato, depositário do substrato coletivo de valor. Aqui a análise marxista obtém um avanço sem precedentes para a compreensão do valor na perspectiva clássica.

O entendimento do duplo caráter do valor na mercadoria requer, portanto, a distinção do valor (ou do valor de troca, quando expresso na troca de mercadorias) e do valor de uso.

Assim,

"todo trabalho é, de um lado, dispêndio de força humana de trabalho, no sentido fisiológico, e, nessa qualidade de trabalho humano igual ou abstrato, cria o valor das mercadorias. Todo trabalho, por outro lado, é dispêndio de força humana de trabalho, sob forma especial, para um determinado fim, e, nessa qualidade de trabalho útil e concreto, produz valores de uso" (Marx, 1975, p. 54).

Sendo a dimensão do trabalho abstrato, portanto, a que confere o substrato de valor às mercadorias, o excedente (ou sobre-trabalho) representa a apropriação dessa forma de valor pelos proprietários do capital. A generalização da troca, por sua vez, faz com que essa forma de valor passe a ser o objetivo fundamental da produção. O valor, então, passa a significar a autonomia do valor de troca em relação ao valor de uso. Não mais se produz para suprir as necessidades imediatas dos homens, mas sim para satisfazer as exigências do processo de troca de mercadorias, para realizar e acumular os valores excedentes, para expandir o capital.

O veículo que transfere valor para as mercadorias através da atividade humana de trabalho é a força de trabalho. Por meio dela os produtos recebem suas formas úteis e concretas e têm valor pela incorporação de trabalho humano, abstrato. Ela não é, portanto, valor em si. Só é valor enquanto trabalho humano abstrato que, durante o processo de trabalho, é transferido aos

objetos de trabalho. E esse valor só se manifesta em um objeto útil, concreto, que tenha, assim, valor de uso. Da decorrência disso, a mercadoria é depositária de valor, enquanto produto da atividade de trabalho, e é cristalização de valor, enquanto produto destinado à troca.

Da produção individual de valores de uso à produção social de valores de troca, dos produtos às mercadorias, encontra-se uma profunda transformação na forma histórica da produção que cobre desde as formações econômicas primitivas à formação econômica capitalista. Essa transformação põe a claro a passagem da força de trabalho imanente, enquanto produto do trabalhador, para a força de trabalho alienável, enquanto mercadoria do trabalhador assalariado (Pallano, 1990).

Sob essa perspectiva, os elementos constitutivos da atividade e do produto, trabalho e força de trabalho, se associam no processo de trabalho do mesmo proprietário nas formações econômicas primitivas, enquanto se associam no processo de trabalho de proprietário alheio na formação econômica capitalista. Se antes atividade e produto pertenciam ao trabalhador, agora pertencem ao capitalista, proprietário das condições objetivas de trabalho. Do mesmo modo, a força de trabalho antes produzia somente valores de uso e era valor de uso para o trabalhador, passando mais tarde a produzir valores de troca e ser valor de troca para o trabalhador.

A gênese da força de trabalho como mercadoria se processa



ao longo das transformações históricas pelas quais passa o trabalho de atividade de produção e reprodução dos homens à atividade de produção e reprodução das mercadorias. Esse processo envolve igualmente a separação do trabalho de suas condições objetivas de realização (terra, objetos de trabalho e meios de subsistência), o que acaba por levar ao processo de produção e reprodução da mercadoria força de trabalho.

Com as transformações havidas no processo de trabalho, o trabalhador para sobreviver teria que realizar trabalho para vender alguma mercadoria de onde tirasse os meios necessários de subsistência. Na medida em que foi despojado da terra, dos instrumentos de trabalho e dos meios de subsistência, restou-lhe, apenas, vender a si mesmo, enquanto potencialmente força de trabalho em ação. Sua mercadoria específica, então, passa a ser a força de trabalho: única propriedade que lhe foi historicamente legada (Peliano, 1990).

A distinção entre trabalho e força de trabalho é crucial, portanto, para que se possa conciliar a lei do valor com o valor excedente, ou a mais-valia. O seu significado na visão marxista se constitui na quantidade de trabalho adicional que a força de trabalho transfere à mercadoria e que é apropriada pelos donos dos meios de produção, ou capitalistas.

A taxa de mais-valia pode ser expressa pela relação entre a quantidade de trabalho excedente e a quantidade de trabalho

mercadoria, que a força de trabalho incorpora na mercadoria, ou pelo valor excedente e o valor de subsistência da força de trabalho, expressos no valor da mercadoria, ou ainda pela mais-valia e o adiantamento de salários ou preço de compra da força de trabalho.

Dadas as condições capitalistas de produção, o produto "se decompõe numa quantidade que só representa o trabalho contido nos meios de produção, o capital constante; noutra onde só figura o trabalho necessário dispendido no processo de produção, ou seja, o capital variável, e numa terceira que só representa o trabalho excedente empregado no processo ou a mais-valia" (Marx, 1975, p.p. 249/250).

Já a taxa de mais-valia global, isto é, ao nível de toda a sociedade, corresponde ao inverso da proporção da força de trabalho total requerida para produzir a subsistência dessa força de trabalho (Dobb, 1973) - equivalendo ao número de indivíduos que é potencialmente mantido pela produção de subsistência efetiva da força de trabalho.

A partir dessa proporção, a chamada "taxa de exploração", é que se define a estrutura de distribuição da renda na teoria marxista, bem como a estrutura dos preços relativos. Estão dadas as condições para a distinção entre os proprietários das condições de trabalho (capitalistas) e os não proprietários (trabalhadores) e para a formação dos preços, da qual fazem parte seus componentes: capital constante (meios de produção),

capital variável (força de trabalho) e mais-valia (trabalho excedente).

Quanto à evolução dos lucros e dos salários no tempo a análise marxista mostra que é a própria característica central do sistema, a produção continuada e cumulativa de mais-valia, quem indica as possibilidades e a tendência.

O padrão de acumulação do capital reparte a população trabalhadora entre os ramos de produção de tal sorte que, em sua trajetória de expansão e valorização, passa a requerer, quantidades maiores ou menores de trabalhadores para a produção de mercadorias. Quando as perspectivas de acumulação são favoráveis, o capital absorve mais trabalhadores e, em consequência, sobem proporcionalmente os salários. Quando as perspectivas não são favoráveis, o capital libera mais trabalhadores e, em consequência, diminuem proporcionalmente os salários.

A variação dos salários ocorre dentro de limites definidos pelo próprio processo de expansão do capital. O limite inferior é dado pela taxa de salário de subsistência, a qual deve cobrir as necessidades de sobrevivência da classe trabalhadora. O limite superior é dado pelas condições de acumulação, a qual deve promover a valorização do capital através de taxa satisfatória de lucro.

Nesse processo, então, o capital gera a procura por força de trabalho adequada às necessidades de sua base técnica de produção e, ao mesmo tempo, tem assegurada a respectiva oferta de força de trabalho, seja via exército industrial de reserva (de mobilização imediata), seja via superpopulação relativa (de mobilização mediata). Oferta e procura de força de trabalho, portanto, não são categorias independentes na constituição do mercado de trabalho, pois que ambas são determinadas pelo capital (Peliano, 1990). E isso é assim porque a lógica do capital é a de se produzir e reproduzir progressivamente, apesar das limitações por ele mesmo criadas ao longo de seu processo de expansão e valorização.

Como o sistema funciona para a produção do excedente, do sobre-trabalho, sua natureza não pode ser harmônica, pois que é marcada por recorrentes crises de realização. De acordo com os esquemas de reprodução do capital, o setor de meios de produção não tem porque se ajustar ao crescimento do setor dos meios de consumo, caso em que seriam as necessidades de consumo que determinariam as decisões de investimento e de produção, o que seria uma aberração da lógica capitalista.

Diante desse quadro, o capital tende continuamente a ultrapassar suas possibilidades de realização e reprodução, não por conta dos chamados "rendimentos decrescentes", mas sim pelo aumento progressivo das escalas de produção, pelo incremento de sua capacidade produtiva (de acumulação) e pela ampliação de seu processo de concentração.

O capital é a própria contradição em processo: a mesma lei que o compela a uma valorização progressiva igualmente determina um estreitamento de sua base de valorização. Essa contradição acaba por se exprimir na tendência ao declínio da taxa de lucro (Beliuzzo, 1980).

Resulta em crises periódicas do sistema capitalista o conflito cíclico de todos esses fatores - aumento do volume de capitais, expansão da capacidade produtiva, elevação da composição orgânica (proporção maior do capital constante em relação ao variável) e declínio da taxa de lucro. São crises desestabilizadoras do sistema, mas que servem para sanar momentaneamente as contradições do processo de expansão e valorização do capital.

Essas crises apresentam sempre a forma de superprodução de capital e não de mercadorias no sentido que o conflito é gerado através dos espaços de valorização do capital, seja ele comercial, produtivo ou financeiro. Não são por isso mesmo crises de subconsumo porque as condições que as caracterizam, que são salários baixos e progresso técnico poupador de mão-de-obra, não necessariamente estão presentes. São crises de superprodução, no entanto, porque o objetivo do capital é a produção de excedente, não a satisfação de necessidades, logo vão estar sempre presentes os desajustes entre a quantidade produzida de mercadorias e a capacidade de produção. Essa é sempre insuficiente para dar conta

aqueles a produção permanece sempre na frente do consumo.

#### 1.4 ALFRED MARSHALL

As teorias do valor e da distribuição em Marshall seguem a vertente marginalista e se afastam dos postulados da teoria do valor-trabalho encontrados em Smith, Ricardo e Marx. De fato, o hedonismo, a busca do prazer, e o utilitarismo, a busca das coisas úteis e de interesse, influenciam suas idéias econômicas.

A vertente marginalista liderada por Marshall generaliza a produtividade marginal como a base para o pagamento de todos os fatores de produção, retirando o papel desempenhado pela atribuição da renda residual (dedução da renda total do trabalho) àqueles fatores.

O valor é determinado pelas forças da oferta e procura, embora o custo de produção seja o padrão de referência em torno do qual possa haver as variações nos preços diante da livre concorrência. Por trás da oferta está presente o esforço e o sacrifício marginal refletidos nos preços de oferta, e por trás da procura encontra-se a utilidade marginal expressa nos preços de procura. Já a determinação do custo de produção é feita por meio da desutilidade no emprego do trabalho e do sacrifício representado por proporcionar o capital necessário à produção.

A análise da demanda em Marshall segue os fundamentos da teoria da utilidade. Em termos gerais, ela sustenta que um

aumento do estoque de determinado bem faz com que diminua sua utilidade marginal pelas unidades finais. Uma vez satisfeita a necessidade na aquisição de certa quantidade desse bem, quantidades adicionais terão interesse progressivamente diminuído.

A análise da oferta, por sua vez, tem na teoria da abstinência ou do sacrifício sua base de suporte. Como a produção de bens na sociedade requer empregos diferenciados de fatores e em grande quantidade, a mobilização dos recursos necessários assume papel central. O capital, nesse caso, é o fator que define a extensão e a escala da produção.

A disponibilidade de capital, entretanto, depende das condições da oferta e da procura. Essa é função da produtividade do capital e aquela da sua poupança. A taxa de juros que fornece o preço de equilíbrio reflete a abstinência ou o sacrifício pelo adiantamento do capital no mercado. Isso porque o proprietário do capital, ao ter inegável preferência pelas aplicações presentes em relação às futuras, necessita receber um pagamento por adiar o desfrute presente de seus recursos.

Embora Marshall defenda os postulados da concorrência perfeita, a instituição básica em sua teoria é a livre empresa. O mercado é constituído de pequenas unidades de produção e nenhuma delas pode ou tem condições de influir sobre o preço normal do mercado ou sobre a demanda global.

a se igualar ao valor do produto ou unidade marginal. Marshall, no entanto, não argumentava ser a produtividade marginal a causa do valor, mas o ponto de onde se podia estudar suas causas determinantes (Seligman, 1957).

Se o preço a longo prazo, portanto, é função dos custos de produção e este é composto de preços, logo sua análise econômica se perde em um círculo vicioso. Para dele escapar Marshall lança mão do cálculo hedonista, segundo o qual passam a ser o desejo pelos bens e a desutilidade que se ganha em trabalhar para obtê-los os efetivos determinantes dos preços.

A transformação dos valores em preços se efetiva por intermédio do sistema monetário em condições de concorrência via oferta e demanda dos bens. Essa tende a colocar os preços em uma posição de equilíbrio, onde coincidam com os custos de produção.

Preços e custos podem, no entanto, eventualmente não coincidir. Nesses casos, as condições de concorrência deixam de ser perfeitas para se tornarem imperfeitas. Marshall é o primeiro economista a admitir as situações de monopólio no mercado, embora não elabore sobre essa questão, quando observa que nem sempre se consegue a maximização da produção em regime de concorrência perfeita. A hipótese de concorrência imperfeita vai não só influenciar os trabalhos de muitos economistas posteriores, como também vai alterar a análise sobre a determinação de custos e preços, que tem influência direta na distribuição da renda.



A teoria da distribuição em Marshall é uma simples aplicação de sua teoria do valor às diversas classes sociais, cujos rendimentos estão igualmente determinados pela oferta e demanda. Essas estabelecem o preço (a renda) dos fatores produtivos - terra, trabalho, capital e organização. A renda de cada um deles é o simples resultado da soma da multiplicação da quantidade desses fatores por suas respectivas produtividades marginais. A partir daí a teoria se direciona em descobrir quais as forças que afetam a oferta e a demanda de cada fator.

Com relação às remunerações dos fatores de produção a teoria marshalliana acrescenta muito pouco a sua concepção do valor. A teoria dos salários se aproxima bastante da teoria da produtividade marginal, muito embora Marshall não admita. Ele não postula a existência do nível geral de salários, mas sim de graus de trabalho, cada um possuindo um conjunto de forças de oferta e demanda que estabelecem os níveis respectivos de salários a curto prazo. Já a longo prazo os salários acabam por obter sua taxa normal própria. A terra é um fator de oferta fixa e a renda o seu retorno, incluindo as melhorias. O valor da terra não é baseado no custo de produção, mas na capitalização dos excedentes anuais agrícolas. Os juros são apenas pagamentos que devem ser feitos pelo uso do capital, uma vez que desse se pode obter lucros por sua utilização produtiva.

A evolução das participações dos fatores de produção no tempo vai depender das mudanças em suas quantidades relativas,

nas elasticidades de substituição entre fatores (medidas da facilidade técnica de substituição de um fator variável na produção pelos demais), nos padrões de demanda e na composição técnica da produção.

### 1.5 JOHN M. KEYNES

Uma particularidade importante da Teoria Geral de Keynes é que ela trata de todos os níveis de emprego, enquanto a teoria clássica (notadamente Smith e Ricardo) aborda apenas as situações de pleno-emprego dos fatores de produção. De fato, é uma modificação dos padrões do equilíbrio estacionário, já que se está diante de uma teoria do equilíbrio cambiante (Dillard, 1982).

Cambiante no sentido de que variações na demanda efetiva acima e abaixo do nível de pleno-emprego são absorvidas, não por uma volta automática ao ponto de equilíbrio anterior, mas por variações mais que proporcionais do emprego e da taxa de inflação.

Não existe desemprego involuntário para os clássicos dado que a oferta cria a sua própria demanda, segundo a lei de Say - só são levados em conta o desemprego voluntário e o friccional. Nesse caso, a competição por trabalho entre os assalariados, pressionados pelo desemprego, provoca uma redução no nível dos salários até que aqueles que querem trabalhar encontrem emprego, sendo, portanto, absorvidos pelo mercado. Como o desemprego é

provocado pelo nível alto de salários, reforçado pela pressão sindical, a solução é o rebaixamento dos salários a fim de que todos possam de novo ser empregados.

A lei de Say para Keynes só funciona em um mercado de trabalho onde valha a concorrência perfeita entre os agentes econômicos, mas não no capitalismo moderno com leis sociais sólidas (salário mínimo, seguro desemprego, sindicatos, etc.). Na lógica keynesiana o emprego é determinado pela demanda efetiva, não pelos contratos entre patrões e empregados, e são as relações entre taxa de juros e expectativas de investimentos que explicam o desemprego, mesmo em ambiente de salários perfeitamente flexíveis.

A diferença básica entre a vertente clássica e a keynesiana reside na identidade ou não entre a renda nacional e a demanda agregada. Para os clássicos a existência garantida do pleno-emprego exige que a renda nacional se iguale ao consumo agregado ou que a diferença entre ambos seja coberta por uma diferença correspondente do investimento, para que possa haver uma variação proporcional no nível de emprego. Para Keynes essa diferença entre a renda nacional e o consumo, entretanto, pode permanecer, persistindo, então, a ocorrência de desemprego.

O equívoco dos clássicos, segundo Keynes, foi achar que o desemprego acaba por reduzir os salários, pois se esqueceram da demanda efetiva. Mesmo que o nível de emprego possa subir em uma determinada indústria, caso baixem os salários, isto não é

necessariamente verdade para o resto da economia. Nessa, como os gastos de um significam os rendimentos do outro, a queda dos salários nominais provoca a queda das rendas nominais via queda dos gastos em toda a economia: o resultado é igualmente uma queda no nível de emprego.

A teoria econômica clássica se refere a uma indústria particular e, portanto, não consegue resolver a questão da relação da queda dos salários com o aumento do emprego, porque carece de uma teoria da demanda efetiva (Dillard, 1982). O aumento do nível de emprego só acontece se houver uma compensação positiva na demanda agregada (consumo + investimento, para simplificar). Se vier do lado do consumo, ocorre uma elevação da propensão a consumir; se vier do lado do investimento, pode ocorrer ou um aumento da eficiência marginal do capital, ou uma baixa da taxa de juros, ou ambos.

Há quem afirme que os efeitos desse quadro conceitual para a teoria econômica foram muito menos profundos do que pode haver sido o significado de suas consequências políticas na condução de uma economia capitalista moderna (Dobb, 1975). Keynes não teria passado de um liberal intervencionista atento às peculiaridades e necessidades de sua época.

De fato, a chamada revolução keynesiana tomou conta das políticas econômicas das nações industrializadas e em vias de industrialização a partir da 2ª. Grande Guerra, sustentando seus

planos de desenvolvimento e suas respectivas ações públicas, nas áreas monetária, fiscal, de preços e de investimento.

Ao alertar que a economia poderia se expandir segundo diferentes níveis de emprego dos fatores de produção, a teoria keynesiana consegue libertar a política econômica dos controles rígidos dados pelos padrões de equilíbrio da teoria clássica. Por isso, talvez, que a chamada revolução keynesiana encontre seu lugar na maioria dos governos ocidentais, enquanto orientação geral dos planos e programas de estabilização econômica.

A questão não era mais a procura do nível de pleno emprego. Deixa de ser a preocupação central da política econômica, pelo menos em termos de alocação dos fatores, já que a retórica satisfaz aos governos e se mantem. A questão agora passa a ser o estabelecimento do nível de emprego necessário ao equilíbrio do mercado, onde a propensão a consumir e a eficácia marginal do capital sejam os condicionantes básicos do processo de expansão.

A teoria keynesiana desafia a teoria tradicional (Smith e Ricardo) somente quanto à suposição de uma única posição de equilíbrio estático com pleno emprego dos recursos disponíveis (Dobb, 1975), onde as determinações básicas com relação à distribuição da renda dizem que, dado o nível de emprego, a utilidade marginal do salário é igual à desutilidade marginal do trabalho, enquanto o valor do salário equivale ao produto marginal do trabalho.

Keynes é neoclássico ao se abstrair de analisar as relações de produção na sociedade e é clássico ao se interessar pela análise das variações da renda agregada. Ele considera como variáveis "dadas" em sua análise, portanto, a estrutura social, o progresso técnico e o nível da concorrência capitalista, embora admita que elas possam afetar as outras variáveis, as independentes: propensão a consumir, preferência pela liquidez e a eficácia marginal do capital.

Contrariamente à análise marxista que se interessa pelo comportamento das variáveis "dadas" da análise keynesiana, essa por suas próprias características cobre uma gama variada de tipos de sociedades econômicas. Ela não diz respeito apenas à sociedade capitalista. Nesse caso, ela se aproxima novamente da vertente neoclássica.

O problema neoclássico típico, no entanto, é o de distribuir determinada renda da maneira mais racional possível: tirar o máximo proveito da escassez (Meek, 1971). Na análise keynesiana o problema já é o de determinar o nível da renda a distribuir, bem como o volume total da produção social. Nesse caso, ela se aproxima novamente da vertente clássica, que se preocupa com a questão da abundância de mercadorias. A diferença de Keynes, no entanto, é que ele encaminha sua análise para as oscilações de curto prazo, enquanto os clássicos, principalmente Ricardo, acompanham as oscilações de longo prazo.

A aproximação e o distanciamento de Keynes em relação aos clássicos e aos neoclássicos imprime à sua análise um toque de eclétismo e utilitarismo. Eclétismo obviamente pela montagem de um arcabouço teórico eivado de conotações específicas de outras escolas de pensamento. Utilitarismo exatamente pela escolha dos supostos e variáveis que mais se adequam às suas determinações e relações econômicas.

Especificamente no caso da distribuição da renda as participações clássica e neoclássica são evidentes. A clássica tem a ver com a determinação do nível de renda e de produção e a neoclássica com a determinação (ou indeterminação) das parcelas de renda. A combinação dessas duas vertentes em sua teoria permite a Keynes, de fato, justificar o padrão vigente de distribuição da renda em determinada sociedade.

Se não veja-se. O motor da economia keynesiana é o investimento. Dele é que parte o estímulo para a expansão da renda e do emprego via criação de novas unidades produtivas ou de novos estoques de produtos. O determinante do investimento é a eficácia marginal do capital, que é instável a curto prazo e de tendência declinante a longo prazo. Suas flutuações são a causa fundamental do ciclo econômico e as flutuações das cotações na Bolsa de Valores a objetivação de sua instabilidade (Dillard, 1982).

A comparação da eficácia marginal do capital com a taxa média de juros vigente no mercado é que vai dar ao capitalista o

barômetro do mercado do capital. Se a taxa de juros é inferior à eficácia marginal do capital, a decisão racional é a aplicação em novos projetos de investimentos; se a taxa de juros é superior, a decisão racional é a aplicação financeira.

Como ambas as taxas são de natureza instável, predominantemente especulativa, os níveis de investimento e poupança tendem a oscilar bastante, notadamente a curto prazo. Essas oscilações, por seu turno, prejudicam a expansão econômica, exigindo que o governo intervenha na economia para tentar regularizar seu ritmo e processo de desenvolvimento.

Aliado à intervenção do governo coloca-se o nível de consumo como outro fator de estabilização econômica. A necessidade de elevados gastos de consumo pela sociedade, o que pressupõe elevada propensão a consumir, garante a contrapartida de recursos alocados à produção de bens e serviços. Níveis altos de consumo substituem dentro de certos limites mobilizações vultosas de recursos para investimentos, garantindo níveis satisfatórios de emprego a curto e longo prazos.

Só que elevada propensão a consumir significa baixa propensão a poupar, o que implica em reduzido efeito multiplicador do investimento. Aqui a opção clara: consumo ou investimento. Na economia keynesiana maior consumo resulta de melhor distribuição da renda e maior investimento se assenta em pior distribuição da renda. Isso porque só poupa quem ganha bem,



porque quem ganha mais só pode consumir a propensão marginal a poupar é diretamente proporcional à escala crescente de rendimentos do trabalho e do capital.

A concepção implícita da distribuição da renda em Keynes de qualquer forma está totalmente desvinculada das classes sociais que a legitimam, contrariamente à posição de Ricardo e Marx para quem a acumulação era exclusiva da classe social que vivia de lucros - os trabalhadores usualmente não tinham capacidade para acumular, enquanto os latifundiários não demonstravam disposição para tanto (Meek, 1971).

De acordo com Dobb (1975, p. 246), a formulação keynesiana dos determinantes do emprego é algumas vezes criticada por ter sido concebida em termos de propensões psicológicas, sendo mais frágil no caso dos investimentos que no caso do consumo. Com isto não se chega a teoria alguma da distribuição, a menos que se suponha que a razão salário/lucro dependa da forma da curva de oferta a curto prazo (curva de custos).

Se não se chega à teoria da distribuição por determinação, portanto, se chega por indeterminação. Ao não se especificar as classes sociais, reiterando as propensões psicológicas e privilegiando a função social do investimento na garantia do emprego, Keynes habilmente define o padrão da distribuição e o justifica pela lógica da expansão capitalista.

Essa expansão segue-se determinações de eficiência marginal

do capital que, no longo prazo, apresenta tendência decrescente - resultado próximo às conclusões dos clássicos e de Marx sobre a taxa de lucro. Esse ponto não é plenamente desenvolvido por Keynes, no entanto, acabando por se explicar simplesmente pela diminuição dos rendimentos previstos em relação à ampliação do estoque de capital. Daí a ocorrência de crises recorrentes no sistema que acabam por destruir os capitais em busca de mais outro ciclo expansivo, onde eles possam ser recompostos em novas condições de valorização.

#### 1.6 MICHAL KALECKI

Ao contrário de Keynes que deu pouca atenção à questão da distribuição da renda, Kalecki articula bem a distribuição funcional da renda com a teoria da demanda efetiva. Ele formaliza o problema da realização (Dobb, 1975), quando discrimina o papel das classes sociais na determinação e apropriação da renda.

Diverge da idéia tão cara aos clássicos e marginalistas (neoclássicos), segundo a qual uma queda nos salários nominais influenciaria ou uma diminuição do ritmo inflacionário, ou um aumento do nível de emprego. Defende sim a melhoria do padrão de vida dos trabalhadores, arguindo, então, pela necessidade de maior produção dos bens de consumo em relação aos bens de capital.

Kalecki analisa a sociedade capitalista como sendo

constituída por duas classes principais, a dos trabalhadores e a dos capitalistas, interessando-lhe, portanto, na formação da renda nacional, as proporções entre salários e lucros. Essa posição difere daquela assumida por Keynes na qual se privilegia a função dos agregados macroeconômicos em relação ao conjunto de indivíduos em detrimento da subjacente repartição social.

Enquanto o modelo keynesiano é de livre concorrência dos fatores de produção, sendo a determinação da renda levada a efeito no curto prazo, sem ter em conta a influência do progresso técnico, o modelo kaleckiano é de concorrência monopolista, tratando da determinação da renda também no longo prazo através da teoria dos ciclos e do desenvolvimento econômico, incluindo o progresso técnico.

Algumas semelhanças entre ambos, no entanto, é digna de nota (Singer, 1978). O nível da renda nacional não é determinado automaticamente pelo nível da capacidade produtiva da economia. Não acreditavam na validade da lei de Say - a oferta criando sua própria demanda. A renda nacional é uma função da demanda efetiva ou do volume de gastos realizados.

Em termos contábeis, a renda nacional se iguala ao consumo mais o investimento, excluindo, para simplificar, o superávit externo e o déficit do governo. Como o consumo é uma função da renda, o investimento se torna, então, o principal determinante do volume da renda agregada.

Contrariamente à visão marginalista, aditum que o investimento não depende do nível de poupança e tampouco da taxa corrente de juros, sendo sim uma função do nível geral dos negócios, onde tem papel de destaque a taxa esperada de lucro (Kalecki), (Miglioli, 1985), ou a eficiência marginal do capital (Keynes).

A igualdade ex-post entre poupança e investimento, por outro lado, não é dada pela taxa de juros, mas sim pelas variações na renda nacional. Ambos defendem nesse aspecto que a poupança é que é função do investimento e não o contrário como querem os clássicos.

No modelo kaleckiano a determinação dos lucros e da renda nacional está praticamente nas mãos dos detentores do capital. Se não veja-se (Miglioli, 1980). Como os capitalistas podem decidir pelo consumo ou pelo investimento mais em um período que em outro, embora não dependa deles somente a decisão de ganhar (ou lucrar) mais, logo são suas decisões de consumo ou investimento que determinam seus lucros, e em consequência a renda nacional, e não o contrário.

A renda dos trabalhadores não afeta as flutuações nos lucros e na renda nacional uma vez que ela praticamente cobre todas as necessidades de consumo. Pois, se os trabalhadores consomem seus salários, ou "gastam o que ganham" conforme Kalecki, não existem, portanto, sobras em suas rendas que possam

chegar aos lucros e à renda nacional por meio de transações de risco.

A determinação da renda dos trabalhadores fica por conta dos "fatores de distribuição". Eles decorrem diretamente da concorrência monopolista dos capitais e expressam as condições efetivas de competição das empresas. São formados pela relação entre custo das matérias-primas e custo da mão-de-obra em combinação com o grau de monopólio - ver abaixo.

Os capitalistas, por sua vez, não decidem consumir e investir no período seguinte exatamente o que ganharam no período anterior. Essa é a razão pela qual os lucros tendem a flutuar no tempo. As variações entre as proporções destinadas ao consumo e ao investimento, bem como as variações entre os respectivos volumes de gastos, são os responsáveis diretos pelas variações na massa de lucros.

Se os lucros são determinados pelo investimento e pelo consumo dos capitalistas e a renda dos trabalhadores pelos fatores de distribuição, logo o investimento e o consumo dos capitalistas e os fatores de distribuição determinam o consumo dos trabalhadores, a produção e o emprego.

As mudanças na distribuição da renda no tempo vão depender, portanto, não das variações ocorridas entre lucros e salários, muito embora essas variações logicamente sejam refletidas naquelas mudanças, mas sim das variações na renda agregada ou na

produção decorrentes dos gestos dos capitalistas e das condições de competição no mercado. Em poucas palavras, para Kalecki são os capitalistas e as regras do jogo econômico que criam no mercado os responsáveis pelo perfil da distribuição da renda na sociedade.

Dal que assume importância o papel desempenhado pelos fatores de distribuição. Entre eles destaca-se o grau de monopólio por apresentar os limites entre os quais os capitalistas têm condições de bancar o jogo da competição. Esses limites são dados pelos custos diretos médios, como limite inferior, e pelos preços médios, como limite superior. Pode ser visto também como a relação entre os rendimentos líquidos (preços - custos) e os custos de produção.

As modificações que o grau de monopólio apresenta ao longo da disputa concorrencial tendem a provocar efeitos à distribuição da renda. Esses se dão não só entre capitalistas e trabalhadores, mas também entre os próprios capitalistas. Nesse caso, pode vir a ocorrer uma transferência relativa de renda dos pequenos e médios capitais para os grandes blocos de capitais.

As causas que estão por trás das modificações apresentadas pelo grau de monopólio são provenientes do processo de concentração industrial, das campanhas de promoção de publicidade e de vendas, das alterações na relação custos indiretos/custos diretos e da organização e mobilização sindical.

A equação kaleckiana da distribuição da renda pode ser vista em duas variantes, a geral e a setorializada. Ambas expressam a identidade do consumo dos trabalhadores, pelo lado da demanda, ou dos salários, pelo lado da renda.

A variante geral é  $Cw = w = 1/[1+(k-1)*(j+1)]$ , onde  $Cw$  é a proporção do consumo dos trabalhadores no produto total,  $w$  é a parcela salarial no valor agregado,  $k$  é o grau de monopólio e  $j$  é a razão entre custos de matérias-primas e custos de mão-de-obra - a demonstração da fórmula pode ser encontrada em Possas (1987,p.97).

A variante setorializada é  $CW = W = (w_1I+w_2Ck)/(1-w_3)$ , onde  $CW$  é o consumo dos trabalhadores,  $W$  é a massa salarial,  $w_1$  é a parcela salarial no produto do setor 1,  $I$  é o investimento e  $Ck$  é o consumo dos capitalistas - o índice 1 indica o setor de bens de capital, 2 o setor de consumo dos capitalistas e 3 o setor de bens de consumo dos trabalhadores.

O comportamento da relação salários/lucros pode ser apreendida a partir das duas variantes acima apresentadas. A geral indica que a parcela salarial varia inversamente com o grau de monopólio e a razão de custos. Nesse caso, a relação salários/lucros depende basicamente da intensidade do grau de monopólio estabelecido pela competição entre capitais.

Como os preços são determinados pelo "mark up" acima dos

custos, de acordo com o grau do monopólio, a variação dos preços só acompanha a variação dos salários, porque a taxa de lucro permanece invariável. No longo prazo o grau de monopólio tende a se elevar e a parcela salarial a se reduzir. O comportamento de  $j$  apresenta uma tendência indefinida.

A variante setorializada indica que os salários só podem aumentar se aumentam também o investimento e o consumo dos capitalistas, contrariamente às visões marginalista e clássica. Isto porque o lucro é constituído pelas vendas que os capitalistas fazem entre si em bens de consumo e de capital. Daí que quanto mais gastam, maiores serão seus próprios lucros. Como seus gastos significam também pagamento de salários realizados nas vendas, a elevação da massa salarial está estreitamente vinculada à elevação dos gastos capitalistas.

No processo de expansão do capital, portanto, os gastos capitalistas vão provocando a geração de maiores lucros e ao mesmo tempo elevando a massa salarial - mas não necessariamente a taxa de salário (Tavares, 1978). Nesse quadro, a longo prazo a distribuição da renda tende a se manter indefinida. O ritmo de expansão do capital apenas acena com o limite superior da taxa de salários, enquanto o inferior é dado pelas condições sociais de sobrevivência dos trabalhadores e pela luta sindical. Dentro deste amplo intervalo formado pelos limites salariais permanece em aberto a determinação da taxa de salários (Souza, 1980).



E assim permanece porque não são suficientes para a determinação da taxa de salários o padrão setorial de expansão do capital, a estrutura técnica da produção e a estrutura de mercado. Em outros termos, a distribuição da renda se determina no processo de crescimento da economia pela estrutura de produção e do gasto e pelo movimento conjunto da concorrência entre capitalistas e trabalhadores (Tavares, 1978).

### 1.7 PIERO SRAFFA

A contribuição de Sraffa para a teoria do valor e da distribuição está em proporcionar-lhe uma nova solução, rejeitando a validade da análise neoclássica e reabilitando o método clássico e o marxista.

A propriedade básica da função de produção neoclássica é a de estabelecer que os fatores de produção são substituídos entre si, segundo as variações relativas de seus preços. Desde que caia a taxa de juros, tende a aumentar a quantidade de capital por trabalhador. Em outros termos, as técnicas de produção mais intensivas em capital devem substituir de maneira uniforme as técnicas de produção mais intensivas em trabalho, e vice-versa, caso se eleve a taxa de juros.

Sraffa questiona esse tipo de racionalidade própria da função de produção, enfatizando que a realidade pode ser de outra forma, mesmo sob condicionantes econômicos semelhantes. A substituição entre os fatores de produção para ela não se dá nem

de maneira uniforme e tão pouco através de uma série selecionada de técnicas de produção.

Essa crítica à construção neoclássica fragiliza não só a própria noção de função de produção, enquanto conjunto determinado de pares de soluções técnicas de fatores de produção, como também a noção de capital, como variável quantitativa independente que pode ser substituída por quantidades definidas de outras variáveis (fatores de produção). A controvérsia em torno dessas questões propiciou intenso debate entre economistas (Harcourt e Leung, 1978).

Em determinadas condições técnicas de produção, contrariamente à racionalidade neoclássica, é possível fazer a substituição de capital por trabalho, mesmo que os salários permaneçam em níveis baixos, e vice-versa. Desde essa perspectiva, os desvios dos preços em relação aos valores (sob a ótica marxista), à medida que variam os salários e a relação salários/lucros, passam a ser entendidos de outra maneira.

Essa maneira concebe o custo e o preço de uma mercadoria como a soma de uma série vertical de etapas de produção realizadas ao longo do tempo. Cada uma dessas etapas é composta de um insumo de mão-de-obra mais quantidades definidas de outros insumos (máquinas, matérias-primas e componentes). Esses insumos são produtos de etapa de produção anterior, cuja série vertical respectiva é datada pelos insumos de mão-de-obra - trabalhos

datados (Bohm, 1975).

Nas palavras de Sraffa,

"chamaremos de "redução às quantidades de trabalho datadas"... a uma operação pela qual os diferentes meios de produção usados na equação de uma mercadoria são substituídos por uma série de quantidades de trabalho, cada uma com sua "data" apropriada" (Sraffa, 1978, p.101).

Resulta daí que o preço relativo de dois produtos pode variar em direção oposta, quando baixam os salários, em desacordo com as "proporções fixas" da visão neoclássica. O mesmo tipo de conclusão deve ser estendido aos preços dos meios de produção.

Os desvios dos preços em relação aos valores, então, são determinados pelas variações na taxa de lucro. Como essa, por sua vez, é determinada pelas razões de trabalho datado ou incorporado (excedente e necessário), logo os desvios entre preços e valores são determinados pelas quantidades diferenciadas de trabalho datado.

Esses desvios nos preços relativos em função das mudanças nos salários encontra explicação para Sraffa na desigualdade das proporções em que mão-de-obra e meios de produção são empregados nas várias indústrias, como também nas proporções pelas quais esses meios de produção foram produzidos, bem como nas proporções pelas quais os meios de produção daqueles meios de produção foram produzidos, e assim sucessivamente (Meek, 1991) - uma formulação

do modelo matemático de Sraffa pode ser visto nessa referência bibliográfica às p.p. 212/216.

A importância dessa análise para a mensuração da categoria capital é de extrema relevância. Como o capital é constituído de várias quantidades de trabalho datadas em diferentes períodos de produção, torna-se praticamente impossível a determinação de seu valor - a impossibilidade prática de se obter a soma de todos os períodos das várias quantidades de trabalho em uma quantidade simples que represente a magnitude do capital. Segue daí que o valor do capital vai sempre estar dependente da distribuição da renda e dos preços.

A contribuição de Sraffa para a determinação do valor reabilita os enfoques de Ricardo e Marx, ambos sustentados pela teoria do valor-trabalho e pelo seu fundamento a partir do circuito de produção - os preços relativos independem, portanto, das influências dos circuitos de consumo e da demanda (pilares da vertente neoclássica). Fica claro, em consequência, que o estabelecimento da taxa de lucro deve ser entendido como uma questão não exclusivamente econômica, mas eminentemente político-social. Essa conclusão faz cair por terra a noção clássica de equilíbrio (Dobb, 1975).

Sraffa demonstra que, nas condições de concorrência perfeita da teoria neoclássica, uma empresa não poderia estar em equilíbrio se suas economias externas governassem seus esquemas

de produção. Essas economias acabariam por destruir o funcionamento daquelas condições porque uma situação de rendimentos crescentes de escala afetaria aquela empresa e por igual todas as outras. O equilíbrio só seria possível em um número restrito de casos, onde os insumos fossem completamente utilizados pelas empresas, ou onde as economias, embora externas à empresa, fossem internas à indústria (Seligman, 1967). A solução do problema para se aproximar mais da realidade econômica seria a de se livrar da hipótese de livre concorrência e se encaminhar em direção à hipótese de monopólio.

O sistema graffiano apresenta em resumo as seguintes considerações sobre salários e preços: 1- são determinados os lucros e os preços relativos através do estabelecimento da taxa de salário e das condições técnicas de produção - requerimentos de mão-de-obra e gastos com tempo de trabalho; 2- as condições de produção são expressas em trabalho datado - insumos de trabalho de um produto expressos em tempo gasto de fabricação - ou em produção simultânea por meio de um conjunto de equações de insumo-produto.

Os preços se derivam das condições de produção de duas maneiras. Uma, via gastos de trabalho por unidade de produto, com um período vinculado a esses gastos - tempo padrão de produção. Outra, via insumos por unidade de produto. Em ambos os casos a taxa de lucro é determinada como resultado das equações simultâneas.

Os salários são dados de acordo com o enfoque clássico, isto é, consistentes com os bens necessários à sobrevivência fisiológica da classe trabalhadora e/ou com as condições sócio-políticas, independentemente dos preços ou das taxas de lucro.

A distribuição entre lucros e salários, portanto, é definida no âmbito da produção, juntamente com a determinação dos preços. Essa solução de Sraffa diverge do esquema neoclássico, segundo o qual as condições de distribuição são derivadas da estrutura de preços.

O sistema sraffiano acaba por estabelecer a mercadoria-padrão, ou seja, uma ou um conjunto de mercadorias que funcionam como dinheiro, cuja característica central seja a de se manter invariável diante das mudanças na distribuição entre salários e lucros. Trata-se, na realidade, de uma forma da medida invariante do valor, cuja descoberta foi tão ambicionada por Ricardo,

As propriedades básicas dessa mercadoria especial são de dupla natureza. A primeira é a de que há uma relação linear inversa entre as variações nos salários e nos lucros. A segunda é a de que a razão do produto líquido, ou excedente, com os meios de produção permanece constante.

A mensagem presente na contribuição de Sraffa à teoria econômica é a de que, conforme Marx, as leis que determinam a distribuição do produto social entre trabalho e capital não podem

ser deduzidas de uma simples função técnica de produção, mas são necessariamente construídas nas relações de produção estabelecidas entre trabalhadores e proprietários dos meios de produção. Aquilo que cada um recebe não está relacionado com sua contribuição à produção senão com o poder de barganha de cada classe social (Belluzzo, 1978).

### 1.8 DESENVOLVIMENTISTAS

As relações entre o processo de desenvolvimento econômico e os padrões de distribuição da renda têm sido a preocupação central de um grupo de economistas, entre os quais Kusnetz (1966), Paukert (1973) e Adelman e Morris (1974).

Embora existam variações metodológicas entre seus estudos, esse grupo procura basicamente destacar os traços e as características comuns encontradas nos processos de desenvolvimento econômico de conjuntos de países e relacioná-los com os respectivos perfis registrados de distribuição da renda.

Kusnetz é um dos pioneiros desses estudos e apresenta uma relação observada em um amplo conjunto de países, a chamada "curva de Kusnetz". Ela tem a forma de um U invertido ao se comparar o grau de desigualdade da renda no eixo vertical com o nível da renda per capita no eixo horizontal em um sistema de coordenadas cartesianas.

A curva tem a dizer que os países de baixo nível de

desenvolvimento, geralmente no início desse processo, tendem a apresentar um alto grau de desigualdade de renda, ao contrário de países com alto nível de desenvolvimento, geralmente já maduros nesse processo, que tendem a mostrar grau reduzido de desigualdade.

Da mesma forma, o raciocínio pode ser feito para o caminho seguido por um país em seu processo de desenvolvimento econômico. As transformações provocadas pelas mudanças econômicas e sociais fazem com que os primeiros anos do processo de desenvolvimento sejam marcados por diferenças acentuadas de renda entre as pessoas e os grupos. Com o passar do tempo, assentadas no sistema aquelas mudanças, o processo tende a se estabilizar e, em consequência, reduzir as diferenças de renda.

Os dados empíricos levantados por Kusnetz lhe dão elementos para formular as características das mudanças econômicas e sociais que ocorrem na história dos países. Durante o processo de crescimento, os primeiros anos (períodos) são caracterizados pelo confronto de forças concorrentes que tendem a aumentar a desigualdade face ao crescimento mais acentuado do setor não-agrícola e à predisposição "natural" da ampliação da desigualdade dentro desse setor.

Os menores graus de desigualdade apresentados atualmente pelos países desenvolvidos resultam da combinação de um conjunto de fatores. Destacam-se, entre eles, a redução das diferenças



potenciais de produtividade do trabalho, o declínio na participação das rendas de propriedade na renda familiar e as medidas institucionais com relação a assistência social e o pleno-emprego.

Testes econométricos comprovaram a hipótese de Kusnetz. Adelman e Morris confirmam a existência da curva de tipo U invertido para um conjunto de 44 países, utilizando nada menos que 31 variáveis para cada um. Acharam, pela análise de variância, os seguintes fatores como significativamente responsáveis pela forma das respectivas distribuições da renda: 1-taxa de melhoria dos recursos humanos; 2-abundância de recursos naturais; 3-extensão da atividade econômica direta do governo; 4-extensão do dualismo; 5-extensão do potencial de desenvolvimento econômico, e 6-extensão da participação política.

Paukert igualmente confirma Kusnetz em um estudo sobre as informações de 56 países: com o desenvolvimento a desigualdade de rendas tende a crescer, estabilizar e decrescer. Conclui que existe uma clara tendência de longo prazo em direção à igualdade de rendas, a despeito de alguns países, notadamente menos desenvolvidos, apresentarem resultados contrários, e que a desigualdade revela-se menor nos países desenvolvidos - renda per capita acima de 1.000 dólares.

A interpretação de Kusnetz sobre as informações estatísticas escolhidas está formalmente baseada na vertente neoclássica, segundo a qual a economia tende naturalmente ao

equilíbrio tão logo os fatores de perturbação sejam superados. Sua curva do tipo U invertido apresenta essas características.

Nada pode garantir, no entanto, que a desigualdade da renda entre pessoas, grupos ou países siga esse caminho revelado por Kusnetz. Mesmo que a análise econométrica aponte para a semelhança nas formas das distribuições, ela é somente uma semelhança estatística, não mais que isso. Os diferentes processos históricos de desenvolvimento, bem como as distintas relações de produção, determinam formas específicas de desigualdade de renda cuja evolução, a despeito de serem representadas por magnitudes estatísticas, depende diretamente do processo de luta de classes ou das leis que regulam a apropriação do produto social pelo capital e pelo trabalho.

De fato, não é a curva o problema e sim a interpretação dada por Kusnetz. Se o tempo cura todos os males, inclusive a desigualdade de rendas, nada há a fazer. Os pobres devem continuar resignados, pois o futuro será brilhante. A mão invisível vai tratar de retirar o excesso de renda dos ricos e repassá-lo aos pobres por meio de um processo racional, transparente e equilibrado, controlado por um árbitro impessoal: o mercado.

O que falta aos estudos dos desenvolvimentistas, especialmente a Kusnetz, são argumentos sólidos que tentem explicar, por meio da análise das categorias econômicas, a

relação entre o processo de desenvolvimento e a desigualdade de renda. Caso contrário, como a curva de Phillips que relaciona inflação com emprego, a curva de tipo U invertido acaba por se tornar uma "medida sem teoria" (Bacha, 1978).

### 1.8.1 CAPITAL HUMANO

No grupo dos desenvolvimentistas podem ser localizados também os adeptos da TEORIA DO CAPITAL HUMANO, por exemplo Schultz (1973), vertente marginalista que, ao explicar a distribuição da renda como resultado da escolha individual racional, também reconhece que as imperfeições de mercado são corrigidas pelo próprio processo de desenvolvimento.

A variável educação é a responsável pelas diferenças individuais de renda. Assim, as ocupações que requerem treinamentos de mais tempo devem necessariamente remunerar mais os indivíduos como recompensa pelas rendas perdidas, ou que deixaram de ser ganhas, durante o período de treinamento.

O modelo do capital humano argumenta que a "renda permanente", medida por seu valor presente (atualizado), deve ser igual para todos os indivíduos. Proposta de Friedman, Cline (1975), dada a função utilidade-riqueza individual, a renda permanente resulta da maximização da utilidade esperada de determinado estoque calculado de riqueza, descontado o fluxo de renda.

A implicação mais importante do modelo é a de que todas as rendas são iguais na realidade, já que as diferenças observadas derivam apenas dos diferentes estoques de educação adquiridos pelos indivíduos. Quem estiver com renda mais alta assim está porque esteve trabalhando menos tempo e vice-versa.

A redistribuição da renda nessas circunstâncias deve ser levada a efeito, então, através da ampliação do acesso à escola para todos os indivíduos. A tentativa de redistribuir diretamente em benefício dos pobres, e não indiretamente via educação, provoca um efeito perverso no bem-estar pelo fato de tornar o pobre apenas nominalmente um indivíduo de renda mais alta.

A ênfase na educação parte do postulado da eficiência dos fatores na concepção da produtividade marginal da teoria neoclássica. De acordo com ela cada fator de produção é remunerado proporcionalmente à sua contribuição que faz ao produto na margem. A elevação da renda dos trabalhadores, portanto, deve vir do aumento da eficiência no trabalho. Os salários baixos se explicam simplesmente pela baixa produtividade que os trabalhadores aportam à margem da produção. Os defensores da vertente do capital humano argumentam, então, que os salários só podem melhorar caso haja melhoria no nível educacional.

Esse raciocínio implica admitir que não há justiça, nem injustiça social, apenas uma ordem econômica que responde aos critérios de eficiência remunerando os fatores (Serra, 1975). A

relação positiva entre educação e renda é tomada pelos seguidores do capital humano como invariante em quaisquer circunstâncias. A distribuição de renda antes de ser afetada por ela, isto é, pelos efeitos das variáveis que conformam a educação e a renda, é considerada como previamente estabelecida, a partir de que o problema passa a ser o de adequação da qualificação do trabalho aos requerimentos do capital.

A fragilidade da construção teórica do capital humano não tem sustentado os resultados contrários aos seus postulados diante dos esforços de muitos países, notadamente os menos industrializados, na adoção de programas educacionais abrangentes. A distribuição da renda permanece perversa para a maioria dos indivíduos, mesmo para aqueles "mais educados" ou que conseguiram obter níveis de qualificação mais elevados.

### 1.9 ESTRUTURALISTAS

Conquanto a vertente estruturalista (Aníbal Pinto e Celso Furtado, entre outros) admita, como os desenvolvimentistas, que o processo de crescimento econômico contenha elementos de desequilíbrio, ela, no entanto, sustenta que as experiências de desenvolvimento não podem ser reproduzidas e que a industrialização do século XX no continente latino-americano tem sido mais desestabilizadora que as experiências européias dos séculos XVIII e XIX.

A hipótese de trabalho básica da vertente estruturalista é

a existência de heterogeneidade na estrutura econômica da Periferia. Ela se manifesta através dos circuitos de produção, troca e consumo, constituindo-se, dessa forma, no fator originário principal do padrão resultante de distribuição da renda.

As formas de heterogeneidade mais marcantes e que influenciam o funcionamento do processo econômico estão presentes na estrutura produtiva, nas relações sociais e na estrutura de poder. Na estrutura produtiva, a heterogeneidade ocorre na multiplicidade de processos técnicos de produção que afetam os respectivos níveis de produtividade. Nas relações sociais, se observa nas relações de trabalho e de propriedade com suas variedades de contratos de trabalho e de distribuição de ativos. Na estrutura de poder, se apresenta na ordem institucional que sanciona e garante a forma e o funcionamento do sistema de direitos e privilégios.

A visão da heterogeneidade estrutural latino-americana esclarece que a tendência à concentração da renda vem a ser uma característica geral do processo de crescimento econômico, a qual se torna mais acentuada no continente, no entanto, com o subdesenvolvimento dependente. Nesse quadro, mais além dos fatores econômicos, estruturais e conjunturais, os fatos e processos políticos podem ter uma influência considerável sobre o perfil da distribuição da renda (Graciarena, 1978).

O cenário histórico latino-americano apresentado por Furtado (1970) indica que o aumento da produtividade é devido em grande parte ao incremento das exportações de matérias-primas. Esse aumento, por seu turno, provoca a expansão e a diversificação do consumo de uma minoria privilegiada da Periferia. O crescimento econômico via industrialização, portanto, só se torna possível pela combinação dos requerimentos do mercado de consumo da minoria com os requerimentos das técnicas necessárias à produção diversificada de bens de consumo.

Através do controle das técnicas de produção e da exportação de padrões de consumo, os países centrais vão aos poucos influenciando a estrutura produtiva da Periferia, a qual se torna, em consequência, dependente de como produzir e do que consumir.

Nessa situação estrutural de dependência econômica os países da Periferia só têm condições de prosseguir em crescimento caso persista a manutenção da renda concentrada entre as classes privilegiadas (dominantes) para a geração do mesmo perfil de demanda dos países centrais e caso se mantenha o acesso às inovações tecnológicas necessárias ao fornecimento dos novos produtos da cesta de consumo da minoria.

Esses dois processos acabam por fortalecer ainda mais os laços de dependência e a aprofundar os padrões de desigualdade entre a minoria e a maioria marginalizada desse núcleo econômico modernizante.

A visão de Pinto (1973 e 1976) segue e enfatiza o diagnóstico da heterogeneidade resultante da industrialização pela substituição de importações nas economias da América Latina. Vai mais além do dualismo do modelo primário-exportador - estilo Furtado -, substituindo-o por uma estrutura mais abrangente que comporta diferenças técnicas consideráveis dentro e entre os setores de atividade econômica.

Essas diferenças técnicas se devem aos distintos processos de formação histórica do Centro e da Periferia. De um lado, a transformação estrutural do Centro foi contínua e gradativa, enquanto na América Latina a revolução industrial se dá em espaço de tempo mais curto e sem uma modernização agrícola precedente (Bacha, 1978). De outro lado, a geração da tecnologia de ponta se deu de forma endôgena em meio ao processo de industrialização dos países centrais, enquanto nos países latino-americanos a tecnologia é importada daqueles países, trazendo junto o viés da poupança de trabalho por unidade produzida.

#### 1.10 REGULACIONISTAS

A "escola da regulação" se constitui em um dos grupos mais recentes que procura apresentar contribuições novas à teoria econômica. Alguns de seus representantes principais são Boyer (1989), Lipietz (1988) e Coriat (1988).

O grupo, cuja maioria dos integrantes é de origem francesa,



tem em Marx a fonte teórica básica de referência e em Keynes e Kalecki autores que fornecem elementos adicionais. Na realidade, os estudos da regulação partem de uma crítica ao marxismo ortodoxo, combinando-a com a tradição macroeconômica keynesiana e kaleckiana.

O ponto de partida das teorias da regulação é a lógica, a gênese e a decadência das formas institucionais da economia. O crescimento e as crises são o problema principal da análise econômica, relacionados com as formas sociais vigentes (Boyer, 1989).

Segundo ainda Boyer, além da fidelidade ao método e às considerações de Marx, bem como a aproximação às idéias de Keynes e Kalecki, duas outras características sustentam as teses principais dos regulacionistas: cuidado com as leis de tendência marxistas e rigor na passagem das relações sociais às formas institucionais.

Sobre a abordagem marxista, os regulacionistas sustentam que as referências às relações sociais, como ponto de partida para a análise da sociedade contemporânea, representam significativa vantagem sobre a metodologia individualista. Merece destaque o impacto do conjunto de relações sociais (mercantis e salariais) sobre as regularidades econômicas.

Procuram escapar do voluntarismo analítico e seguir um

rigor acadêmico mais cuidadoso na transposição das categorias marxistas para a realidade contemporânea. Consideram perigoso admitir que Marx estabeleceu de uma vez por todas as leis que regem a dinâmica de longo prazo do capitalismo, como também fogem do "ecletismo empírico" que permite interpretar qualquer fase histórica ou fenômeno de conjuntura.

Pelo fato de insistir sobre os invariantes estruturais do modo de produção capitalista, os especialistas esquecem de analisar as variações que o caracterizam e subestimam as contradições, até que a história pareça imóvel. Essa é, para os regulacionistas, uma espiral, sempre inovando e reproduzindo a si mesma segundo certas modalidades que mudam de período a período.

Sobre a passagem das relações sociais às formas institucionais, os regulacionistas insistem em expressar objetiva e precisamente as relações sociais fundamentais de determinada fase histórica da sociedade, cuja noção central é a de forma estrutural ou institucional. A filiação marxista privilegia uma definição estrutural ou holista desses tipos de formas institucionais: fundamentalmente todas elas se derivam ou da relação mercantil, ou da relação capital-trabalho, ou de suas interações (Boyer, 1989).

Sobre a visão macroeconômica, os regulacionistas propõem uma teoria ligada à acumulação de capital, onde o processo lucro-investimento-capital-produção-emprego é que vai evidenciar os diversos regimes de acumulação e suas respectivas estabilidades

estruturais.

A teoria compartilha de três idéias do conjunto pós-keynesiano: 1- a otimização dos comportamentos individuais não asseguram a convergência ao pleno-emprego; a estabilidade do todo não é a mesma das partes; 2- a análise macroeconômica deve ter em conta a particularidade dos acordos institucionais e buscar os instrumentos compatíveis de política econômica, e 3- deve-se proceder a reformas estruturais, quando certas formas de organização não viabilizam o pleno-emprego - os obstáculos de curto prazo devem ser superados em função do longo prazo.

Três conceitos são básicos no entendimento das teses regulacionistas: regulação, regime de acumulação e modo de regulação.

A regulação abrange os campos econômico, social e político, podendo ser definida de forma concisa e extensa (Possas, 1988). É a maneira pela qual uma relação social se reproduz, apesar de seu caráter contraditório. É, também, modo de regulação, ou o conjunto de formas institucionais e normas explícitas e implícitas que asseguram a compatibilidade de comportamentos no quadro de um regime de acumulação, em conformidade ao estado das relações sociais, apesar das contradições e do caráter conflitual das relações entre os agentes e os grupos sociais.

A compreensão do conceito de regulação envolve as

concepções da relação social, reprodução, contradição e crise. O conceito básico é o de relação social, cujas principais manifestações são a relação mercantil e a salarial. Essas são continuamente e contraditoriamente reproduzidas na sociedade, embora adquiram com o tempo uma certa regularidade, a qual, desde a esfera econômica, se deve às normas de produção e consumo - compostas por um conjunto de fatores técnicos e materiais historicamente determinados.

O regime de acumulação descreve a estabilização a longo prazo da destinação do produto entre o consumo e a acumulação (Lipietz, 1988). Isto pressupõe uma correspondência entre a transformação das condições de produção e a transformação das condições de reprodução do trabalho assalariado. No fundo, o regime de acumulação é o ambiente econômico, social e político onde se processa a destinação do produto social entre seus agentes ou classes, ou se determina a distribuição da renda nacional.

Para que possa se efetivar o regime de acumulação no processo de expansão do capital faz-se necessário a existência de normas, leis e demais mecanismos de regulação que ajudem a assegurar certa estabilidade ao sistema econômico. Esse conjunto de regras e procedimentos sociais compõe o modo de regulação. No mundo contemporâneo é o Estado que vem desempenhando com primazia o papel de principal agente do modo de regulação, principalmente pelas intervenções nos mercados de dinheiro e de trabalho.

No regime de acumulação capitalista operam várias formas de regulação notadamente na relação salarial, na relação mercantil, na gestão monetária e na intervenção do Estado. Essas formas fazem parte de dois modos de regulação, o concorrencial e o monopolista.

Na regulação concorrencial as formas institucionais predominantes foram: 1- salários estabelecidos pelo mercado de acordo com qualificações tradicionais; 2- expansão de capital através das atividades econômicas via mercado; 3- regras monetárias dadas pelo padrão-ouro sem a interferência estatal na arbitragem.

Na regulação monopolista as formas institucionais predominantes têm sido: 1- contratos de trabalho entre empresas e sindicatos estabelecendo salário direto e indireto e indexação nominal aos preços e à produtividade; 2- organização centralizada do capital industrial e financeiro e controle dos preços no mercado pela fixação de margem rígida de lucro; 3- o capital dinheiro passa a cobrir também as necessidades de circulação monetária, mais além do crédito; 4- o Estado intervém na economia não só pelo lado da demanda, como também pela arbitragem das relações salariais e monetárias.

No regime de acumulação monopolista a relação salarial e, por extensão, a razão salários/lucros, ocorre sob o modo de regulação fordista, onde sua especificidade é a de assegurar o

lugar da produção em série e com ela abrir uma brecha para a produção em massa (Coriat, 1988). O Fordismo garante o surgimento e o predomínio de novas normas de produtividade e produção.

Enquanto as normas de produtividade significam progressos que asseguram à linha de montagem técnicas de obtenção de trabalho excedente, mais-valia, as normas de produção modificam a escala produtiva, a natureza dos produtos e as condições de formação dos custos. Ambas operam no sentido de alargar as condições de eficiência do capital e de elevar as margens de lucro por produto, seja pela elevação da produtividade, seja pela redução de custos. Resulta no declínio da razão salários/lucros.

Embora ainda em formação, a "teoria da regulação" tem avançado na questão da distribuição funcional da renda. Seu enfoque a partir dos contratos de trabalho entre trabalhadores e empresários, desde a regulação da fábrica até a arbitragem estatal, permite que se tenha uma visão mais ordenada das relações entre capital e trabalho no regime de acumulação monopolista.

De qualquer maneira, de acordo com Possas (1988), os regulacionistas devem buscar ampliar a abordagem da questão salarial nas complexas interrelações dinâmicas entre a determinação dos salários e dos preços no plano microeconômico. Resultará daí a apropriação das vendas e os padrões de consumo com suas respectivas implicações macroeconômicas.

## 2. Observações sobre as Idéias Económicas

Da apresentação das idéias económicas sobre distribuição da renda dos autores e grupos considerados mais significativos é possível levantar alguns pontos comuns, outros distintos, bem como destaques especiais. Esse conjunto de elementos permite esboçar um quadro de referência compreensivo da questão.

Não se trata de montar um quebra-cabeças juntando todas as peças importantes dos autores e grupos, tampouco tentar extrair uma linha eclética de pensamento, mesmo porque seria uma empreitada impossível. O objetivo aqui é o de aproximar as idéias daqueles que pensaram a economia dentro de um espírito crítico semelhante, e isto é possível, e retirar delas as conexões analíticas apropriadas. Dessa aproximação e concatenação de idéias tenta-se chegar a algumas categorias operacionais que sirvam para ampliar o poder analítico dessas teorias da distribuição de rendas.

O ponto de partida dessa empreitada deve começar pela existência do EXCEDENTE. A explicação de sua origem nas transações económicas é o que vai dar forma à teoria respectiva da distribuição da renda. Isto porque o excedente, ou lucro bruto, pertence ao proprietário dos meios de produção e, como tal, lhe determina a prática social, diversa daquela dos trabalhadores, ou não proprietários.

O próprio termo já define sua natureza: excedente é o que supera a parcela necessária da produção social - representada por um produtor ou pelo conjunto deles. Nesse caso, seu proprietário ou possuidor detém-na mais além da parcela que lhe é necessária à sobrevivência. Os demais que participaram dessa produção, por definição, são os não proprietários do excedente ou apenas possuidores de suas respectivas parcelas necessárias à sobrevivência.

Dos autores e grupos considerados, apenas os que se aproximam da vertente marginalista - Marshall, Keynes e os desenvolvimentistas - não se preocupam com a explicação sobre a origem do excedente. Consideram-no como uma questão já determinada pelo sistema econômico na medida que se voltam somente para a maneira de distribuí-lo. Keynes, inclusive, coloca a distribuição da renda embutida na análise do equilíbrio macroeconômico pela determinação da renda agregada e do emprego.

Os demais autores e grupos, especialmente Marx, fazem menção destacada sobre a origem do excedente. De fato, Marx coroa a análise precedente realizada por Smith e Ricardo, dando-lhe uma forma definitiva. Mais tarde Sraffa dá-lhe uma roupagem matemática à la Ricardo, Kalecki adapta-lhe em seu modelo à la Keynes, enquanto os estruturalistas e os regulacionistas aplicam-no na análise das economias contemporâneas de acordo com as características específicas de suas idéias.

Na verdade, quando Marx (1872) afirma que qualquer



categoria econômica pode ser desenvolvida a partir dos conceitos de trabalho alienado e propriedade privada, ele está dizendo que o excedente existe na sociedade capitalista porque lhe deu origem os proprietários dos meios de produção - a propriedade privada - e o trabalho alienado - aqueles que não são donos do produto de seu trabalho. A existência da propriedade privada e do trabalho alienado é o ponto de partida para a compreensão de como a renda é distribuída na sociedade capitalista.

A distinção das classes ou grupos sociais determina a a quem cabem as parcelas apropriadas na renda agregada. Aos trabalhadores os salários, aos proprietários dos meios de produção os lucros, aos proprietários de ativos financeiros os juros e aos proprietários de ativos não-financeiros as rendas. Essa simples assignação de valores por si só já mostra o perfil da distribuição da renda pela função que os agentes econômicos exercem na produção social.

Pois bem, ao não tomarem o excedente como referência para a origem da distribuição da renda, os marginalistas aceitam como dadas as CONDIÇÕES ECONOMICAS que distinguem os diferentes grupos na sociedade. Daí porque argumentam ser o problema simplesmente uma questão de eficiência econômica, isto é, se um fator de produção (terra, trabalho ou capital) retira mais do produto social é porque sua produção adicional (na margem) é maior que a dos demais.

É exatamente a análise pela produção adicional, no entanto, que encobre a disparidade nas proporções dos chamados fatores de produção. O que a visão marginalista no fundo quer dizer é que não importam as condições com que cada fator entra para a produção de uma mercadoria, mesmo que haja (e sempre há) desproporcionalidade entre eles, o que vale é a produtividade marginal de cada um. Quanto maior esta maior também será a remuneração que o fator fará jus. Em outras palavras, esqueça a desigualdade existente entre as condições dos fatores na produção, essa tratará de diminuir-la no longo prazo pelo auxílio da produtividade, basta ser eficiente!

O equilíbrio entre a produtividade marginal e a remuneração dos fatores de produção, portanto, se processa em termos reais: o produto adicional com a correspondente cesta de consumo de bens e serviços disponíveis no mercado que ele é capaz de adquirir. A mensuração em preços vai ocorrer no circuito da troca, onde os fatores de produção homogêneos (portadores do mesmo nível de produtividade) estabelecem entre si suas remunerações via oferta e procura de acordo com os termos da função de produção.

Os marginalistas tratam a distribuição de renda, portanto, como uma variável exógena. Sua teoria pode ser tratada como uma aplicação especial da teoria dos preços. Assim, se a remuneração de cada fator é concebida como um preço, ela será determinada pela oferta e procura de seus serviços no mercado. Como os serviços são demandados pelo valor dos bens que são capazes de produzir, logo os preços dos fatores são derivados dos preços dos

bens. E esses preços são fixados pelo mercado (troca) e não pela produção.

Supõem os marginalistas igualdade de condições entre os fatores no ato da troca, embora tal não aconteça. De fato, eles forçam uma redução à igualdade entre classes antagônicas operada pelo conceito de "fator de produção" (Belluzzo, 1975). O que ocorre é uma troca de não equivalentes, idéia esta que se vê de forma incipiente em Smith, admitida por Ricardo, explicada por Marx e aceita pelos demais seguidores. Daí porque esses economistas, à exceção de Smith e Ricardo que ainda não tinham a idéia clara, tratam a distribuição de renda como uma variável endógena, determinada institucionalmente, que toma forma na produção e se completa nos circuitos da troca e acumulação.

Enquanto os marginalistas tratam a distribuição da renda como uma questão de EFICIENCIA ECONOMICA, Marx e os demais vêem-na como uma questão de INEFICIENCIA ECONOMICA. Para esses a desigualdade entre as remunerações dos grupos ou classes resulta do desperdício crônico do uso das forças produtivas direcionadas unicamente para a expansão do capital. Para aqueles a desigualdade significa simplesmente um desajuste temporal nas funções de produção.

A terapia marginalista contra a desigualdade é a de esperar pelo próprio ajuste proporcionado pelo processo de crescimento econômico, o qual vai tratar de trazer novamente para o

equilíbrio as remunerações dos fatores de produção. Tal ajuste pode ser feito tanto na homogeneização do uso dos fatores (qualificação principalmente), quanto na padronização do funcionamento das instituições (eficiência produtiva).

A terapia de forma marxista para o tratamento da desigualdade da renda requer ajustes na estrutura produtiva, especialmente na forma como se processam as relações de trabalho e as relações mercantis. A produção e a troca são os circuitos onde se produzem e reproduzem as diferenças entre as parcelas de renda que cabem ao capital e ao trabalho. Os ajustes passam, portanto, pelo estabelecimento de melhores padrões de salário, condições de trabalho mais favoráveis e acordos de trabalho mais justos.

Enquanto a terapia marginalista é de uso tóxico, a de forma marxista é de uso sistêmico. Essa assinala que a doença já veio do berço com o doente, aquela indica que a enfermidade é momentânea e logo o doente fica bom. A evolução da desigualdade de rendas nos países (Paukert, 1973; Kusnetz, 1966; Carnoy, 1975, entre outros), no entanto, apontam para um diagnóstico bastante próximo da terapia marxista e assemelhadas.

Nesses países tanto a desigualdade pessoal quanto a desigualdade funcional da renda têm apresentado evolução e padrões pouco favoráveis. Se em alguns nota-se ligeira redução, na grande maioria observa-se, se não ligeiro crescimento, pelo menos manutenção de magnitudes. De fato, o processo de

desigualdade de rendas não é transitório, tampouco tem mostrado sinais que pode ser revertido com o tempo.

O entendimento da questão da distribuição de renda, portanto, passa pelo diagnóstico da maneira como o excedente é apropriado pelos grupos ou classes envolvidos no processo social de produção, o qual se apresenta marcado por contradições originárias da forma como são estabelecidas as **RELAÇÕES DE PRODUÇÃO**.

Capital e trabalho, personificações de proprietários dos meios de produção e operários, estão no epicentro dessas contradições, principalmente no que se refere às condições sob as quais são estabelecidos as relações de trabalho. Lucros e salários derivam dessas condições e são continuamente reproduzidos, sob outras condições, no processo imediato de produção. Essa reprodução transformada resulta do comportamento e evolução da mais-valia relativa ou produtividade do trabalho.

Nesses termos, enquanto o capital requer a taxa mais elevada de lucro para se remunerar, o trabalho requer igualmente a taxa mais elevada de salário para ser pago. Polos opostos da mesma equação de produção, a luta permanente de objetivos contrários entre capital e trabalho define o perfil da distribuição de rendas na sociedade.

Essas noções de classes antagônicas de um lado e de

rendimentos distintos de outro é fundamental para o estabelecimento de CATEGORIAS OPERACIONAIS que ajudam não só a esclarecer melhor a questão da distribuição da renda, mas também a lhe dar maior poder analítico.

Classes ou grupos antagônicos distinguem tipos de estratificação social e que dependem das formas de apropriação da renda gerada no processo de produção. Por isso mesmo que uma teoria da distribuição resulta do procedimento de segmentação da sociedade: a cada uma correspondem maneiras de propor regras de funcionamento ou de apresentar as leis de movimento da economia (Belluzzo, 1975).

A esse tipo de ESTRATIFICAÇÃO POR CLASSES ou grupos corresponde uma estratificação de rendimentos (Stavenhagen, 1977), a qual se identifica melhor como uma HIERARQUIA DE RENDIMENTOS. Assim a combinação da estratificação por classes ou grupos com a hierarquia de rendimentos forma a distribuição de rendas de uma sociedade. Essas categorias analíticas permitem ligar a noção de distribuição com a origem dos rendimentos (estratificação) e com o tamanho diferenciado deles (hierarquia).

E claro que a hierarquia pressupõe a estratificação e vice-versa, dado que o elemento discriminante seja obviamente comum às duas categorias analíticas. Essa interdependência de determinação confere uma dinâmica própria à distribuição, pois a evolução de seu perfil no tempo tanto pode ser condicionada por mudanças na estratificação, quanto na hierarquia, ou em ambas. De qualquer

maneira, sempre que uma delas sofrer alguma modificação, a outra será afetada em maior ou menor grau, graças à relação de interdependência entre elas.

A utilidade dessas categorias para aumentar o poder analítico sobre a distribuição da renda decorre da possibilidade de associá-las com outras categorias fundamentais da teoria econômica. Assim, é possível estabelecer relações de determinação funcional entre a estratificação, a hierarquia, a divisão capitalista do trabalho e as relações de produção.

As relações de produção mediadas pela divisão capitalista do trabalho ao definir o padrão de ocupações, cargos e funções na condução da produção social determina ao mesmo tempo a estratificação dos grupos ou classes envolvidos no processo. Seja a divisão do trabalho fixada pelo conhecimento técnico-profissional, pela posição de controle na estrutura produtiva ou pela especialização funcional requerida pela atividade de trabalho, ela produz e pressupõe uma estratificação operacional correspondente. O importante a destacar é que a divisão do trabalho ao estratificar os agentes da produção social está de fato afetando o perfil da distribuição.

As relações sociais de produção ao estabelecer as leis de funcionamento do sistema econômico vão definindo os ganhos e seus respectivos níveis correspondentes às classes ou grupos requeridos pela divisão capitalista do trabalho. Na realidade, a

luta de classes determina a repartição do poder econômico na sociedade, que é administrado contraditoriamente pelas relações de produção. O importante a destacar é que as relações de produção ao hierarquizar os ganhos da produção social está de fato afetando o perfil da distribuição.

Por sua vez, o rendimento médio do trabalho derivado do perfil da distribuição da renda se localiza entre os limites mínimo e máximo da taxa de salário do modelo marxista. Se ele se aproxima do limite histórico de reprodução (mínimo) o processo de expansão capitalista aponta para uma distribuição perversa entre lucros e salários; se ele se aproxima do limite das exigências de acumulação (máximo) o processo aponta para uma distribuição favorável entre lucros e salários.

De fato, a hierarquia de rendimentos pode substituir os limites da taxa marxista de salários como o desdobramento do rendimento médio do trabalho na estratificação estabelecida pela divisão capitalista do trabalho.

A determinação da taxa de salários, então, vai depender da forma que assume tanto a hierarquia de rendimentos quanto a estratificação do trabalho. Desde a ótica regulacionista, portanto, dadas as necessidades do regime de acumulação e as determinações do modo de regulação, a relação salários/lucros pode ser obtida pela estratificação do trabalho na produção social e pela hierarquia correspondente de rendimentos.



Análise semelhante pode ser conduzida desde a ótica kaleckiana. Substituindo os elementos que entram na determinação da parcela salarial, chega-se à verificação que os fatores de distribuição e o grau de monopólio igualmente influenciam a estratificação do trabalho e a hierarquia dos rendimentos. Essa identidade funcional é auto-explicativa na medida que a estrutura de custos da mão-de-obra se encontra nos fatores de distribuição, enquanto a relação salários/lucros pode ser derivada do grau de monopólio; da conjunção dessas duas dimensões retira-se a hierarquia e a estratificação respectivamente.

Igualmente de Sraffa pode-se retirar relações que acabam por indicar a importância assumida pela estratificação do trabalho e pela hierarquia de rendimentos. Essas relações provêm da idéia de trabalho datado, que significa a diferenciação dos tipos e quantidades de trabalho incorporados nas mercadorias e que determina os desvios entre preços e valores - o excedente, portanto.

JÁ a idéia de heterogeneidade dos circuitos de produção, troca e consumo da vertente estruturalista apresenta claramente as noções de estratificação do trabalho e hierarquia de rendimentos como elementos marcantes da forma em que se processa o desenvolvimento econômico e social latino-americano.

Conquanto as noções de estratificação e hierarquia estejam presentes desde as contribuições dos economistas clássicos, a

percepção de suas presenças na estrutura econômica fica mais marcante e evidente na fase de expansão monopolista do capitalismo. E com o aparecimento dos métodos da gerência científica juntamente com os avanços proporcionados pela revolução científico-técnica (Braverman, 1977) que a diferenciação de salários e funções se torna mais complexa na administração da produção.

As grandes corporações utilizam do princípio de Babbage, dividir para lucrar, para estabelecer os quadros operários e a estrutura de salários. Os trabalhadores são distribuídos pelas ocupações de acordo com os requerimentos técnicos da organização produtiva e os salários são pagos de acordo com as características dos empregos. Variável discriminante fundamental nessa divisão monopolista do trabalho é a base técnica da produção.

O progresso técnico foi decisivo para a adoção dos mercados internos de trabalho - unidades administrativas nas quais o controle, a remuneração e a distribuição de trabalho são regulados por um conjunto de regras e procedimentos que, em certo sentido, isolam a força de trabalho das pressões do mercado (Cunha, 1979). Com os avanços científicos e técnicos ocorre no processo produtivo radical transformação das tarefas de produção, obsolescência de qualificações, homogeneização da força de trabalho e nivelamento por baixo de habilidades profissionais (Paliano, 1987).

A vertente regulacionista deixa claro a situação da distribuição no capitalismo monopolista ao argumentar que a relação salarial deve ser vista em seu duplo aspecto: elemento de organização da produção e de organização do sistema de remuneração - determinante principal da produtividade, da relação salários/lucros e do nível de emprego (Boyer, 1989).

O modo de regulação monopolista com relação ao trabalho se efetiva na institucionalização de estruturas de qualificações, escalas salariais e normas de disciplina empresariais, elementos esses que permitem e incentivam o controle hierárquico-burocrático da força de trabalho.

### 3. As Categorias Operacionais e as Hipóteses de Trabalho

O traço característico da distribuição da renda é a diferenciação entre os rendimentos das classes, grupos ou indivíduos. Resultantes das relações de produção que comandam o processo de desenvolvimento, as formas e os níveis de rendimentos atribuídos aos agentes econômicos discriminam suas respectivas funções sociais assumidas na divisão capitalista do trabalho.

O acompanhamento analítico sistemático dessa diferenciação de rendimentos fornece as informações necessárias para a verificação da evolução do grau de desigualdade na distribuição. Nesses termos, a aproximação ou o afastamento dos níveis de rendimentos entre si indicam a melhoria ou a piora do perfil

distributivo. Efeitos semelhantes são provocados pelo aumento ou diminuição da composição (tamanho) de cada classe, grupo ou conjunto de indivíduos com os mesmos níveis de rendimentos.

Distinguem-se, portanto, dois movimentos interdependentes que contribuem para a maior ou menor diferenciação nos rendimentos. A variação que ocorre em seus níveis e a variação que ocorre na composição (tamanho) dos conjuntos dos agentes econômicos que os detêm.

Identificadas as categorias operacionais usadas para a interpretação da distribuição de rendas, pode-se conceber um conjunto de hipóteses de trabalho que serve de auxílio metodológico para suas respectivas formalizações analíticas.

A hipótese central estabelece que qualquer tipo de distribuição de rendas é constituído por dois componentes: a série hierárquica de rendimentos e a estratificação dos conjuntos de rendimentos diferenciados por critérios que distingam as funções dos agentes econômicos respectivos que os detêm.

Essa hipótese, na realidade, apenas formaliza o argumento econômico sobre a conformação da distribuição de rendas pelas categorias operacionais extraídas das análises anteriores realizadas pelos grupos e economistas selecionados.

Hipóteses de trabalho auxiliares podem ser levantadas para reforçar a pertinência, a abrangência e a utilidade da hipótese

central.

A primeira tem a ver com o componente hierarquia e estabelece que seu perfil indica o grau de rigidez da estrutura econômica com relação aos níveis de repartição do produto. Sua variação no tempo aponta para a maior ou menor oportunidade de acesso dos agentes econômicos à apropriação diferenciada da renda gerada no processo social de produção.

A segunda tem a ver com o componente estratificação e estabelece que seu perfil indica o grau de rigidez da estrutura econômica com relação às formas (lucros, salários e demais rendimentos) de repartição do produto. Sua variação no tempo aponta para a maior ou menor possibilidade de mobilidade dos agentes econômicos na estrutura estratificada do processo social de produção.

A terceira tem a ver com a identificação quantitativa dos componentes hierarquia e estratificação na distribuição. Trata-se da possibilidade de obtenção de uma técnica de mensuração que seja capaz não só de quantificar as influências dos dois componentes, mas também de proporcionar a identificação de cada um deles na conformação do perfil distributivo.

Esse conjunto de quatro hipóteses de trabalho, uma principal e três auxiliares, permite comprovar ou não a existência dos componentes hierarquia e estratificação para daí

transações operacionais ou não na análise da distribuição de rendas na sociedade. O capítulo III vai abordar essas questões.

## CAPÍTULO VII: A SITUAÇÃO DA RENDA NO BRASIL

A disponibilidade de informações sistemáticas sobre a distribuição da renda no Brasil tem início na década de 60 a partir da publicação do Censo Demográfico. Embora a qualidade do material coletado, bem como o seu processamento, tenham deixado a desejar, o fato é que pela primeira vez se pode ter condições de analisar a nível nacional o quadro do perfil distributivo.

Até então a questão da distribuição da renda era avaliada por meio de informações indiretas, parciais e incompletas provenientes basicamente de fontes setoriais da produção, nível de preços e consumo - critério utilizado por Furtado (1964) e Sodré (1976), entre outros. Nessas condições o esforço era o de descrever a girafa, sabendo que ela existia - parafraseando Hans Singer em sua referência ao setor informal urbano.

As análises efetuadas por Furtado e Sodré deixam claro a rota seguida pela economia brasileira desde seu início com a colonização portuguesa. Tratava-se sobretudo de um padrão de desenvolvimento do tipo concentrador de renda, onde poucos tinham acesso aos ganhos da produção total. A grande maioria da população vivia às voltas com relações de trabalho desfavoráveis no núcleo central da economia, transitando intermitentemente por outras formas de relações não tipicamente capitalistas.

As informações obtidas pelo Censo de 60 confirmavam aquelas análises de cunho mais qualitativo e apresentavam um quadro bastante desalentador sobre a distribuição pessoal da renda. O Brasil situava-se no grupo dos países de economias marcadamente desiguais, cuja característica predominante era as acentuadas diferenças de rendimentos entre os indivíduos.

Se essas informações por elas mesmas já produziam diagnósticos desconfortáveis sobre a situação da renda, a disponibilidade das informações do Censo de 70 então completam a montagem do circo. Pelo fato do intervalo de publicação entre as duas fontes ter sido curto - houve problemas com o processamento das informações de 60 -, dá-se início a um intenso debate principalmente entre os economistas ligados e os não ligados ao governo sobre o sentido e as causas da permanência da situação desfavorável da renda.

O Censo de 70 igualmente apresenta não só um quadro decolador, mas também agravado. Entre 60 e 70 havia se registrado um aumento considerável da desigualdade de rendas entre os indivíduos, setores e regiões. A economia tinha crescido consideravelmente no período e a população não tinha ainda podido ter melhor acesso aos ganhos desse processo. Mais uma vez e em escala ampliada poucos foram os convidados pelo crescimento econômico e muitos os que carregaram o peso da grande orquestração brasileira: um baile onde todos entram, alguns aproveitam e o resto "dança".



A imagem não muda muito com as informações do Censo de 80, quando se observa a manutenção do padrão de desigualdade, embora não tenha aumentado de nível tanto quanto na década anterior. O que começa a tomar corpo e a preocupar é o comportamento da distribuição de renda assinalando para uma rigidez na estrutura dos ganhos que, ao atingir um patamar superior de concentração, não dá sinais de recuo indicando uma melhoria da situação.

De um lado as políticas de estabilização do governo não conseguiam os efeitos desejados ou mesmo esperados e de outro lado a evolução da economia não produzia tendências alternativas de desenvolvimento. As intervenções públicas acabavam por reforçar as condições de produção e reprodução do capital, enquanto a divisão do trabalho resultante desse processo recriava a nível nacional de maneira cada vez mais ampliada as hierarquias salariais e os perfis ocupacionais provenientes do núcleo central da economia (eixo sudeste-sul), bem como as franjas não tipicamente capitalistas a ele atreladas.

As informações preliminares da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios) de 1989 uma vez mais não alteram as características apresentadas pelas distribuições anteriores. Persiste o padrão acentuado de desigualdade com o agravante de se ter atingido nível mais elevado. Esses resultados deixam claro que sociedade e governo ainda não se acortaram em torno de uma administração mais justa da economia, evidenciando o acirrado conflito de classes.

As seções seguintes têm o objetivo de recuperar as análises efetuadas sobre a situação da renda no Brasil nas décadas de sessenta, setenta e oitenta, a partir dos trabalhos considerados importantes e significativos para a compreensão da questão. Assim, a seção que segue faz o levantamento seletivo das principais idéias que alimentaram o debate. A seção posterior trata de reunir informações e comentários que identificam as idéias fundamentais sobre a caracterização do período. Finalmente, a terceira seção apresenta um conjunto de hipóteses de trabalho que vão orientar as considerações empíricas sobre as idéias escolhidas.

#### 1. Os Anos Sessenta

A avaliação desse período passou por dois momentos específicos. No primeiro houve uma certa relutância por parte de alguns profissionais, notadamente do governo, em aceitar as evidências estatísticas sobre o aumento da desigualdade. Capitaneados pelo então ministro da fazenda, economista Deifim Neto, argumentavam que a prevalência do "milagre econômico" não podia justificar essa situação desfavorável da renda. Ademais, tentavam transferir parte do raciocínio para as deficiências das informações, particularmente do Censo de 60. Dal porque argumentavam ser temerário e apressado acreditar no aumento da desigualdade tendo por suporte uma base de informações da qual se duvidava.

Esse primeiro momento foi caracterizado mais por um debate reproduzido pelos meios de comunicação através de entrevistas, declarações e artigos. A repercussão dessa discussão na época foi possível por duas razões pelo menos. Uma, a publicação definitiva do Censo de 60 bem próxima da disponibilidade das informações preliminares do Censo de 70. Outra, o julgamento da política econômica então adotada em termos de suas repercussões sociais. A presença incômoda para o governo das estimativas da desigualdade exigia algo mais que a retórica oficial e que a culpa alegada da base de informações.

Dal ter acontecido o segundo momento do debate que se caracterizou por terem sido aceitas pelo governo as evidências estatísticas, embora sob justificativas tranquilizadoras que se apoiavam no futuro para as devidas correções de rumo. A resposta oficial resulta do trabalho de Langoni (1973), com suspeitas de ter sido encomendado pelo próprio governo, o qual pretendeu refazer a maquiagem da desigualdade dando-lhe uma aparência menos preocupante.

Aceito, então, o registro do aumento da desigualdade no período 60/70, a tarefa passou a ser a de tentar uma explicação convincente para o fato. Em outras palavras, porque todos os decís perdem participação na renda total, com exceção do último? Porque os ricos ficaram mais ricos e os pobres mais pobres? Porque, entre os pobres, os que tinham renda em torno do salário mínimo foram os que proporcionalmente mais perderam?

As respostas para essas perguntas viriam, portanto, de dois grupos notadamente de economistas. De um lado aqueles adeptos das explicações de Langoni e Simonsen e de outro lado aqueles que compartilhavam dos argumentos de Hoffmann e Fishlow. A distinção dos grupos procura captar as diferenças básicas das posições assumidas no debate, embora a indicação de seus representantes seja arbitrária - a única razão para essa escolha vem do fato de terem sido esses economistas os primeiros de cada grupo a se posicionarem no debate.

Pois bem, Langoni apresenta dois motivos pelos quais houve o aumento da desigualdade nos anos sessenta: o primeiro, as mudanças "clássicas" na distribuição da renda provocadas por qualquer processo de desenvolvimento capitalista; o segundo, os desequilíbrios temporários no mercado de trabalho associados a uma expansão diferenciada da demanda de mão-de-obra qualificada em condições de oferta inelástica a curto prazo.

Resulta daí que o aumento da desigualdade nessa década não passa de um fenômeno "natural" e inevitável, próprio de uma economia em expansão, mas também temporário e autocorrigível à medida que o crescimento da oferta de mão-de-obra qualificada eliminasse as quase-rendas apropriadas pelos qualificados - a causa básica do aumento da desigualdade (Bonelli e Sedláček, 1989).

Simonsen (1978) concorda com a análise de Langoni ao

afirmar que não se confirmou a tese marxista, segundo a qual os ricos ficaram cada vez mais ricos e os pobres cada vez mais pobres. Para ele, de alguma forma todos enriqueceram, muito embora acreditasse que os ricos progrediram bem mais depressa que os demais grupos, o que redundou, obviamente, no aumento da concentração relativa de rendas.

Esse dinamismo próprio do processo de desenvolvimento que influencia o progresso relativo e diferenciado dos grupos na sociedade levou Simonsen a defender a tese segundo a qual, a despeito da desigualdade verificada, ocorreu uma acentuada troca de posições nas oportunidades económicas abertas ao longo do período, o que propiciou a melhoria ocupacional de muitos indivíduos.

Argumenta que os ricos que progrediram mais eram, de fato, os trabalhadores mais maduros em contraposição aos demais que pouco conseguiram ascensão social porque eram ainda principiantes. A razão fundamental dessa movimentação está na experiência adquirida no mercado de trabalho, a qual proporciona um maior crescimento da renda individual por tempo de serviço.

Como as medidas convencionais da desigualdade de rendas não captam os efeitos trazidos por essa forma de mobilidade no mercado de trabalho, Simonsen critica as limitações do coeficiente de Gini - comumente usado nos estudos de distribuição da renda. Segundo ele, deve-se, então, partir para a equalização

das oportunidades individuais de trabalho e não buscar a minimização de indicadores estatísticos de desigualdade. No caso, os valores do coeficiente de Gini poderiam ser melhorados pelo achatamento da mobilidade vertical ou pela restrição da oferta de empregos aos jovens.

Na realidade, os argumentos adicionais de Simonsen àqueles de Langoni apenas lhes dão uma roupagem nova. A mobilidade "social" resulta do próprio processo de desenvolvimento, envolvendo a estrutura ocupacional ou funcional diferenciada. Assim, a demanda por mão-de-obra qualificada integrante de uma oferta inelástica acaba provocando movimentações na escala ocupacional, de acordo com o padrão de desenvolvimento, que privilegia os indivíduos "mais qualificados" e/ou com mais experiência de trabalho. O resultado final é um aumento relativo de desigualdade, pois a estrutura ocupacional está ligada a um perfil de rendimentos.

Na mesma linha de argumentação de Langoni e Simonsen encontra-se Fields (1975), para quem o crescimento econômico dos anos sessenta alcançou todos os níveis de renda e não somente os situados no topo. Manipulando os dados utilizados por Fichlow (1975), encontra que a percentagem de aumento de rendas dos pobres foi mais do dobro daquela dos ricos e que o "gap" relativo de renda entre pobres e ricos diminuiu. Conclui afirmando que, embora a maior parte do crescimento da renda na década foi para as pessoas acima da linha de pobreza (em torno do salário mínimo), padrão similar foi encontrado nos EUA.

Contra as posições analíticas assumidas por Langoni, Simonsen e Fields, é dirigida uma série de contra-argumentos de ordem empírica e teórica de um conjunto de pesquisadores. O debate é centrado em oposição à ideia do aumento da desigualdade ser resultado inevitável do processo de desenvolvimento, principalmente em função de um desequilíbrio do mercado de trabalho provocado pelo desajuste entre a oferta inelástica e a expansão da demanda por mão-de-obra qualificada.

Esse grupo de oposição procura mostrar que o fenômeno não foi temporário, pois permaneceu por alguns anos da década, persistindo mesmo na década seguinte, estando a economia em ciclos de expansão ou não. Que as chamadas "mudanças clássicas" foram detectadas em economias desenvolvidas e se referem a movimentos seculares do processo de crescimento econômico, características bem distintas daquelas diagnosticadas na economia brasileira. Que o argumento teórico utilizado não sustenta o fenômeno, pois é de natureza circular: o aumento da demanda por mão-de-obra qualificada com oferta inelástica provoca um aumento dos salários, o qual, por seu turno, se explica pelos diferentes níveis de qualificação com suas respectivas ofertas.

Fishlow (1978) em seu trabalho pioneiro sobre distribuição da renda no Brasil, publicado um pouco antes do estudo de Langoni, utiliza uma amostra estratificada de cerca de 11.000 famílias extraída do Censo de 50 que reproduz a distribuição por

início de rendimentos da população total. A partir da amostra original, ele constrói outra corrigidora com a incorporação de rendas não-monetárias (estimativas de aluguel, consumo doméstico rural e casa/comida de empregados domésticos) e realocação de rendas a trabalhadores familiares sem remuneração. O resultado foi um aumento de quase 20% na renda por trabalhador - a renda familiar é também afetada, em menor grau - e uma significativa redução na concentração da renda.

Utilizando a decomposição permitida pelo índice de Theil (1967) nos dados da amostra corrigida conclui que: a- pouco mais da metade da desigualdade de renda se explica por diferenças de idade, setor, região e educação; b- a variação das aptidões individuais, riqueza herdada/status e elementos aleatórios contribuem para a desigualdade dentro daquelas categorias; c- limitada contribuição das variações de renda entre regiões; d- a desigualdade não é estreitamente associada à renda per-capita; e- educação, setor e idade não pesam muito nas diferenças regionais de renda per-capita, e f- idade, setor e educação constituem indicadores de desigualdade menos satisfatórios nas regiões de renda mais alta.

Em resumo, o componente explicado pela regressão de Fishlow mostra que educação, composição da variação "dentro" das regiões e a participação sistemática de sexo, cor e status migratório contribuíram para o perfil da distribuição de renda de 60. Permanece inexplicada, no entanto, grande parte deste perfil.



Em outro trabalho Fishlow (1974) contesta Langoni por este achar que os métodos por ele usados - variância dos logaritmos, versão diferencial, no cálculo dos efeitos estruturais e de renda relativa - são os únicos no gênero e a maneira correta de analisar a distribuição da renda. Adicionalmente sustenta que o modelo teórico de oferta e procura usado por Langoni é elaborado em termos abstratos e inconsistente com a experiência brasileira. A interação entre oferta e procura na produção dos resultados observados é indiscutível, segundo Fishlow, porém tautológica; a questão relevante é saber porque aquelas forças assumiram forma específica.

Nesse sentido, levanta as seguintes hipóteses sobre os fatores que operaram durante a década para baixar o salário dos trabalhadores não qualificados e para elevar a renda dos mais qualificados: mudança na distribuição funcional da renda, política salarial do governo pós-64 e aumentos salariais recebidos pelos administradores ao contrário dos trabalhadores de produção.

Nos demais trabalhos (s.d. e 1977) Fishlow confirma seus argumentos anteriores e agrega outros. Reconhece a importância da riqueza física aliada aos outros fatores já mencionados na conformação da desigualdade. Contesta as opiniões de Conceição Tavares e Furtado quanto às mudanças na distribuição provocadas pela estrutura vigente da demanda. Afirma que a ênfase na educação superior em detrimento da educação básica pode aumentar

a desigualdade e reduzir o crescimento. Finalmente, pondera que o problema do Brasil não é de demanda agregada, tampouco de crescimento de produtividade, pois não se trata de uma economia estagnada. A questão é como capacitar os empregados para terem acesso a bons empregos em grande quantidade ofertados.

A posição de Fishlow em relação à situação da renda nos anos sessenta, embora contrária aquela assumida pelos adeptos da teoria neoclássica, acaba ficando com um pé na armadilha da questão da educação, enquanto componente importante na determinação da desigualdade. Não consegue perceber que se trata de uma questão estreitamente condicionada por outras de dimensão sócio-econômica até mais importantes, tais como posição na ocupação, ocupação, status social, entre outras. Como demonstram outros autores a seguir comentados, não se pode isolar a variável educação do conjunto das demais variáveis para se lhe atribuir determinado significado, quando se trata de analisar a distribuição da renda.

Lopes (1975) entra no debate através de uma crítica a um artigo de Fishlow, embora aproveite a oportunidade para também contestar a posição neoclássica. Afirma que o debate se restringe a uma discussão entre especialistas e se reduz ao tratamento de variáveis estatísticas e econométricas. Essa peculiaridade faz com que os estudos sejam estimulados a procurar as causas e as explicações do perfil da distribuição de renda nos próprios dados estatísticos. Mais ainda que a análise estatística pode acabar ofuscando a realidade que ela própria tenta esclarecer.

Crítica às imputações estatísticas realizadas por Fishlow da renda não-monetária e monetária por considerá-las impróprias e parciais. Alega que foi encoberto o lado "desvantajoso" daquele exercício, por exemplo no caso do aluguel imputado às empregadas domésticas, caracterizado pela maior dependência econômica e extra-econômica e pela tendência ao monopólio da utilização da força de trabalho (rigidez do mercado de trabalho).

Observa que a pobreza deve ser considerada como sendo relativa às necessidades próprias dos diferentes grupos de trabalhadores, o que pressupõe que ela está em toda a parte da sociedade brasileira e não circunscrita no campo, como quer Fishlow. Concorda com isto, no entanto, com relação à crítica da adequação da teoria neoclássica à análise da realidade socio-econômica, embora seja bem específico em seu argumento. Considera impróprio o tratamento dado ao conceito de capital, não como um "fator de produção" universal, existente em qualquer sociedade humana, mas como uma relação social específica restrita a uma sociedade específica.

Finalmente, ressalta alguns equívocos analíticos de Fishlow causados pelo fetichismo da produtividade e da estatística. Com relação à produtividade, Lopes critica a ligação entre pobreza e baixa produtividade, argumentando que todas as forças de produção do sistema capitalista possuem padrões próprios de produtividade, adequados aos seus processos e relações de produção, o que

invalida comparações gerais utilizando a moderna empresa capitalista como referência. Com relação à estatística, argumenta que seu fetichismo consiste não na mensuração do que merece ser conhecido, mas na crença de que só merece ser conhecido o que pode ser medido. Nesses termos, considera que Fishlow subestima o estado de privação dos trabalhadores rurais e urbanos e se contradiz ao enfatizar o papel da educação na desigualdade, pois, ao propor o aumento da produtividade rural e disseminação de técnicas modernas na agricultura, não se dá conta que esses fatores ampliam a desigualdade.

Outro economista que participou intensamente do debate foi Hoffmann, para quem o problema da distribuição da renda no Brasil estava intimamente ligado com a forma pela qual o sistema capitalista se expandia. Entende que o perfil da renda condiciona em grande medida a pauta de importações e a estrutura produtiva pela extensão dos mercados que gera para bens específicos. De outro lado, a organização da produção afeta o perfil da renda via capacidade de poupança e formação de capital (Hoffman e Duarte, 1972).

Na avaliação dos resultados alcançados pelas distribuições de renda em 60 e 70, verifica que é reforçada a concentração da renda no decil superior, enquanto os demais tiveram suas participações reduzidas na renda total. Afirma que metade da população não foi atingida pelos benefícios do crescimento econômico (pelo menos em termos monetários) ao passo que outros 30% tiveram acesso apenas marginal.

Sugere que a causa mais evidente no sentido assumido pela evolução do padrão da distribuição de renda nos anos sessenta foi a compressão salarial. Diante do processo de industrialização baseado em técnicas capital intensivas nos setores dinâmicos, da desorganização do mercado de trabalho pela existência de excedentes estruturais de mão-de-obra e da fragilidade das organizações sindicais, o salário médio de grande parte dos trabalhadores na indústria permanece desvinculado dos ganhos de produtividade e atrelado ao mínimo estabelecido pelo governo.

São apresentadas três evidências sobre a compressão salarial. A primeira se refere à queda do salário mínimo real, mesmo com a criação do 13o. salário em 1962. A segunda diz respeito à diminuição do poder de barganha dos sindicatos de trabalhadores pós-64, os quais sofreram frequentes intervenções. A terceira tem a ver com a instituição do fundo de garantia por tempo de serviço em substituição ao sistema de indenização e de estabilidade no emprego a partir de janeiro de 1967. Essa medida se relaciona diretamente com o aumento da rotatividade da mão-de-obra, especialmente dos não-qualificados (Hoffmann, 1973).

Segue daí que a compressão salarial sobre os pouco qualificados libera recursos para cobrir os pagamentos dos qualificados especializados (mais escassos), cujos salários são influenciados pela importação de tecnologias. A remuneração dos executivos, por seu turno, pode estar positivamente

correlacionada com os lucros das empresas. A combinação desses dois fatores, compressão salarial dos pouco qualificados e crescimento das remunerações dos qualificados, acaba por implicar na ampliação da concentração de renda.

Utilizando do recurso de regressões, Hoffmann correlaciona variações nos índices de concentração de renda com variações no salário mínimo real, tempo e taxa de crescimento do PIB. Encontra evidências que mostram ter sido a evolução do salário mínimo um dos condicionantes da elevação da desigualdade nos anos sessenta, notadamente na metade final - quanto maior a concentração de renda, quanto menor o valor do salário mínimo.

Critica a tese governista da época que pregava esperar o bolo crescer para melhor distribuí-lo, afirmando que a distribuição da renda e da riqueza de um país apresentam características bastante estáveis no tempo, o que significa que, na ausência de revoluções sociais, a desigualdade modifica pouco e lentamente. Nesse caso, intenções de diminuir no futuro o grau de concentração de renda não serão facilmente executadas, seja por razões econômicas ou sócio-políticas (Hoffmann, 1975). Essa rigidez do sistema econômico é demonstrada com informações históricas sobre o alto grau de concentração fundiária, restrito mercado interno e conseqüente concentração da renda.

Finalmente, rebate a tese levantada por Simonsen, segundo a qual fatores de ordem biológica, como a idade, foram responsáveis pelo aumento da concentração na década, o que

acabaria por justificar a desigualdade como resultado de forças "naturais" (Hoffmann e Silva, 1979).

De acordo com essa tese a mobilidade social em sentido vertical (ascensão social) é um fenômeno natural porque está associada à idade. Quanto mais maduro um indivíduo, maior sua renda porque mais experiência adquire no trabalho (Simonsen, 1978). Daí a necessidade de corrigir as informações sobre a distribuição da renda pela padronização etária, uma vez que os mais jovens ganham necessariamente menos que os mais velhos. Essa correção (Paglin, 1975) provoca sensível redução no grau de concentração da renda observado nos anos sessenta.

Hoffmann e Silva utilizam informações que mostram a correspondência entre as variações nas rendas médias dos grupos etários e as variações no grau de desigualdade dentro dos grupos. Isto significa que a tese levantada por Simonsen não procede uma vez que não ocorre uniformidade de renda entre indivíduos de mesma idade. Ao contrário, existe desigualdade dentro dos grupos de idade porque estão sendo colocados juntos trabalhadores, empresários, rentistas e profissionais liberais. Essa heterogeneidade explica parte da própria variação das rendas médias dos grupos etários.

Linhas semelhantes de raciocínio seguem Costa, Sabóia, Silva e Suplicy (1978). Para eles um trabalhador já está pronto para o trabalho desde muito cedo, enquanto um capitalista só no

fim da juventude, quando termina sua preparação familiar. Assim, o próprio tipo de renda (salário, lucro ou juro) está associado à idade. Nesse caso, quando se subtrai a correção de Paglin do grau de desigualdade de renda encontrado, junto é subtraída parte dos efeitos da própria política econômica que favoreceu a classe dominante (que não compra ou geralmente indivíduos de certa faixa de idade).

Reconhecem que a renda média está associada à idade de forma positiva, quanto maior uma maior a outra, entretanto, advertem que à medida que os indivíduos envelhecem a distribuição da renda piora. Essa diferenciação de rendimentos no tempo está diretamente ligada à diferenciação de grupos nas classes sociais. E isto não é mobilidade social, mas um processo que reflete certas marcas pela estratificação social: as rendas tendem a se elevar para aqueles que já começaram bem a escalada social, ou seja, os ricos.

Serra igualmente participa do debate incluindo algumas contribuições a fim de trazer um pouco de luz às opiniões já marcadamente ideológicas. Distingue três grupos de raciocínios sobre a situação da renda no Brasil: os que justificam o estado da desigualdade, os que o explicam e os que duvidam da sua grandeza. Acredita que todos eles dão conta do conjunto de idéias e informações que se formava em torno do debate de então (Serra, 1975).

O grupo do raciocínio justificativo se alinha à linha da



"welfare economic", segundo a qual o bem-estar social de uma população aumenta à medida que, durante o processo de desenvolvimento, melhoram as rendas de alguns sem que piores as rendas dos demais - mesmo que a situação destes fique inalterada. Aqui a lógica é a da melhoria absoluta de renda, não importando as condições relativas dos indivíduos envolvidos no processo.

Desde essa ótica seria normal a desigualdade de renda, incluindo sua piora relativa, encontrada na economia brasileira, uma vez que essa estava a caminho de sua maturidade. Esse processo concentrador permitiria a manutenção dos níveis de poupança e investimento, o que reforçaria o crescimento econômico. No final haveria aumento de renda e de emprego, onde todos seriam beneficiados, mesmo de maneira desigual. A lógica central é a de garantir uma melhoria do bem-estar futuro pelo sacrifício presente das camadas mais pobres da população.

Os argumentos contrários a esse raciocínio são de tripla natureza. Em primeiro lugar, somente uma pequena parcela da renda pessoal é poupada e investida, uma vez que sua maior parte é consumida via efeito demonstração das classes ricas dos países em desenvolvimento em relação aos mais desenvolvidos - prova disto foi que nos anos sessenta a taxa de investimento permanece em torno de seu nível histórico (de 14% a 16%). Boa parte da poupança ex-ante vai ao consumo e não à poupança ex-post que se iguala ao investimento - o mercado financeiro teve nesse circuito de fundos um papel decisivo.

Em segundo lugar, não se investe em economias capitalistas porque existem poupanças prévias, mas sim porque são favoráveis as expectativas da rentabilidade dos investimentos em comparação com os custos financeiros. Assim, são os níveis crescentes de investimento que determinam os lucros crescentes e a poupança, os quais seguem o crescimento da renda.

Em terceiro lugar, se a escolha deve ser renda mal distribuída versus alta taxa de investimento, a maioria pobre da população está sendo privada de renda e, portanto, de consumo. Logo, é a privação dos pobres que financia o investimento via poupança dos ricos e não a tese da "abstinência" ou "espera" pelo consumo dos ricos que financia seu "sacrifício" de investir. De acordo com Serra, o argumento de que a desigualdade é justificada porque promove a poupança vira-se do avesso e torna-se um argumento favorável a poupança coletiva pelo Estado, combinada com uma distribuição igualitária do consumo.

O grupo do raciocínio explicativo se baseia na teoria da produtividade marginal que diz que cada fator de produção recebe de acordo com o aporte que realiza na margem ao produto. Trata-se de um postulado que pretende regular a distribuição de renda de acordo com a eficiência dos fatores de produção. Nessa linha de raciocínio os trabalhadores só podem aumentar suas rendas se forem eficientes e produzirem mais. Se os salários superam os respectivos aportes marginais, no entanto, há desemprego ou inflação, pela defesa que os demais fatores fazem de seus

remunerações. Não há justiça nem injustiça social, apenas uma ordem econômica em funcionamento.

Serra afirma que a teoria da produtividade marginal não consegue explicar a distribuição entre lucros e salários. O problema está em que a unidade física de trabalho para o cálculo do aporte é o trabalhador, mas a do capital é seu próprio valor, que não é uma unidade física. Logo, é o preço do capital que vai determinar o preço do capital, o mesmo acontecendo com a relação lucros/salários, o que mostra uma circularidade lógica. Não é, portanto, o aporte que vai determinar o preço dos fatores, mas o contrário.

Com relação à idéia dos neoclássicos de que foi a educação a principal causa do aumento da desigualdade na década, Serra combate com os seguintes argumentos: a- níveis de renda e educação se correspondem sempre, embora não se possa dizer que desníveis educacionais provocam desníveis de renda, apenas que podem reforçar um dado padrão redistributivo; b- para um indivíduo isolado maior educação significa maior renda, mas frequentar escolas pressupõe tanto riqueza, nível de renda e preparação cultural prévia, quanto recursos materiais para garantir saúde e tempo para o estudo; c- a educação pode ajudar a corrigir eventuais desajustes entre demanda e oferta de mão-de-obra, mas não pode, autonomamente, alterar a estrutura ocupacional; d- o acesso às posições ocupacionais mais rentáveis estará condicionado pela situação de classe e renda prévia dos

individuos e de suas famílias; e- embora tenha ocorrido disparidade salarial, não se pode demonstrar que faltaram generalizadamente profissionais de maior instrução, a ponto de afetar todo o perfil da distribuição de renda.

O grupo do raciocínio dubidativo se vale da precariedade dos dados disponíveis para relativizar os resultados encontrados sobre o aumento da desigualdade. Citam, entre os pobres, a questão do autoconsumo, serviços do governo, diferenças do custo de vida, aluguéis imputados pela casa própria, entre outros. Ocorre que esses problemas estavam presentes nos dois extremos da década nas suas respectivas fontes de informações, o que lhes reduzem a importância.

Em três artigos posteriores (1978) Serra ratifica suas idéias e apresenta novos argumentos. Contra os críticos ingênuos de uma sociedade igualitária, onde todos recebessem a mesma magnitude de renda, afirma que, mesmo nas sociedades mais igualitárias, existem diferenças de renda entre indivíduos e famílias. Em decorrência o problema não se circunscreve à melhoria do bem-estar social para todos os indivíduos, o que seria uma tarefa utópica, mas trata-se sim de reduzir os níveis relativos de desigualdade.

Rebate ainda os argumentos daqueles que são contra a utilização de uma política salarial como instrumento de redistribuição por considerá-la, dessa forma, inflacionária, sustentando que isso não ocorreria se os aumentos salariais reais

fossem absorvidos pela redução das margens de lucro, ou pelo decréscimo dos ordenados das chefias, ou pela redução dos custos financeiros, ou pelo aumento de produtividade.

Por fim, Serra adverte que parece ganhar espaço uma espécie de "lei" econômica perversa, segundo a qual as classes populares ganham relativamente menos nas situações de crescimento e perdem relativamente mais nas conjunturas de sinal contrário.

Malan e Wells (1975) escrevem artigo sobre as idéias de Langoni a respeito das causas da desigualdade de renda nos anos sessenta. Destacam algumas críticas feitas a ele nos seus próprios termos: a- suas variáveis "explicativas" dão conta de apenas 59% da variância da renda; b- o "poder explicativo" das variáveis idade-sexo-região-setor é constante no período 60-70, o que vai contra sua hipótese sobre o papel das "mudanças clássicas" que acompanham o processo de desenvolvimento; c- restaria explicar a significativa diferenciação das rendas entre indivíduos com o mesmo grau de escolaridade; d- foi incapaz de lidar adequadamente com as rendas de propriedade (ocupação não é boa "proxy" para capital físico); e- seus próprios termos de referência não permitem a consideração de interpretações alternativas.

Com relação à teoria neoclássica de determinação dos salários reafirmam sua fragilidade devido à circularidade e ao componente ideológico. De um lado, não há disponibilidade de

informações independentes, tanto para a oferta, quanto para a demanda de mão-de-obra, apenas os termos do modelo sobre a determinação dos níveis de equilíbrio de emprego e salário. De outro lado, se os salários relativos são determinados pelas forças im pessoais do mercado, sem qualquer forma de controle social, então a teoria sempre se presta a uma justificativa ideológica para o que vier a ocorrer - como o foi no caso da década em pauta.

Sobre o papel das variáveis de ordem pessoal no aumento da desigualdade perguntam se educação, sexo e idade "explicam" diferenças individuais de renda ou apenas descrevem uma dada situação inicial de desigualdade, a partir da qual se inicia a análise?

Argumentam em relação à educação, na medida que Langoni conclui por sua clara superioridade como "poder explicativo" para a desigualdade, embora reconheça seu caráter de "proxy" para uma série de outros fatores, que acaba não se sabendo qual seu papel sobre as diferenças individuais de renda. Acreditam ser um fato a alta correlação entre renda e educação, mas não é claro a exata natureza da relação e o lugar ocupado pela educação.

Wells (1975) apresenta sua contribuição ao debate, começando por apontar duas visões concorrentes para as razões do aumento da desigualdade nos 60. A primeira encontra nas políticas econômicas e sociais desde 64 e no processo de crescimento econômico muito rápido nos últimos anos da década, como as

principais causas do perfil distributivo. A segunda se baseia na teoria do capital humano, ou na teoria neoclássica ortodoxa de determinação da taxa de salários, ou em ambas.

A primeira visão vê na queda do salário mínimo real uma forma de aumentar a desigualdade, uma vez que provoca o barateamento do custo do trabalho, a elevação da taxa de exploração e a consequente redistribuição da renda urbana do trabalho para o capital.

Wells, no entanto, argumenta que essa transferência se deu mais para o setor público (via transportes e combustível) e para os proprietários urbanos (aluguéis), e não necessariamente para os proprietários do capital industrial. Diz existir apenas uma vaga indicação de um deslocamento na distribuição funcional - de salários para lucros - no interior do setor industrial, devido à estabilização econômica (cai o salário real médio industrial) e à recuperação cíclica (o salário real médio industrial cresce menos que a produtividade).

Embora reconheça que existam indicações sobre deslocamentos importantes e quantificáveis na distribuição funcional da renda a partir de 64, adverte que transferências entre salários e lucros só afastam a distribuição pessoal da renda na medida em que essas rendas couberem a indivíduos e não às organizações. Ressalta, por fim, que demasiada atenção sobre a distribuição funcional ignora importantes mudanças na distribuição entre salários e ordenados,

os quais representam algo em torno de 60% da renda pessoal total urbana.

A visão concorrente sobre as causas da desigualdade apresenta três vertentes. A primeira se refere à teoria do capital humano que demonstra serem as diferenças interpessoais de rendimentos associadas às diferenças de escolaridade, razão pela qual um indivíduo com mais anos de instrução tem produtividade marginal maior, devendo por isso mesmo receber salário mais alto. A partir daí Langoni conclui que a educação foi a principal responsável pela desigualdade dos 60.

Os argumentos novos apresentados por Wells contra essa visão são os seguintes: a- é impossível mostrar diretamente qualquer relação entre educação, produtividade e rendimentos, porque é impossível medir a produtividade da maioria dos trabalhadores; b- por trás da análise de Langoni está a idéia de que indivíduos com mais escolaridade contribuem ou valem mais para a sociedade, o que os faz merecer maior apropriação da renda total; c- no caso brasileiro, uma grande proporção da variação "explicada" pela educação se deve à crescente variação das rendas em dado grau de escolaridade, e para isso a teoria do capital humano não consegue explicação.

A segunda vertente da visão concorrente se refere à posição neoclássica ortodoxa, segundo a qual a desigualdade crescente resulta de desequilíbrios no mercado de trabalho, a qual, no entanto, tende a ser eliminada por um mecanismo auto-corretor



quando a oferta de trabalho qualificado se tornar mais elástica. Nesse caso, o aumento do diferencial de salários é explicado pelo crescimento mais rápido da demanda por trabalho qualificado, diante de uma conjuntura de oferta inelástica desse tipo de trabalho. A crítica de Wells se apóia na circularidade do argumento expressa pela auto-correlação entre oferta e demanda.

A terceira vertente é a posição adicional de Langoni que defende a tese da maior diferenciação salarial ser entendida como resultado inevitável do processo de crescimento econômico, uma vez que houve transferência de trabalhadores de setores de baixa para os de alta remuneração - do rural para o urbano e do informal para o formal.

Utilizando dados estatísticos fornecidos pela antiga Lei dos 2/3, Wells rebate as teses neoclássicas afirmando que, primeiro, a expansão do emprego não está associada a rendimentos acima da média, nem o mercado desempenha a função alocativa que lhe é atribuída pela teoria do equilíbrio; segundo, a teoria é incapaz de prever as mudanças de emprego que realmente ocorreram.

Wells apresenta evidências a favor da visão alternativa, afirmando que numa economia caracterizada por oferta abundante de trabalho não-qualificado, o salário mínimo desempenha um papel crítico na determinação da distribuição global dos rendimentos.

Sob essa perspectiva, durante o período de estabilização (64-67), o governo teve bastante sucesso em controlar os salários mais baixos, sendo, portanto, responsável pela deterioração observada na distribuição de rendimentos da década.

Singer (1975) participa do debate com opiniões bem próximas às de Hoffmann, Serra e Wells. Sua peculiaridade foi a de fornecer elementos adicionais que ajudaram a esclarecer alguns aspectos da relação distribuição da renda e desenvolvimento econômico.

Argumenta que o desenvolvimento ocasionou mudanças profundas na estrutura econômica e social, as quais tendem a ser mascaradas pela enganosa unilinearidade da renda. Del que só sua análise não basta para entender o processo de repartição social do produto, é preciso realizá-la no contexto de mudanças na estrutura de classes, que se efetivam concretamente mediante transferências maciças de grupos populacionais no espaço e respectivos deslocamentos na estrutura produtiva.

O capitalismo não se expande no vácuo, acrescenta Singer, nem se apodera de uma vez por todas das condições de produção - na Europa ele levou mais de um século para erodir a produção simples, no seio da qual ele se desenvolveu. No Brasil, o processo vai em frente com duas diferenças, a primeira porque, começando tarde, ele é contemporâneo de economias capitalistas maduras, as quais nele intervêm dando-lhe características próprias e, a segunda, porque o excedente populacional criado

pela expansão capitalista, em vez de ser exportado (como ocorreu na Europa do século XIX), tende a reproduzir internamente as formas pré-capitalistas que estão sendo aniquiladas dos centros mais dinâmicos do país.

A dominação do capital estrangeiro e o excedente populacional, portanto, dão formas à expansão capitalista que determina a repartição da renda. Esta não se dá a frio, só por motivos econômicos, agrega Singer, ela se dá em um contexto de dominação, que implica na repartição do produto entre necessário e excedente, e suas respectivas contrapartidas populacionais, e no modo de apropriação do excedente.

Prossegue afirmando que a aceleração do desenvolvimento está necessariamente condicionada ao aumento da taxa de exploração, a qual se traduz inevitavelmente na concentração da renda. Como o processo de inovação tecnológica no Brasil não resulta do encarecimento da mão-de-obra, mas da tendência à unificação técnica/consumo ao mercado mundial, resulta sim na reprodução de camadas privilegiadas de assalariados em contraposição à grande massa trabalhadora.

Sobre a explicação econômica da repartição da renda, Singer acrescenta por fim que, sendo alto o padrão de vida dos profissionais de nível superior desde sua origem familiar, suas aspirações econômicas são igualmente elevadas e tendem a ser satisfeitas, não por sua escassez relativa, mas porque os que

Como decisões de lado da demanda, os empregadores, são da mesma classe social e, portanto, têm a mesma consciência de classe. Ao mesmo tempo, o padrão de vida da classe operária é determinado pelo Estado ao fixar o salário mínimo e decidir os níveis dos reajustes salariais.

Bacha (1975) formaliza uma questão levantada por Fishlow, Hoffmann, Wells e Singer que é a dispersão salarial provocada pela estratificação entre os trabalhadores de acordo com suas respectivas funções no processo de produção.

Argumenta que a evolução da remuneração dos gerentes estaria desvinculada do curso dos salários dos trabalhadores, ligando-se mais aos movimentos dos lucros das empresas. A hierarquia predominante, de acordo com suas observações, é a de trabalhadores e gerentes, e qual seria o fator fundamental para explicar o leque salarial no setor urbano brasileiro nos anos sessenta e não a hierarquia usual trabalhadores qualificados e não qualificados.

Utilizando da teoria sociológica, Bacha parte da dicotomia marxista básica, trabalhadores/capitalistas, para decompor as categorias capital e trabalho em outras hierarquias. Para o capital opera a separação entre propriedade e controle (classe proprietária e classe executiva) e para o trabalho a separação entre trabalhadores qualificados e semi-qualificados.

Ao lado dessas decomposições surge a nova classe média

assalariada (white-collar) constituída por burocratas e funcionários - aqueles fazem parte da hierarquia de controle, esses não. A estrutura hierárquica formal, portanto, fica sendo: classe dirigente (proprietários, executivos e burocratas) - os dois últimos são nomeados gerentes por Bacha - e classe dirigida (trabalhadores e funcionários).

Em cima dessa estrutura Bacha desenvolve suas idéias que redundam em três hipóteses de trabalho sobre a relação entre salários gerenciais e lucros das empresas: a- a evolução da remuneração gerencial independe do curso dos salários dos trabalhadores; b- dentro do mercado de trabalho gerencial seguem válidos os princípios concorrenciais na determinação dos salários, embora seja esse mercado bem mais imperfeito que o dos trabalhadores, e c- a remuneração gerencial evolui segundo os lucros das empresas, ou melhor, está diretamente relacionada à queda de participação da folha de salários na renda total. A variável chave na determinação da distribuição da renda é a taxa de exploração, definida como a relação lucros/salários.

Embora admita que a hierarquia funcional, como elemento fundamental do modo de produção, deve naturalmente ter sua contrapartida no ordenamento salarial, Bacha reconhece que é uma questão complicada a determinação dos salários relativos da categoria gerencial. A explicação neoclássica via educação não cabe em seu modelo.

A educação em uma sociedade meritocrática é um pré-requisito para a ascensão aos cargos gerenciais, continua Bacha. Se não se fizer, então, a distinção trabalhadores/gerentes, vai se obter alta correlação estatística entre educação e salário. Ao se processar a separação, no entanto, observa-se que para os trabalhadores a educação tem efeito marginal sobre o salário e para os gerentes a educação não tem efeito algum. O que vai importar na determinação da estrutura salarial é a posição na escala hierárquica e não a qualificação individual.

A novidade da hipótese, finalmente comprovada pelos dados usados por Bacha, vem do fato de se procurar captar as determinações sociais na esfera das relações de produção, é qual pertence a noção de posição hierárquica, e não na esfera neoclássica de soberania do consumidor através de pseudo-determinações comportamentais e sócio-demográficas (educação, sexo, idade, religião, etc.).

## 2. Os Anos Setenta

A questão da mobilidade social foi o grande tema que predominou em boa parte da década, especialmente do meio para o fim a partir dos trabalhos de Pastore e de Silva (1979), complementados na década seguinte por trabalhos de Pastore e Castro (1982), Hasenbalg e Silva (1983) e Silva (1988). Todos eles tiveram a mesma fonte de informações, a PNAD-73, confeccionada com uma parte especialmente dirigida para captar o fenômeno da mobilidade social.

De fato, a onda dos trabalhos sobre mobilidade social surgiu em meio ao grande debate da distribuição da renda que se estendeu pelos anos setenta. O argumento em questão passou a ser o seguinte: o grande impulso desenvolvimentista ocorrido na economia brasileira, a partir dos anos cinquenta e acelerado no último quarto dos 60 com o chamado "milagre brasileiro", proporcionou intensa mobilidade populacional que se reverteu em ascensão social para boa parte dos trabalhadores, a despeito do aumento da desigualdade de rendas. Esse o recado extraído das evidências estatísticas.

Muito embora os defensores da idéia de mobilidade social, a maioria sociólogos, talvez não tivessem a intenção pré-determinada de rebaterem o prejuízo da desigualdade com o lucro da mobilidade, o fato concreto foi que a intenção cedeu ao gesto, acabando por ficar prevalecendo entre os pesquisadores das questões, e mesmo na mídia, que a sociedade brasileira se renovou, modernizou, expandiu e possibilitou melhoria ocupacional para muitos indivíduos.

Acontecia, então, uma espécie de diálogo de surdos. De um lado um Brasil pobre, desigual e injusto, de outro um Brasil de muitas oportunidades de trabalho, competitivo e diferenciado socialmente. Os economistas pareciam enfatizar a desigualdade a em meio às transformações econômicas e sociais e os sociólogos pareciam enfatizar a mobilidade em meio à regressividade da

rendia.

Não houve meio termo tanto porque faltava identidade nas respectivas linguagens analíticas, quanto porque não se dispunha de metodologia que tratasse as duas questões ao mesmo tempo. Concordava-se que certos tipos de mobilidade provocavam distanciamentos de status ocupacional e daí diferenças de rendimentos, e que aumentos localizados de procura por determinados tipos de ocupação pressionavam para baixo os rendimentos, podendo reverter em descenso social via queda do status ocupacional. Calculava-se a mobilidade com uma metodologia e a desigualdade com outra, não havendo tentativa de aproximação para distinguir um efeito de outro.

Quando se assentou a poeira do debate, a imagem final que ficou já meio esmaecida foi a de que o Brasil havia experimentado um ciclo de crescimento caracterizado por um aumento da desigualdade de renda e da mobilidade social. A sociedade empobrecera, mas elevou seu status social! Um contrasenso ou uma contradição própria do processo? A apresentação dos trabalhos mais significativos a seguir sobre a mobilidade social procura dar mais luz para o esclarecimento desta dúvida.

## 2.1 A Questão da Mobilidade Social

Todos os trabalhos realizados sobre o tema da mobilidade social estão localizados sob a ótica da sociologia do desenvolvimento. Para esta conhecer a mobilidade é saber sobre a



distância social entre indivíduos ou grupos. E desde que uma sociedade sem mobilidade é estagnada, apenas reproduzindo sua estrutura social e pouco diferindo em promoção humana e progresso social, a mobilidade social torna-se no principal mecanismo de equalização da estrutura social, podendo ser utilizada, portanto, como indicador de desenvolvimento social (Pastore, 1979).

Nos estágios iniciais de desenvolvimento a equalização da estrutura social depende mais da criação de novas oportunidades de trabalho e de mobilidade social ascendente; nos estágios avançados, quando a sociedade já comporta alto nível de emprego e de diferenciação social, a ampliação da classe média depende da troca de posições (morte, aposentadoria e abandono do mercado de trabalho). Melhorar de vida, portanto, para a sociologia do desenvolvimento, depende de mudar de status e subir na estrutura social, o que, por sua vez, depende de mudar de status ocupacional.

A mobilidade social é condição e efeito do processo de desenvolvimento. Ela depende, assim, de mudanças estruturais (transformações setoriais, tipo de emprego e espectro ocupacional) e individuais (educação, experiência, informação e relacionamento). O peso de cada uma dessas espécies de fatores depende do estágio e ritmo de desenvolvimento da sociedade.

No decorrer da vida profissional os indivíduos se posicionam na estrutura social, decorrendo, em consequência,

seus estilos de vida de acordo com a ocupação que possuem e do cargo que ocupam. Daí que a maior parte dos estudos sobre mobilidade e estratificação social toma o status ocupacional como espelho (proxy) do status social.

A mobilidade social se refere, portanto, às mudanças de status social, o qual designa a posição que o indivíduo ocupa na hierarquia social de um dado sistema de estratificação social. Sua localização nessa hierarquia é determinada pelas normas, critérios e convenções que regem o sistema de estratificação social.

De acordo com Pastore, os sociólogos reconhecem na ocupação o indicador mais estável, e teoricamente mais rico, para a comparação de gerações e grupos sociais no tempo. Em decorrência, descartam a utilização de indicadores de renda por longos períodos, dada sua pobreza teórica e dificuldades técnicas insuperáveis (controle de rendas não-monetárias, inflação, diferenças de unidade, etc.).

Tanto Pastore quanto os demais utilizaram-se de semelhantes metodologias e fonte de informação. Status ocupacional serviu de indicador de status social, sendo as variáveis básicas: status ocupacional do pai, quando o filho começou a trabalhar; status ocupacional do indivíduo no início da carreira e o status ocupacional atual (1973). A escala de posição social das ocupações foi a de Nelson do Valle e Silva (Pastore, 1979). Os dados estatísticos resultam de uma subamostra de homens, chefes

da família, com idade entre 20 e 60 anos, extraída da PNAD-73 - Pastore analisou a situação de 55.206 indivíduos e os demais montantes aproximados que dependiam dos objetivos específicos dos estudos.

Os principais resultados apresentados por Pastore, referendados pelos demais estudos, foram os que seguem. O redirecionamento histórico da mão-de-obra rural para o secundário e terciário, abriu perspectivas favoráveis à ascensão e à mobilidade social. Esse movimento traduziu a saída de trabalhadores de um setor caracterizado por ocupações de baixa qualificação, renda e prestígio social para setores, não tanto o terciário, com estrutura ocupacional mais diversificada e melhores empregos.

Se a trajetória de desenvolvimento no Brasil determinou quantas e de que tipo são as oportunidades ocupacionais disponíveis, acrescenta Pastore, foram os recursos individuais que determinaram de que modo se deu seu aproveitamento - que indivíduos fizeram este ou aquele tipo de mobilidade social.

A associação entre educação e ascensão social não foi perfeita, demonstrando uma "aparente" perda de importância da educação sobre o status inicial dos indivíduos. Pastore explica isso pelo fato de grande parte da preparação para o trabalho acontecer no próprio mercado e pela convivência crescente entre escola e trabalho na vida dos indivíduos (1/3 dos casos de

fealilia estavam estudando quando começaram a trabalhar).

Embora tenha havido muita mobilidade entre o status social inicial e o atual dos chefes de família, esta não chegou a compensar o efeito perverso da entrada precoce no mercado de trabalho (70% dos chefes começaram a trabalhar a partir dos 14 anos e mais de idade). Esse efeito pesou na conformação das ocupações de baixo status social.

Tanto a precocidade da entrada na vida produtiva, quanto as desvantagens educacionais refletem as crônicas dificuldades que impedem a maioria das famílias de prover seus filhos de recursos e habilidades pessoais adequadas, prossegue Pastore. Quanto mais baixa a origem social, mais cedo se começa a trabalhar. Quanto mais baixo o status social dos pais, maior a probabilidade dos filhos ficarem retidos nos níveis mais baixos de educação.

A despeito de certos sinais de imobilismo, a estrutura social brasileira caracterizou-se por considerável processo de mobilização nos últimos tempos. Mais da terça parte dos indivíduos experimentaram as consequências da mobilidade ocupacional que teve origem nas mudanças econômicas e demográficas. Em particular foram observadas elevadas taxas de mobilidade social entre as duas gerações (pais e filhos). Parte considerável dessa ascensão localizou-se nos estratos ocupacionais de origem mais baixa. A maior parte dos indivíduos que ascenderam de estratos mais baixos para os mais altos tendem a estacionar em posições contíguas àquelas do ponto de partida.

Na mobilidade intrageracional, por seu turno, existe o predomínio da mobilidade ascendente, a qual é ainda mais significativa que a encontrada na mobilidade intergeracional. São pequenas as tendências de imobilismo e de descenso social. A maior parte da mobilidade concentrou-se nos estratos ocupacionais mais baixos.

Essas evidências do grande dinamismo da pirâmide social brasileira, segundo Pastore, notadamente em sua base, pouco interfere na estrutura das desigualdades. A mobilidade ascendente observada se caracteriza por um movimento marcadamente segmentado: muitos sobem pouco e poucos sobem muito. Os pequenos ganhos ascensionais da maioria são largamente superados pelos ganhos da minoria situada nos estratos ocupacionais médios. Esse é o padrão do mecanismo estrutural que determina o perfil da desigualdade social no Brasil.

Na tentativa de conciliação dos resultados da desigualdade de renda com os da mobilidade social, finaliza Pastore que não há incongruência entre os dois tipos de estudo, apenas o fato de ser o enfoque da mobilidade social uma estratégia mais rica para a abordagem do problema de como e porquê se preservam e até se agravam as desigualdades sociais no Brasil de hoje.

Silva (1979), analisando a mobilidade intergeracional, adiciona fatos novos aos resultados dos estudos. Pela cobertura da mobilidade de circulação (substituição de indivíduos nas

ocupações por motivo de competição profissional, troca de posições ou saída do mercado de trabalho) conclui que a estrutura ocupacional brasileira tende a se formar através de classes sensivelmente fechadas - sem grandes possibilidades de substituições ocupacionais.

Duas são as barreiras estruturais à mobilidade: a dimensão rural/urbana e a dimensão manual/não-manual. Elas influenciam nitidamente a estruturação dos grupos ocupacionais predominantes, sendo as chances de mobilidade dentro deles muitas vezes superiores àquelas entre os grupos. Essa constatação implica em admitir certa rigidez da estrutura ocupacional em dificultar o acesso diferenciado de indivíduos em seu domínio.

Silva arremata comentando que a mobilidade social no Brasil tem duas faces. A primeira, mostrando uma sociedade dinâmica, aberta, com grandes chances de mobilidade e recrutamento progressivo para a maioria dos indivíduos, representa o Brasil recente, de rápida urbanização e industrialização acelerada. A segunda, evidenciando uma sociedade sensivelmente fechada, estruturada em grupos sociais de difícil comunicação, indica a emergência de uma estrutura de classes em processo de consolidação.

Mais adiante, voltando às informações da PNAD-79, Silva e Roditi (1988) afirmam que, ao juntarem toda as evidências sobre a mobilidade de circulação entre pais e filhos, o efeito da origem

social sobre as oportunidades de escolarização e o efeito da escolarização sobre o mercado de trabalho, todos esses se mantêm praticamente invariantes no tempo. Isto implica dizer que não existe um claro benefício da distribuição das oportunidades de trabalho e vida para os diversos estratos sociais, que seja decorrência automática do crescimento econômico.

Para eles o desenvolvimento, muito embora facilite a ascensão social pela criação de oportunidades através das mudanças estruturais associadas (transformações expansionistas no mercado de trabalho), não se constitui definitivamente no melhor ou sequer um remédio para a construção de uma genuína sociedade democrática.

Interessante observar que as afirmações de Silva e Roditi, passados alguns anos da novidade temática da mobilidade social, trazem de alguma forma implícita uma dose de revisão analítica dos resultados antes alardeados na literatura acadêmica. De fato, mesmo no trabalho de Pastore e Castro já se sentia um cheiro dessa espécie de zelo na correta interpretação dos números. O recado de Lopes (1975) sobre o fetiche da estatística parece que deu resultado.

Esse "retorno" à realidade factual, longe da realidade mágica dos números, fórmulas e estatísticas, se de um lado aproxima as análises da desigualdade de renda e da mobilidade social, por outro lado deixa aberta a questão de se saber qual o papel de cada uma no processo de desenvolvimento brasileiro das

últimas décadas. Houve desigualdade, mas também ocorreu expansão de ocupações e trabalhos melhor remunerados. Claro que melhorou a vida de muita gente, mas não para a maioria. Como essas duas dimensões analíticas se interrelacionam? Os próprios adeptos da mobilidade social reconhecem que ela diminui, mas também aumenta a desigualdade.

Avaliando vários trabalhos sobre mobilidade social efetuados em economias avançadas, Boudon (1981) destaca a aproximação factual das dimensões. Embora registre que a mobilidade social (intergeracional) é maior nas sociedades industriais em relação às tradicionais, essa mesma relação não ocorre no interior dessas sociedades. Em outros termos, tudo indica não haver uma relação direta evidente entre desenvolvimento e mobilidade social.

O problema se localiza nas estruturas econômicas dessas sociedades. As oportunidades ocupacionais abertas pelo processo de desenvolvimento e os níveis respectivos de rendimentos gerados vão depender, não tanto da expansão econômica alcançada, mas do padrão de crescimento seguido. Boudon registra que as desigualdades das oportunidades (escolares e sócio-profissionais) e as desigualdades econômicas têm sido as mais refratárias às mudanças nas sociedades industriais. Essas não apresentam tendência alguma incontestável à diminuição das desigualdades econômicas desde o fim da 2a. Guerra.



É que Boudon claramente argumenta é que mobilidade social e desigualdade de renda são fenômenos que caminham juntas e que descrevem no fundo, sob óticas diferentes, o mesmo tipo de fenômeno, isto é, a injusta distribuição da produção social entre os distintos indivíduos, grupos e classes. A estrutura social é quem viabiliza a produção social, enquanto essa sustenta a montagem daquela - uma depende da outra. Se há, portanto, evidências de mobilidade social em um contexto de desigual distribuição da renda, a conclusão a se tirar é que os padrões de ambas são semelhantes: poucos os que sobem na estrutura social e que ganham mais e muitos os que se estacionam ou descem e que ganham menos.

Como contrapor mobilidade social com desigualdade de renda se o processo de expansão capitalista tem mostrado padrões semelhantes de evolução? - as conclusões de Boudon estão aí para confirmar. É claro que uma sociedade desigual sem mobilidade é o pior dos mundos, mas o fato é que a própria característica da mobilidade na sociedade capitalista implica em discriminação da maioria, que acaba ficando sem oportunidades favoráveis de trabalho e vida.

## 2.2 A Questão da Renda

As análises sobre a situação da renda nos 70 acabaram não sendo muito devido a duas ordens de fatores interrelacionados. A primeira teve a ver com o deslocamento do debate dos 60 para a questão da mobilidade social. Grande parte dos trabalhos se

dirigiu para fazer considerações sobre o fendimento e pequena parte se preocupou em discutir as relações entre as duas dimensões da distribuição da produção social. A segunda teve a ver com problemas envolvendo as informações disponíveis. Procedimentos estatísticos efetuados nas estimativas das rendas mais altas do Censo de 70 e modificações metodológicas realizadas no Censo de 80 tornaram as duas fontes de informações não estritamente comparáveis, o que prejudicou a avaliação do estado da desigualdade nos anos setenta e de sua evolução desde os anos sessenta.

Hoffmann e Kagayama (1985) citam três problemas centrais na comparação das informações censais. Uma é a subestimação da renda total decorrente da própria maneira de coleta por questionários. O auto-consumo rural, por exemplo, tende a subestimar as rendas dos mais pobres e a comparabilidade das medidas de desigualdade no tempo pela redução gradativa de sua importância. Outra é o ritmo inflacionário que pode afetar a comparação entre os valores das rendas do mês de referência do Censo (agosto) e aqueles computados pelas Contas Nacionais. A terceira é a fixação da data de referência no mês anterior à data do Censo, o que pode excluir, para as pessoas com rendimentos fixos, benefícios como o 13o. salário, os quais são recebidos efetivamente após.

Agregam àquelas limitações o que consideram ser a principal causa da subestimação da renda total, que é a subestimação das rendas mais altas. Esse problema parece ter afetado mais o Censo

de 70, cujas informações sobre rendimentos estão significativamente subestimadas, principalmente nas áreas mais ricas. Resulta que as estimativas sobre as rendas dos mais pobres estão adequadas, as dos mais ricos subestimadas e, em consequência, as medidas de desigualdade também estão subestimadas.

Tendo em vista esse conjunto de considerações, Hoffmann e Kageyama procedem a comparação das informações censais da década de setenta. Antes, porém, comentam sobre qual o melhor tipo de distribuição a ser avaliado para se saber o estado da desigualdade. Duas ordens de questões aqui: a escolha da unidade de análise e da variável e a definição do rendimento.

De acordo com a primeira questão, a unidade de análise deve ser a pessoa porque os ideais democráticos sustentam que cada pessoa tem direito ao bem-estar. Se se considera, contudo, que dentro das famílias há um intenso processo de redistribuição de renda, verifica-se que o nível de consumo (e bem-estar) não é dado pela renda pessoal, mas sim pela renda per-capita familiar. Logo deve-se trabalhar com dados da distribuição de renda das pessoas segundo a renda per-capita familiar.

De acordo com a segunda questão, a definição do rendimento, deve-se ter em conta que, de um lado, a renda varia ao longo do ciclo de vida das pessoas e das famílias, apresentando seu maior nível no início da carreira, o que faz com que se considere a renda de toda a vida (lifetimes income) para medir a desigualdade

- o que é bastante difícil. De outro lado, também interessa conhecer a desigualdade presente em determinado momento.

Chegam a um consenso correto e estimulante. Argumentam que o estado da distribuição de renda entre indivíduos e famílias apenas reporta o resultado final mais visível e imediato da complexa teia de relações sociais do sistema econômico. Esse é um tipo de desigualdade restrita, na qual "todos os indivíduos são iguais perante o mercado por terem uma qualidade comum - a posse de uma renda monetária - e só desiguais pelas diferentes quantidades possuídas". O mais importante, porém, é que a desigualdade na distribuição pessoal da renda não deixa de refletir a desigualdade social própria do sistema capitalista.

Os resultados da distribuição pessoal da renda encontrados por Koffmann e Kageyama apontam para um aumento da desigualdade na década de 70, notadamente na agropecuária. Para a PEA (população economicamente ativa) total, no entanto, esse aumento verificado foi menos intenso que o observado para a década anterior. Há um aumento da desigualdade interna de todas as regiões, destacando-se o Nordeste com os maiores índices para a PEA urbana e total. Ocorre, todavia, uma redução na desigualdade interregional.

Há um aumento da desigualdade na agropecuária para todas as regiões, com menor intensidade no Nordeste, sendo este setor o único que registrou um aumento interregional da desigualdade. A

partir de análise regional com 23 Unidades da Federação, os autores concluem que os maiores índices de modernização na agricultura tendem a se associar aos maiores índices de desigualdade de renda.

Sobre a distribuição da renda familiar os resultados encontrados mostram que permanece cerca da metade das famílias nordestinas (2,5 milhões de famílias) recebendo menos de 1 e meio salário mínimo ao mês. Em outro nível, aproximadamente metade das famílias no País recebiam em 80 menos de 2 e meio salários mínimos. Segundo os autores, esses dados demonstram que o crescimento econômico não eliminou os graves problemas estruturais e suas consequências sociais.

O quadro geral da desigualdade na renda familiar indica: a- aumento substancial das rendas médias, beneficiando relativamente menos o Sudeste, o que provocou a diminuição das disparidades regionais; b- decresceu a desigualdade de renda entre as famílias, o que se deve em grande medida à redução ocorrida no Sudeste; c- tendência ao aumento da desigualdade nas áreas de ocupação recente (fronteiras do Norte e Centro-Oeste), e d- Nordeste continua com menores níveis de renda e mais alto grau de desigualdade.

Como explicar o aumento da desigualdade (da renda pessoal) e a redução da familiar nos anos setenta? Hoffmann e Kagayama apontam dois fatores interligados: o primeiro diz respeito ao aumento do número de pessoas com rendimentos por família e o

segundo tem a ver com o aumento do número de pessoas com rendimentos por família entre os pobres - mais que entre os ricos. Uma das causas para esse aumento parece ter sido o aumento da proporção de mulheres na PEA, particularmente casadas, o que tende a elevar a renda familiar.

Tomando por base as informações das décadas de sessenta e de setenta, constata-se que o aumento da desigualdade na primeira foi mais acentuado tanto para famílias quanto para pessoas. Na segunda a desigualdade cresce para as pessoas menos intensamente que na década de sessenta, mas decresce para as famílias. Juntando a essas evidências as informações setoriais e regionais acima apresentadas, Hoffmann e Kageyama concluem que ocorreu de fato ligeira melhoria no quadro geral da distribuição da renda na década dos 70.

Bonelli e Sedlacek (1989), no entanto, não se aventuram a fazer um avaliação conclusiva da década de 70, porque consideram as informações fragmentadas, contraditórias e não necessariamente comparáveis. A sustentação dos argumentos é baseada em fontes diferenciadas de dados estatísticos que cobrem períodos distintos.

A distribuição pessoal da renda, segundo os autores, mostra uma pequena deterioração observada na década, com um aumento real da renda média em torno de 4%, cifra semelhante ao ganho de quase todos os decis, à exceção dos intermediários (do 4o. ao 6o.) que

apresentaram perdas ponderáveis. Esses dados se referem a um quadro econômico no qual o PIB per capita cresceu 6% ao ano, a população a 2,6% e a PEA remunerada a 4,5%. Isto significa que a renda média cresceu menos que a renda per capita e proporcionalmente mais gente entrou no mercado do trabalho que na vida.

A comparação das informações do Censo de 70 com as PNADs da década até o ano de 81 indicam que ocorreu um aumento de desigualdade no meio da década, compensado por sua equiparação nas respectivas extremidades. Os índices de Gini atingiram os valores de 0,562 no Censo de 70, e de 0,622 em 72, 0,589 em 76, 0,574 em 79 e 0,562 em 81 para as PNADs. Para o caso das famílias remuneradas as informações coincidem com as de Hoffmann e Kageyama, isto é, indicam um índice de Gini de 0,564 para o Censo de 70 e de 0,551 para a PNAD 76.

Sobre a distribuição salarial Donelli e Sedlacek utilizam as informações da Lei de 2/3 para os anos de 70 e 74. Observam que a concentração salarial aumenta pari-passu com os níveis educacionais. A decomposição dos índices, no entanto, revela que a maior parcela da concentração salarial ocorreu dentro de cada grupo educacional, caindo em consequência o efeito salarial entre os grupos. Essa conclusão contradiz as proposições da teoria do capital humano ao sugerir que outros fatores, que não a educação, tiveram importância crescente na explicação da concentração de salários observada.

Ainda em relação à questão salarial Drobny e Wells (1983) analisam as implicações do salário mínimo sobre a distribuição da renda. Encontram resultados interessantes: a - na maioria das regiões (cross-section de 25 unidades da federação) o salário mínimo determina as taxas básicas de salário - aquelas que prevalecem para a mão-de-obra não-qualificada; b - os diferenciais de salários para a mão-de-obra qualificada em relação às taxas básicas são praticamente constantes; c - em épocas de regimes políticos autoritários, o salário mínimo é antes de tudo um teto, e não um piso, para as taxas básicas de salário, e d - a fixação do salário-mínimo pode se dar dentro de limites bastante amplos, sem com isso prejudicar o processo de acumulação. Concluem os autores que o salário mínimo tem por tudo isso importância crucial pelo seu grau de exogeneidade e por suas implicações sobre o perfil da distribuição da renda.

Destaca-se dessa análise o papel que teve a política salarial nas últimas décadas na sinalização do processo de determinação dos salários no mercado de trabalho organizado, atuando como padrão de referência tanto para os empregados quanto para os empregadores. Nesse caso, a política poderia ter sido utilizada para melhorar a situação dos pobres, tanto do setor formal, quanto do informal.

### 3. Os Anos Oitenta

Se os anos setenta foram menos debatidos em relação às



questões da desigualdade social comparados à década anterior, os anos oitenta, então, passaram quase desapercibidos. Essa constatação surge por conta de dois fatores: primeiro, o nível de publicações sobre o tema se reduz consideravelmente e, segundo, a preocupação central passa a ser a inflação e o crescimento.

A economia brasileira depois de vir de um período de vigorosa expansão (68-73), caracterizado por altas taxas de crescimento do PIB, passa por um período seguinte do descenso cíclico (75-79) e não consegue mais retomar nem ritmo, nem tendência similares. Nos anos oitenta, alternam-se períodos de algum crescimento (84-86), com outros de estagnação (87-89) e mesmo recessão (80-83). A inflação e a dívida externa passaram a ser considerados os vilões da retomada do processo de expansão das atividades econômicas.

Mesmo porque as informações disponíveis não mostravam nenhum sinal evidente de deterioração considerável do já perverso perfil de distribuição da renda. De qualquer modo os argumentos giravam em torno da retomada do processo de expansão econômica para se poder ajustar a questão distributiva. Sem aquela, diziam, dificilmente poder-se-ia conseguir em um quadro econômico pouco favorável ações políticas necessárias à melhoria da participação no produto de maiores parcelas da população.

Com a chegada da "Nova República", a partir de 1988, foram tomadas iniciativas heterodoxas de estabilização econômica para combater a inflação e retomada do crescimento. Pelo menos

dois planos econômicos, o Cruzado em 1985 e o Bressar em 1987, tiveram efeitos parciais sobre o controle inflacionário, chegando inclusive a afetar o perfil da distribuição de renda.

Hoffmann (1989) confirma que o Plano Cruzado provocou "benefícios temporários" aos trabalhadores uma vez que o rendimento médio da PEA em setembro de 85 foi cerca de 27% maior que o observado em setembro de 84. A Pesquisa de Emprego e Desemprego na Grande São Paulo (convênio DIEESE/SEADE), por seu turno, registra que o rendimento real mensal do trabalho principal da população ocupada cresce mais de 20% de fevereiro a setembro de 85 - período de funcionamento efetivo do Plano Cruzado -, despencando depois, tornando-se em março de 87 menor que em fevereiro de 86.

A distribuição da renda apresenta uma tendência crescente à desigualdade, segundo Hoffmann, alternando anos de altos e baixos na 1ª. metade da década. Aumento discreto é verificado nos índices de Gini: partindo de de 0,592 em 1980 (Censo) e chegando a 0,599 em 1985 (PNAD).

Essa tendência à desigualdade é mais acentuada entre as mulheres, inclusive nos anos de reversão nos quais se registram quedas dos índices. Enquanto o aumento da desigualdade se deve à maior participação das mulheres na PEA nos dois extremos da distribuição, com predominância do inferior, a diminuição observada em 85-86 está relacionada com um crescimento mais

intenso dos rendimentos das mulheres mais pobres. Entre os homens a tendência é semelhante, porém menos marcante.

Com relação à distribuição da renda por tipo de domicílio, os resultados mostram que no período 81-86 a desigualdade é maior para a PEA urbana, a qual acompanha a tendência observada para a PEA total. Já para a PEA rural são detectados dois movimentos: crescimento relativamente acelerado da desigualdade até 1985 e diminuição da desigualdade no período 85-86. Enquanto o primeiro movimento está associado ao processo de modernização agrícola, o segundo se relaciona com os efeitos temporários do Plano Cruzado, quando ocorre maior estabilidade dos rendimentos em um período de taxas de inflação baixas. Adiciona Hoffmann que "aparentemente as alterações no mercado de trabalho durante o Plano Cruzado beneficiaram particularmente as camadas mais pobres da mão-de-obra agrícola".

Já a distribuição da renda entre as famílias, ainda segundo Hoffmann, embora sustentando índices com valores altos, apresenta estabilidade entre 79 e 86 - Gini e Theil ao redor de 0,59 e 0,52 respectivamente. A desigualdade é maior no Nordeste e Centro-Oeste e menos elevada no Sudeste e Sul. Na década anterior, enquanto o índice de Gini para a PEA remunerada crescia de 0,561 para 0,592, seus valores para as rendas familiares caíam de 0,600 para 0,597 respectivamente. Essa diferença continua existindo no período 80-85 e depende das mudanças na composição das famílias na contribuição de seus membros para o rendimento familiar. A crescente participação das mulheres é uma causa, outra é a

diminuição da participação de menores na PEA.

Analisando as informações disponíveis para os anos oitenta, Bonelli e Sedláček (1989) percebem um caráter anti-cíclico da desigualdade na economia brasileira. Os períodos recessivos tendem a aumentar a desigualdade e os de expansão tendem a aumentar mais ainda. Nesse caso, "o impacto do Plano Cruzado foi o de, no máximo, fazer retomar os níveis de desigualdade aos observados em 1979".

Perguntam os autores porque aumenta a concentração da renda pessoal na recessão de 81-83 em presença de uma política salarial razoável? Apresentam como explicação a alta rotatividade da mão-de-obra em empregos localizados na base da pirâmide salarial, porque, como a rotatividade substitui mão-de-obra melhor remunerada por mão-de-obra com remuneração mais baixa, o efeito final é o crescimento da concentração da renda.

Ainda sobre a questão salarial Camargo e Landau (1985) apresentam considerações em torno da política de salário mínimo e a distribuição da renda no Brasil. Consideram o mercado formal de trabalho dividido em dois segmentos com processos distintos de determinação salarial: a- trabalhadores ligados à produção, cujos salários acompanham mais de perto a evolução do salário mínimo e a política salarial - opiniões contrárias estão em Macedo (1975) e Maia e Saldanha (1987)-, e b- pessoal administrativo e vinculado à direção da empresa, cujos rendimentos são

determinados em grande medida pelo nível de demanda e dos lucros - os salários determinados pela política salarial estacionam apenas um pouco, abaixo do qual o nível dos rendimentos não cai.

A posição na ocupação na empresa tem papel fundamental na determinação dos salários. De um lado os trabalhadores na produção e de outro o pessoal administrativo direta ou indiretamente vinculado à direção. A estrutura dos salários nos dois segmentos é baseada em regras administrativas internas que são relativamente rígidas no curto prazo e que constituem a estrutura de cargos e salários de cada um.

Quanto ao pessoal da produção, continuam Camargo e Lendau, a estrutura salarial interna é intimamente associada ao salário dos trabalhadores não qualificados, que é o salário base dessa estrutura. Esse salário, por seu turno, é determinado pela evolução do salário mínimo legal. Quanto ao pessoal administrativo ligado à direção da empresa, as remunerações são determinadas pela disponibilidade relativa de profissionais qualificados e pela evolução dos lucros. O salário mínimo tem pouco efeito nesse caso.

Feitas essas considerações argumentam os autores que, em períodos de crescimento rápido e alta lucratividade, os salários do pessoal administrativo tendem a se elevar acima dos índices oficiais. Quando o salário mínimo real cai, por outro lado, os salários do pessoal da produção diminuem em relação ao segundo segmento, aumentando em consequência a concentração salarial no

economia. Análise efetuada com dados sobre o setor formal indica que a razão entre os salários médios dos dois segmentos de trabalho industrial é negativamente relacionada às variações do salário mínimo real e positivamente relacionada às variações no nível do produto ("proxy" para demanda e lucros). Ademais encontram que o nível de emprego industrial depende do nível de produção, tendo pequena relação com o salário real.

Como o salário dos trabalhadores na produção está intimamente ligado ao salário mínimo real e a insensibilidade do nível de emprego industrial às variações no custo real da mão-de-obra, logo as rendas obtidas no setor informal têm pouca ou nenhuma relevância na determinação dos salários formais. É o setor formal que afeta o informal e não vice-versa. Assim, um aumento (redução) do salário mínimo aumenta (reduz) a renda por trabalhador no setor informal.

Camargo e Landau finalizam citando dois fatores que afetam a distribuição dos rendimentos do trabalho industrial: o salário mínimo e o produto. Isso porque reduzindo o salário mínimo real, diminui o salário médio dos trabalhadores na produção em relação ao administrativo. Como o emprego formal não se afeta pelas variações no salário real, como querem os neoclássicos, o efeito final é o aumento da desigualdade de rendas. O aumento do produto, por sua vez, contribui também para a maior concentração salarial através da elevação da remuneração dos gerentes mais que os salários na produção, embora afete positivamente o nível do

emprego formal. Idéias aproximadas, embora menos formalizadas, encontram-se em Hoffmann (1973), Fishlow (1974), Brobny e Wells (1983), Bacha (1975) e Souza (1990).

Recentemente o presidente atual da FIBGE, Eduardo Augusto Guimarães, declarou que os novos resultados sobre a distribuição da renda no Brasil indicam um país pouco desenvolvido em uma "década medíocre" - declaração publicada no Jornal do Brasil de 14/11/90. Esses resultados mostram que mais da metade da renda em 1989 (53,2%), conforme a PNAD, está nas mãos de apenas 10% da população, enquanto em 1981 esse percentual atinge 46,6%. Os 5% mais ricos se apropriam de 33,4% da renda nacional em 81 e 39,4% em 89, enquanto os 10% mais pobres vão de 0,6% em 81 a 0,9% em 89. Enriqueceram, portanto, os ricos.

O índice de Gini parte de 0,572 em 81, passa por 0,518 em 88 e atinge 0,652 em 89, o que faz com que o presidente da FIBGE declare naquele periódico que "a natureza perversa do processo inflacionário é altamente concentradora de renda. Tanto que esta concentração se agrava a partir da segunda metade da década, quando a inflação aumenta".

Os anos oitenta, portanto, de acordo com as informações fornecidas pelas PNADs de 81 e 89, apresentam um quadro final desalentador. Aumenta a desigualdade de renda entre as pessoas, fenômeno que provavelmente se estende às famílias, dado o agravante da inflação que, ao recrudescer na metade posterior da década, provoca redução dos rendimentos nominais e influencia a

entrada de mais membros da família no mercado de trabalho a fim de compensarem os orçamentos reduzidos. Comparando as informações de renda por faixas de salário percebe-se claramente no período 81-89 que aumentam relativamente mais os extremos da distribuição. Cresce o número de pobres e o de ricos, enquanto reduzem os tamanhos dos grupos intermediários. Isso significa que, persistindo o atual padrão de desenvolvimento, a população brasileira tende a se polarizar, contribuindo para radicalizar os conflitos sociais entre pobres e ricos e preparando, quem sabe, o adeus simbólico à classe média.

#### 4. Observações sobre as Interpretações da Desigualdade

Em meio às transformações econômicas, sociais e políticas que marcaram profundamente os últimos trinta anos vividos pelo Brasil emerge um saldo pouco alentador. Elevado grau de concentração de renda, sensível mobilidade seletiva (afunilada) da população, polarização dos grupos de indivíduos entre poucos ricos e muitos pobres e considerável parcela vivendo com rendimentos em torno do salário mínimo. Provavelmente muitas promessas foram feitas nesse terço de século para melhoria de vida e certamente poucas as que foram atendidas. Contrariando o dito popular, Deus deixou de ser brasileiro!

O curso seguido pela economia brasileira conseguiu contrariar inclusive as previsões técnicas mais consagradas. Visto desde a perspectiva capitalista esse processo de desenvolvimento vem sendo por certo profundamente marcado pelo



signo da concentração, como argumenta Tavares (1972), tanto no perfil que assume quanto nos resultados econômicos e sociais que alcança. Sua especificidade, no entanto, tem sido a de não ser acompanhado, em desacordo com Tavares, por outro de desconcentração e reconcentração.

Os últimos trinta anos têm sido palco de um progressivo processo de concentração, suavizado por anos localizados de quedas nas magnitudes das evidências estatísticas. Os trabalhos de Bonelli e Sadlacek (1989), Hoffmann (1989), Singer (1986) e Hoffmann e Kagayama (1985) em seu conjunto apontam para essa direção. Esses desvios de rota não parecem ser caracterizados por outros processos interconectados de desconcentração e reconcentração. Tudo indica serem típicos de acomodações do impulso capitalista às regras do jogo postas pelas políticas de governo, comportamento da demanda interna e externa (exportações) e expectativas de margens de lucro.

É impressionante observar que o Índice de Gini vem de uma magnitude de 0,50 em 1960 até atingir 0,652 em 1989. Mesmo considerando que houveram retrações de magnitudes ao longo do período, não se pode duvidar que a tendência tem sido fortemente concentradora. Se o Brasil já se situava em 1960 entre aqueles países de piores quadros de desigualdade de renda - Poliano (1982) e Rossi (1985) -, sua situação no começo dos anos noventa é lamentável.

A crise de realização do sistema capitalista brasileiro vai sendo empurrada pela barriga pelos empresários e governo através de expedientes que satisfazem as condições mencionadas por Tavares para propiciar a incorporação satisfatória de mão-de-obra, quais sejam pelo lado do emprego, pelo lado do gasto (financiando o endividamento crescente dos grupos econômicos) ou pelo lado da renda (diferenciação maior de salários em favor da tecnocracia/burocracia). Aos francos e barrancos vai se conseguindo adequar a ampliação do consumo de certos estratos sociais com a geração do excedente necessário.

Chama a atenção nesse particular, conforme Singer (1986), que a mudança da estrutura social torna cada vez menos coincidentes a estrutura de classe e a estrutura da repartição da renda. No passado dominação social e privilégio econômico eram mais ou menos idênticos, enquanto no capitalismo monopolista uma parte minoritária das classes dominadas goza de certo conforto material, confundindo-se, pelo consumo, com o estrato correspondente da classe dominante. Parte do excedente gerado pela classe dominante, portanto, é usado para a cooptação daquela parcela das classes dominadas.

A geração desse excedente vem sendo em grande medida possível graças à política de salário mínimo e à evolução da taxa de salário e das remunerações administrativas/gerenciais. Esses três fatores têm causado a abertura do leque salarial e discriminado grupos ocupacionais diferenciados pelas funções que exercem nas empresas. Os efeitos sobre a desigualdade de rendas é

imediato.

Com relação à experiência brasileira sobre o salário mínimo Sabbia (1985) lembra que sua legislação tem sido responsável, primeiro, pela tentativa de cooptação da classe trabalhadora no sentido de minimizar ao máximo a importância da luta de classes e, segundo, por beneficiar o processo de acumulação de capital, assegurando o controle sobre o custo de mão-de-obra de forma a adequá-lo aos níveis de produtividade das empresas.

O controle do custo da mão-de-obra passa a ser efetivado, portanto, pelo salário mínimo de um lado, como limite inferior, e pela taxa de salário de outro lado, como limite superior. Ambos os limites têm a chancela do processo de expansão do capital no sentido de governo ser responsável pela determinação do salário mínimo e o núcleo industrial - verdadeiramente capitalista da indústria, segundo Souza (1980) - pela negociação com os trabalhadores pela taxa de salário.

De fato, prossegue Souza, a determinação da taxa de salário teve forte influência do valor do salário mínimo, no sentido de servir de orientação ("farol") na fixação de seu valor, notadamente nos anos de significativa presença política do estado na economia (anos 60 e 70). A diferenciação entre ambas surge da capacidade que têm as unidades verdadeiramente capitalistas de pagarem aos trabalhadores mais que o salário mínimo, ao contrário das pequenas unidades econômicas que nem sempre utilizam o

trabalho assalariado e que têm a possibilidade de evitar a legislação salarial. Na última década o movimento sindical tem gradativamente assumido papel relevante na determinação da taxa de salário através das negociações sindicais.

Já a diferenciação salarial surge no bojo da internalização do mercado do trabalho pelas empresas do núcleo verdadeiramente capitalista, adiciona Souza. Isso só é possível na etapa monopolista do sistema capitalista pela crescente segmentação do mercado e pelo aumento considerável da estrutura das empresas. São preservados em períodos de recessão econômica os salários dos trabalhadores cujas ocupações e funções são imprescindíveis à cultura empresarial, aos demais são aplicadas práticas salariais típicas do mercado secundário (rotatividade, subcontratação, trabalho por empreitada, entre outras).

Esse intenso processo de diferenciação de rendimentos que toma conta da economia brasileira, marca registrada da concentração de rendas, é acompanhado de perto por outro processo de profundas implicações na desigualdade. Trata-se dos movimentos de ascensão e descenso na estrutura ocupacional que contribuem para dar o molde específico à distribuição da renda.

A mobilidade social tem sido significativa dentro e entre os grupos ocupacionais e é responsável pelo agravamento da situação econômica dos últimos decênios. Seu padrão acompanha o seguido pela desigualdade de renda: muitos os chamados e poucos

os escolhidos. Ao mesmo tempo a estrutura social é formada por classes fechadas sem grandes substituições ocupacionais, devido às barreiras do trabalho (dimensão manual/não manual) e do domicílio (rural/urbano).

A combinação entre a estrutura de rendimentos com a estrutura social, em outras palavras a própria face da distribuição da renda, é quem fornece os elementos básicos para a análise da evolução da desigualdade. Do ponto de vista econômico o apoio é a estrutura de rendimentos e do ponto de vista social o apoio é a estrutura social, ou melhor a mobilidade social.

Sob essa perspectiva a renda se situa como a referência econômica e social mais marcante da sociedade capitalista, apesar de algumas deficiências como categoria analítica. No caso em questão, o estudo da distribuição da renda pode ser largamente enriquecido quando analisado através das relações entre a estrutura dos rendimentos e a estrutura social, ou de outro modo, entre as flutuações dos rendimentos e a mobilidade ocupacional. Percebe-se, assim, como os movimentos ocupacionais repercutem nas diferenças de rendimentos e como as diferenças de rendimentos afetam os movimentos ocupacionais. Essa movimentação econômica e social é quem vai produzir o perfil da distribuição em determinado momento com seu respectivo padrão de desigualdade.

Essa referência da renda foi inclusive utilizada pelos sociólogos que analisaram a mobilidade social no Brasil nos três últimos decênios. Lançaram não de uma escala de posição social

elaborada por Silva com as seguintes características - Pastore (1979): a- estimativa da renda média para 18 níveis educacionais; b- estimativa da renda média para cada ocupação a partir dos níveis educacionais com a obtenção de uma média para cada ocupação e grupo etário; c- utilização da média das médias como valor do status de cada ocupação; d- padronização dos valores entre 0 e 100, e e- agrupamento dos escores obtidos em seis grupos ocupacionais hierarquizados.

Todo esse procedimento foi efetuado para a obtenção de grupos ocupacionais diferenciados por escores construídos a partir da renda, ocupação e educação. Variáveis essas significativamente correlacionadas e cujo tom é dado pela renda. Em outras palavras, os níveis e as variações encontrados nos escores obtidos são marcadamente influenciados pelo comportamento da variável renda. Sua relevância na determinação das posições sociais dos grupos ocupacionais é dessa maneira destacada.

O que esses estudos acabaram fazendo, e aparentemente não se deram conta, foi uma análise mascarada da distribuição da renda entre os grupos ocupacionais. Tinham os escores de posição social de um lado, que eram, de fato, estatísticas dissimuladas da renda conjugada com ocupação e educação, e tinham os grupos ocupacionais do outro lado. Tanto isso é verdade que os resultados a que chegaram, apesar de algumas conclusões precipitadas, são bastante semelhantes àqueles da desigualdade de rendas em termos da estrutura final da mobilidade conseguida

pelos grupos de indivíduos. Algumas dessas conclusões precipitadas são mencionadas e comentadas a seguir.

É verdade que a maneira mais segura de se verificar a existência de mobilidade social é pelo controle da população que é objeto de análise. Evita-se, nesse caso, interferências externas que prejudicam o acompanhamento do fenômeno. Esse cuidado foi buscado pelos sociólogos citados mais atrás. Observa-se, no entanto, alguns problemas de ordem metodológica e analítica.

Conclua-se que houve intensa mobilidade social experimentada pela população brasileira a partir de uma amostra não representativa. São excluídos os trabalhadores homens de 10 a 19 anos, os homens não chefes de família e todas as mulheres. As distorções causadas à análise provêm, pelo menos, da entrada precoce no mercado de trabalho e da maior participação feminina na PEA que vem ocorrendo nos três últimos decênios. A movimentação ocupacional desses grupos certamente trouxe impacto para a mobilidade social global que não foi registrado naqueles estudos.

Nem mesmo poder-se-ia concluir que a intensa mobilidade social esteve afeta aos homens, uma vez que aqueles que supostamente estavam estudando (10 a 19 anos) não participaram da amostra. Numa sociedade estruturalmente desigual como a brasileira, onde as condições de sobrevivência são cada vez mais difíceis para grande parcela da população, a entrada precoce no

mercado de trabalho é rotina, pois poucos são os que estão em boa situação econômica para se manterem na escola. O aumento e a segurança do orçamento familiar constituem uma questão de sobrevivência, daí crianças e mulheres deixarem suas casas para trabalhar fora.

Nem o argumento de serem os homens chefes de família os responsáveis pelo orçamento familiar, portanto, se sustenta nas informações. A responsabilidade passa a ser compartilhada entre as mulheres e as crianças, sendo que em muitos casos, notadamente na última década quando o fenômeno se expande, o chefe de família passa a ser a mulher.

Pois bem, com esse tipo de amostra concluem os pesquisadores que houve acentuada mobilidade social, tanto de carreira (intrageneracional), quanto entre pais e filhos (intergeracional). Alguns chegam inclusive a exagerar o argumento, por exemplo Silva (1979), adicionando a mobilidade ascendente com a imobilidade, ou seja, juntos no mesmo saco estão os que conseguiram ocupações de melhor status e os que se mantiveram na mesma posição desde que entraram no mercado de trabalho.

Por outro lado, um sério problema analítico que afeta a análise dos dois tipos de mobilidade de gerações não foi superado pelos estudos. Trata-se de estar fora de controle as próprias estruturas sociais que dão suporte à comparação das informações.



Como a renda é uma variável quantitativa, cuja característica é a de absorver as cifras as modificações que ocorrem no mercado de trabalho, ela está infensa a esse problema. Não está, no entanto, a educação e a ocupação, principalmente esta, que fazem parte da escala de posição social.

Na análise dos dois casos de mobilidade a suposição é a de que não ocorrem mudanças significativas nas estruturas de ocupação e educação capazes de afetar a escala de posição social. Essa providência é ousada porque, com mais evidência para a mobilidade intergeracional, nega as transformações econômicas e sociais que se alastram por aquelas estruturas, notadamente em países, como o Brasil, que experimentaram processos de crescimento acentuado. Embora Pastore (1979) reconheça isso, sua análise prossegue sem quaisquer tentativas de ajuste.

São dois, pelo menos, os problemas aqui envolvidos. O primeiro tem a ver com as estruturas e o segundo com as oportunidades. Em uma sociedade dinâmica em processo de desenvolvimento, onde as estruturas de ocupação e educação se modificam continuamente para se ajustarem aos novos padrões de trabalho no mercado, cada período suficientemente longo de tempo pode ser distinguido por diferentes características ocupacionais e educacionais. Tais distinções podem se concentrar em alguns tipos específicos de ocupações ou cursos de formação, o que é mais usual, como também podem afetar grande parte das estruturas respectivas. Ao se comparar, portanto, dois momentos distintos no tempo com estruturas sociais cambiantes fica difícil saber se

parte da mobilidade encontrada não se deve às próprias mudanças nas ocupações e/ou nos cursos de formação.

O segundo problema é estreitamente associado ao primeiro e tem a ver com as oportunidades de trabalho abertas no mercado. Ao se verificar que o processo de desenvolvimento propiciou oportunidades de trabalho para pais e filhos, estimulando, assim, a ocorrência de mobilidade social, a comparação que for feita entre as gerações (inclusive na mesma geração) deve avaliar se as chances de encontrar trabalho foram semelhantes entre pais e filhos ( e entre o primeiro emprego do filho e o atual). Caso contrário, fica-se de novo sem saber se parte do fenômeno captado não se deve às próprias mudanças de estruturas. Infelizmente esse foi o caso encontrado nos estudos resenhados aqui.

Outros dois problemas menores que afetaram as análises efetuadas sobre a mobilidade social se referem às avaliações do fenômeno. O primeiro tem a ver com a escala de posição social e o segundo com a migração rural-urbana. As conclusões dos estudos que apontaram a intensa mobilidade social foram todas baseadas em uma escala, cujas distâncias entre os níveis não são constantes. Elas são menores entre os três níveis inferiores e maiores nos outros três superiores e vão aumentando progressivamente. Como a maior parte da movimentação ocupacional foi verificada na base da pirâmide social e se caracterizou por mudanças ocupacionais para posições contíguas (de baixo para cima), porque valorizá-las com o mesmo peso dado para as mudanças registradas no topo? O

fenômeno da classe não poderia estar mais associado às mudanças de estruturas e mesmo à própria montagem estatística da escala?

O segundo problema se liga à avaliação feita, segundo a qual a migração rural-urbana significa em si ascensão social. Não entrando no mérito da questão valorativa dos espaços domiciliares, que é complicada por se tratar de mundos diferenciados, cabe registrar, no entanto, que os migrantes, após passarem pelo crivo do mercado de trabalho urbano, ou se tornam bôias-frias, ou se tornam nômades ou retornam à origem, e em proporções significativas - Martins e Peilano (1978), entre outros. O grande grupo formado por aqueles que não ficam sediados nas áreas urbanas, portanto, prejudica sensivelmente a tese da melhoria de vida para os migrantes rurais.

Cabe lembrar, por fim, que a prevalência da mobilidade social mesmo nas sociedades industriais contemporâneas é discutível. Não se pode afirmar com certeza que a mobilidade aumenta com o desenvolvimento, embora exista com certeza mobilidade no desenvolvimento. Quanto mais se expandem as sociedades, mais movimentação populacional permeia as estruturas espaciais e de trabalho. Cresce o número de indivíduos e grupos que buscam se posicionarem melhor nos centros econômicos regionais, predominantemente urbanos, e nas fileiras ocupacionais.

O resultado dessa movimentação populacional é o aumento ou a diminuição da desigualdade, a qual depende do padrão de

desenvolvimento seguido pela economia. E a desigualdade de renda é de longe a mais importante na sociedade capitalista, pois dos ganhos de renda dependem o consumo, o investimento e a produção. Dos tamanhos diferenciados desses ganhos vai se conformando o perfil da desigualdade.

### 5. Interpretações da Desigualdade e Hipóteses de Trabalho

O típico trabalhador brasileiro se vê obrigado pelas circunstâncias a entrar no mercado de trabalho por volta dos 10 anos de idade, às vezes até menos. A família não consegue lhe oferecer condições de sustento e formação, tal qual o padrão de classe média veiculado pelas telenovelas que transitam pelos lares desse país.

O quadro é desolador. O menino ou a menina sem saber direito o porquê é forçado a violar o seu direito de criança, deixar o ambiente familiar, que é conhecido e reverenciado por mais pobre que possa ser e se embrenhar na floresta da vida do trabalho. As brincadeiras descontraídas, irmãos, amigos, a imagem da segurança familiar, tudo isso e mais os sonhos que já se avizinham é deixado abruptamente de lado, enterrado em uma infância que não existe.

Esse trabalhador não tem chances de ser estudante. Quando as tem, cedo é obrigado a esquecê-las. Pobre tem mesmo é que trabalhar pelas regras do jogo do mercado. Sua escola é a vida do

trabalho que começa a enfrentar bem cedo e é bem cedo que começa a marca do sistema. As condições de trabalho dele são espartanas gozla sbeixo e sua fome visceral o submete aos rigores do mundo civilizado.

Sua opção é sobreviver, ou trabalhando, ou mendigando, ou delinquindo ou morrendo. O mundo platinado das tevês lhe é totalmente vedado e o pior é que o submete mais na condição de alienado social, separando-o dos direitos humanos básicos. Estão por aí as estatísticas de higiene, saneamento, saúde, educação, entre muitas outras.

Pois bem, o mercado de trabalho lhe mostra suas possibilidades de sobreviver, sendo-lhe inócua a barganha por melhores condições, como postula o raciocínio neoclássico. O trabalhador foi criado pelas exigências do mercado, ou em jargão econômico, a oferta foi criada pela demanda. E essa evidência já foi percebida há tempos por Marx, para quem o capital atua dos dois lados das leis econômicas produzindo o trabalho e a força de trabalho que necessita.

Para o trabalhador privilegiado, não típico, as condições fornecidas pelo capital são imensamente mais confortáveis. Lhe é dado tempo suficiente para ir a escola e se preparar convenientemente para ser um profissional de sucesso, a serviço das maravilhas que a sociedade de consumo oferece aos poucos eleitos.

De fato, o capital produz dois tipos de exércitos. O de reserva já conhecido, que pode ser mobilizado a qualquer tempo para suprir força de trabalho necessária, e o de combate. Esse se divide em dois grupos bem definidos, o do trabalhador típico e o do trabalhador privilegiado. Esse comanda aquele segundo o plano de expansão do capital, por lhe ser aliado, ou melhor, cooptado por ele.

Para esses dois grupos já estão prè-estabelecidas as condições respectivas de entrada e acesso ao mundo do trabalho. Não interessa ao capital, principalmente na fase monopolista, que aos dois tipos de trabalhadores sejam dadas oportunidades de barganha por rendimentos tal qual prega a seita neoclássica. Existe sim a ilusão do escolhido, do eleito, pacientemente preparada pelo capital. Essa não é o educado, com idade compatível a certo nível de experiência, mas sim o conformado (aquele que conhece o seu lugar), responsável, obediente e paupara-toda-a-obra. É claro que alguns requisitos são indispensáveis, mas esses não são os discriminantes e podem ser fornecidos mais tarde no próprio trabalho ("on-the-job training").

Na sociedade capitalista, portanto, a contemporaneidade trouxe a fórmula de vida perfeita: basta que todos se preparem para o trabalho, cada um correndo atrás de seu emprego, de acordo com suas situações sociais que o futuro lhes será pródigo. As transgressões são barradas desde o início, com exceção das

exceções programadas e peraltidas. A mobilidade social parece a ser decisivamente condicionada pelas oportunidades oferecidas pelo capital, as quais se manifestam no mundo do trabalho, ou seja, nas estruturas ocupacionais.

Essas estruturas recebem os dois tipos de trabalhadores, o típico e o privilegiado, os quais já sabem de antemão até onde podem subir e ganhar na escala social. A porta de entrada já é discriminante, assim como a porta de saída, que é a distribuição de renda. Essa é, na realidade, o ajuste de contas do processo social de produção. Ela é que vai dizer, ao fim e ao cabo, se a mobilidade social favoreceu mais a desigualdade ou igualdade dos rendimentos. Não adianta, portanto, afirmar que a sociedade brasileira experimentou um intenso grau de mobilidade, sem providenciar corretamente a avaliação de seu impacto sobre a desigualdade de rendas. Afinal, o motor do sistema capitalista é o lucro, o qual é gerado sobre uma base sólida das estruturas de ocupação e de rendimentos.

Apresentados esses apontamentos para uma melhor aproximação de uma teoria da distribuição pessoal da renda, é possível preparar hipóteses de trabalho que sirvam para testar algumas interpretações econômicas sobre a evolução da desigualdade de rendas no Brasil.

A hipótese central parte do pressuposto que é possível identificar os elementos constituintes da distribuição da renda, a hierarquia (leque) de rendimentos e a estratificação

ocupacional, e distinguir seus papéis na conformação do perfil da desigualdade nos últimos três decênios. Quatro hipóteses auxiliares ajudam a montar o quadro de referência do teste.

A primeira sustenta que é o leque de rendimentos o principal responsável pelos altos índices de desigualdade alcançados. A explicação tem a ver com o fato que a estratificação ocupacional apresenta proporção significativa de grupos intermediários (a classe média), tornando-a semelhante a uma estrutura piramidal de base estreita. Quanto mais estreita a base, menor o peso da estratificação ocupacional e maior o peso do leque de rendimentos.

A segunda detalha a anterior postulando que as variações do leque de rendimentos no tempo passaram mais na conformação do perfil da desigualdade de rendas que a estratificação ocupacional. A razão é porque as variações nos rendimentos são mais frequentes e suscetíveis de acontecer que modificações nas estruturas ocupacionais das unidades produtivas. Essas últimas levam mais tempo para acontecerem, pois dependem fundamentalmente da dinâmica da divisão capitalista do trabalho.

A terceira abre o leque de rendimentos e sugere que seu perfil, embora deva ser o padrão seguido pelas distribuições setoriais e funcionais (posição na ocupação), se assemelha mais ao apresentado pelo setor serviços e pelo conjunto dos empregadores. E no setor serviços onde se encontra com mais



frequência os limites do rendimento, os mais baixos e os mais altos, bem como entre os empregadores, desde os pequenos contratadores de serviços até os grandes industriais ou financistas.

A quarta e última entrada na estrutura ocupacional e aponta ser a estratificação mais acentuada no setor agrícola, onde se concentra boa parte daqueles, cujas ocupações valem em torno do salário mínimo, e no grupo dos autônomos, do qual faz parte a maioria dos integrantes do setor informal urbano.

### CAPÍTULO III: DESIGUALDADE DE RENDA E MOBILIDADE SOCIAL

A situação econômica de um indivíduo, grupo ou classe social é uma questão que, de longo, tem relevância destacada na sociedade capitalista, quer se trate desde o ponto de vista conjuntural, quer se trate de sua variação em determinado período de tempo. Importam as duas dimensões da questão: a situação relativa e a situação absoluta.

Ambas as dimensões são tomadas de maneira comparativa, seja com referência aos demais componentes do conjunto de atributos, seja com referência ao próprio atributo em situação (época) anterior. Vale a noção de progressão, portanto, quanto houve de melhoria, ou a noção de regressão, quanto houve de piora na situação econômica. Trata-se do incessante movimento dos indivíduos, repartidos em grupos e classes, na estrutura econômica da sociedade.

Esse movimento é comumente registrado pela análise econômica através de duas estatísticas conhecidas: a renda média do conjunto dos indivíduos e as diferenças entre suas rendas respectivas e a renda média. A renda média e a dispersão das rendas dão conta, portanto, de como está a situação econômica do conjunto dos indivíduos ou de sua distribuição.

Estão aí a variação da renda per-capita para indicar se a sociedade enriqueceu ou empobreciu relativamente de um ano a

outro e as disparidades das rendas em torno da renda per-capita, registradas pelas medidas usuais de desigualdade, para apontar uma diminuição ou aumento na concentração da renda total. De um lado procura-se saber quanto a produção cresceu ou decresceu e de outro como esse acréscimo ou decréscimo foi repartido entre os indivíduos.

Movimento semelhante pode ser observado através das variações nas situações ocupacionais ou educacionais dos indivíduos, conhecido entre os sociólogos como mobilidade social. A lógica analítica é a mesma da situação económica medida via rendas: avaliar o progresso ou retrocesso social dos indivíduos por meio de comparações efetuadas nos perfis ocupacionais e educacionais alcançados em duas ocasiões distintas no tempo.

As duas ordens de movimento na distribuição dos indivíduos, a económica e a social, procuram captar fenómenos distintos mas interdependentes da evolução da sociedade: quanto da renda e quanto das oportunidades de trabalho e de educação foi gerado e distribuído entre os indivíduos.

A distinção entre as duas ordens surge das características específicas dos atributos em questão, rendimentos de um lado e ocupação/educação de outro. Os perfis ocupacionais dão conta de como se apresenta a divisão do trabalho; os perfis educacionais de como se estrutura o sistema de formação e produção do conhecimento; os perfis de rendimentos de como se reparte entre

os indivíduos a renda gerada na sociedade.

A interdependência entre as duas ordens surge das relações estruturais das características específicas dos atributos. Existe forte sentido de determinação entre renda, ocupação e educação. Em termos gerais, quanto maior o nível de renda de um indivíduo, maiores suas chances de estar exercendo uma boa ocupação, que exija recursos de conhecimento (educação) mais avançados e vice-versa.

Não cabe aqui retornar às discussões sobre as relações entre educação e renda apresentadas no decorrer do capítulo II. Vale apenas o registro da influência decisiva da renda sobre as distribuições ocupacionais e educacionais entre os indivíduos, notadamente em economias pouco desenvolvidas (Carnoy, 1975). É a relação capitalista de trabalho que, ao definir as apropriações de renda entre os indivíduos, influencia o perfil educacional da oferta de mão-de-obra e o perfil ocupacional da demanda de mão-de-obra.

O objetivo desse capítulo é triplo: apresentar algumas metodologias usuais sobre as estimativas da desigualdade de rendas, outras sobre as estimativas de mobilidade social e uma metodologia alternativa que coloca juntas as duas concepções anteriores sob características conceituais próprias.

A idéia central é mostrar que, a par das análises em separado da desigualdade de rendas e da mobilidade social, cada

qual com seus objetivos específicos, é possível lançar mão de uma metodologia que trate de ambas as concepções do movimento social na estrutura econômica ao mesmo tempo. A estimativa da desigualdade de rendas daí resultante será dependente de dois elementos constitutivos, um que se refere à diferenciação nas rendas, outro à estratificação dos indivíduos. A mobilidade social poderá ser avaliada pela variação entre as estratificações estimadas de um período a outro no tempo.

## 1. Estimativas da Desigualdade de Renda: Metodologias Convencionais

Do conjunto de metodologias existentes sobre as estimativas da desigualdade de renda, resenhadas por alguns autores (Costa, 1974, 1976; Rocha, 1986; Rossi, 1986; Souza, 1977), apenas três serão apresentadas e analisadas a seguir: a razão de concentração de Gini, o índice de Theil e a variância dos logaritmos.

A escolha dessas medidas se prende a duas ordens de razões: mostrar os critérios da desigualdade e apresentar as medidas mais usadas nos estudos econômicos da questão. Essas particularidades serão oportunamente úteis quando da apresentação da metodologia alternativa no final desse capítulo.

### 1.1 Razão de Concentração de Gini

Confundida muitas vezes com o índice de Gini (Costa, 1976),

por ser assim chamada impropriamente, a Razão de Concentração de Gini (RCG) talvez seja a medida de desigualdade de renda mais conhecida, utilizada e comentada nos estudos econômicos que tratam de estimar a concentração dos atributos nas distribuições.

A concepção da desigualdade apresentada pela medida é simples e de fácil compreensão. Trata-se de uma medida de dispersão relativa entre as diferenças absolutas médias das rendas individuais e o dobro da média aritmética do conjunto das rendas, ou

$$RCG = \frac{\sum \sum [x_i - x_j]^2 n_i n_j}{2 \sum x_i^2}, \text{ para dados grupados, e}$$

$$RCG = \frac{\sum \sum [x_i - x_j]^2}{2 \sum x_i^2}, \text{ para dados individuais,}$$

onde  $x_i$  e  $x_j$  são rendas médias de grupos ou indivíduos,  $\bar{x}$  é a renda média da distribuição e  $N$  o total de indivíduos.

Observa-se que a RCG é um índice  $n$ -dimensional que varia entre o limite superior 1 (um) e o limite inferior 0 (zero) - desigualdade máxima e igualdade máxima respectivamente. De fato, o limite superior é  $(N-1)/N$ , que se converte praticamente na unidade quanto maior for a magnitude de  $N$ .

Essa forma de apresentação da RCG mostra a interrelação de cada elemento com todos os demais (Diéguez y Petrecolla, 1978). A transferência de renda de um indivíduo a outro modifica a RCG não só porque foi alterada a diferença de renda entre eles, mas

também porque foram alteradas as diferenças entre as rendas de ambos com as demais rendas na distribuição.

Uma condição estatística fundamental para avaliar a adequabilidade de uma medida de desigualdade é a de Pigou-Dalton (Rocha, 1986). Ela se refere à variação de magnitude da medida quando se processam transferências de renda entre indivíduos na distribuição. Assim, a medida deve aferir magnitude menor ao se transferir renda de um indivíduo a outro quando a renda desse é menor e, ao contrário, deve aferir magnitude maior ao se transferir renda de um indivíduo a outro quando a renda desse é maior.

Essa condição é cumprida pela RCG e demonstra que ela atinge realmente o objetivo de aferir o sentido de desigualdade de uma distribuição. Apresenta magnitudes superiores quando a renda total se concentra em poucas mãos, casos em que ocorreram transferências de renda dos que ganham menos para os que ganham mais, e magnitudes inferiores quando a renda total se distribui mais equitativamente por muitas mãos, casos em que ocorreram transferências de renda dos que ganham mais para os que ganham menos.

Outra concepção da RCG ainda mais conhecida e utilizada está vinculada à Curva de Lorenz. Esse fato se deve à facilidade de compreensão da medida vista em termos gráficos, que auxilia consideravelmente sua manipulação e divulgação.

A curva de Lorenz pode ser definida num diagrama cartesiano, apresentando convexidade em relação à abcissa. Os percentuais acumulados de rendas são representados no eixo vertical ( $r_i$ ) e os percentuais acumulados das frequências no eixo horizontal ( $f_i$ ) - as acumulações sendo feitas em ordem crescente das rendas mais baixas às rendas mais altas. Utiliza-se, em geral, um quadrado formado pela abcissa e a ordenada com as respectivas projeções, cujos lado e área total sejam iguais à unidade. O conjunto dos pares ordenados ( $r_i, f_i$ ) nesse diagrama forma, então, a curva de Lorenz.

Algumas características analíticas da curva de Lorenz são destacadas a seguir (Costa, 1976) para sua melhor descrição:

1- Curva crescente e convexa em relação aos percentuais acumulados dos indivíduos que recebem renda;

2- Com exceção dos dois pares ordenados extremos (primeiro e último),  $r_i$  será sempre menor que  $f_i$ , no caso do atributo ter dispersão diferente de zero;

3- A curva possibilita a visualização das modificações na distribuição da renda através do tempo ou as comparações no mesmo período entre diferentes situações;

4- Quando a curva se reduz à diagonal,  $f_i = r_i$  para todo  $i$ . Esse é o caso extremo de perfeita igualdade. Quando a curva se reduz ao triângulo formado pela diagonal, o eixo horizontal e a projeção do eixo vertical, onde  $f_i = r_i = 0$  e  $f_j = r_j = 1$  para  $j$  diferente de  $i$ , está-se diante do caso de máxima desigualdade, onde um indivíduo (ou outra unidade de frequência) tem a posse de



toda a renda. Quanto mais próxima a curva da diagonal menor a concentração da renda, quanto mais afastada maior a concentração.

5- A interpretação da desigualdade apresenta situações de ambigüidade quando duas curvas de Lorenz se cruzam. A distinção é feita pela área compreendida entre as curvas e a diagonal, ou área de concentração. Quando essa é igual para ambas as curvas, encontra-se diante do caso das duas distribuições terem a mesma dispersão relativa.

A figura I apresenta o diagrama da curva de Lorenz de onde é possível derivar a fórmula da razão da concentração de Sini. De acordo com o diagrama a diagonal AC representa a situação de perfeita igualdade de rendas. A área ACD representa a situação de máxima desigualdade de rendas. Já a área ACE, entre a diagonal e a curva de Lorenz, representa a situação de desigualdade existente de rendas. Assim, a RCG pode ser descrita da seguinte forma

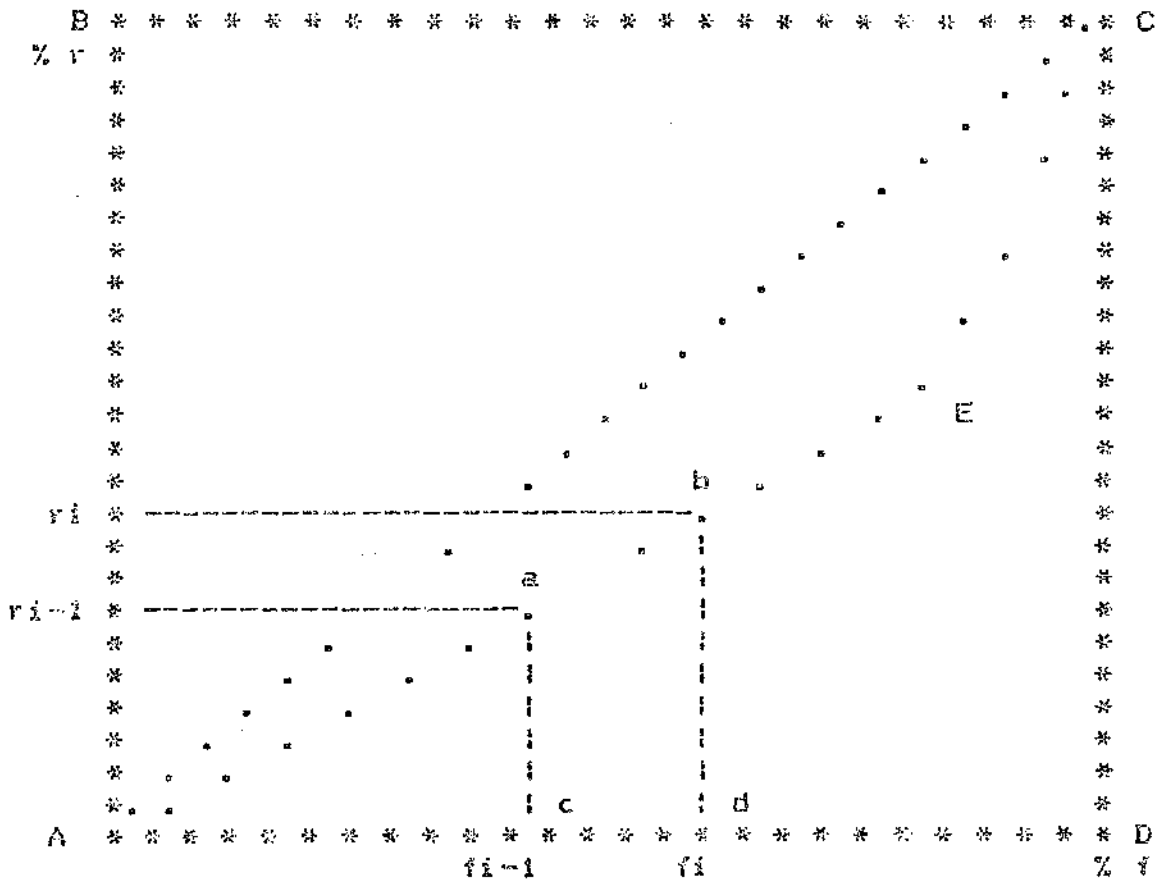
$$\begin{aligned} RCG &= \text{área ACE} / \text{área ACD} = \\ &= \text{concentração existente} / \text{concentração máxima} \end{aligned}$$

Como a área ACE é igual à diferença das áreas ACD e AECD e a área ACD tem o valor de 1/2, a expressão anterior fica

$$\begin{aligned} RCG &= (\text{área ACD} - \text{área AECD}) / \text{área ACD} = \\ &= (1/2 - \text{área AECD}) / (1/2) = 1 - 2 * \text{área AECD} \end{aligned}$$

FIGURA I

Curva de Lorenz e Razão de Concentração de Gini



A obtenção da magnitude da RCG, portanto, se resume à estimação da área AECD, a qual pode ser feita pela soma de todos os pequenos trapézios abcd - cujo total acaba sendo pouco coisa superestimado, dado que o segmento ab nzo é uma reta, mas uma curva. Resulta que a magnitude da RCG é ligeiramente subestimada, constituindo-se no menor da concentração de Gini (Costa, 1976; Rossi, 1986). Essa subestimação, no entanto, torna-se pouco significativa quanto maior a quantidade de faixas de renda na distribuição.

Assim,

$$\text{Área abcd} = (bd + ac)/2 * cd,$$

como

$$bd = r_i, ac = r_{i-1} \text{ e } cd = f_i - f_{i-1}$$

tem-se que

$$\text{Área abcd} = (r_i + r_{i-1})/2 * (f_i - f_{i-1}).$$

A soma dos F trapézios resulta

$$\text{Área AECD} = S (r_i + r_{i-1})/2 * (f_i - f_{i-1})$$

logo

$$\begin{aligned} RCG &= 1 - 2 * [1/2 S (r_i + r_{i-1}) * (f_i - f_{i-1})] = \\ &= 1 - S (r_i + r_{i-1}) * (f_i - f_{i-1}). \end{aligned}$$

Existem outras fórmulas para a obtenção da razão de concentração de Gini (Rocha, 1985), as quais fornecem magnitudes aproximadas na análise da mesma situação de renda. O importante a considerar aqui, no entanto, é que não se deve confundir as

fórmulas derivadas para cálculo da RCG com o método original apresentado mais atrás. Esse apresenta uma medida de dispersão relativa de utilização semelhante às demais estatísticas de dispersão conhecidas.

Essa característica básica da RCG de ser uma medida de dispersão relativa traz para a proposta alternativa de análise da desigualdade de rendas mais adiante apresentada um contraponto importante. Diz ela respeito ao fato da dispersão de rendas tratada pela RCG se referir à distância entre pares de renda.

A noção de distância significa que uma renda se localiza em valor na distribuição próxima ou afastada de outra, independentemente da ordem hierárquica estabelecida. De fato, o conceito de dispersão trata da disposição das rendas em torno de seus pares, no caso da RCG, ou em torno da renda média, no caso de outras medidas.

Dependendo da medida utilizada, a noção de distância é operacionalizada de forma diversa. Ela é absoluta no caso da RCG e quadrática no caso das variâncias. Em qualquer caso, no entanto, o objetivo é a medição da diferença média entre as rendas, quão dispersas estão em relação umas às outras na distribuição.

Pela noção de distância determina-se a localização média das rendas na distribuição em relação a uma renda de referência geral, móvel se o par, fixa se a média. Sabe-se, assim, se a

diferença média é pequena ou grande, se as rendas estão próximas ou afastadas da referência geral. Não se sabe, no entanto, se as rendas estão localizadas mais abaixo ou mais acima da referência geral, ou se estão mais concentradas em uma das caudas da distribuição. A noção de distância, portanto, procure captar a dimensão quantitativa bruta da distribuição.

Essa dimensão quantitativa bruta é definida pela soma de todas as diferenças entre as rendas e a referência geral, tomadas por suas magnitudes positivas (absolutas ou quadráticas). Daí ser um resultado agregado, bruto. Importa nesse caso apenas destacar um aspecto da desigualdade de rendas, que é a noção de diferença entre as rendas.

## 1.2 Índice de Theil

Proveniente da Teoria da Informação (Theil, 1967), trata-se de uma medida de desigualdade em atributos de utilização relativamente recente nos estudos econômicos. Sua característica predominante é a escala logarítmica usada na ordenação dos atributos.

A compreensão do índice de Theil passa pelo conhecimento de dois conceitos básicos da teoria da informação: conteúdo de informação e entropia ou informação esperada.

O conteúdo de informação de uma mensagem, dado um evento E

cuja probabilidade de ocorrência é  $p$ , afirmando que é realmente aconteceu, é inversamente proporcional à sua probabilidade.

Assim, a função

$$g(p) = \ln(1/p), \text{ onde } 0 < p < 1$$

indica que o conteúdo de informação de uma mensagem é uma função decrescente de sua probabilidade.

O uso de logaritmos se prende não só à redução da escala de medida de forma mais que proporcional, mas também ao uso das propriedades matemáticas da função logarítmica. No caso em questão, a base dos logaritmos é 2, quando a unidade de informação se chama bit, ou  $e$ , quando a unidade de informação se chama nit.

A entropia ou informação esperada, dada uma distribuição discreta com probabilidades  $p_1, p_2, \dots, p_n$ , se caracteriza pelo total do valor esperado de vários conteúdos de informação, ou

$$G(p) = \sum p_i \ln(1/p_i).$$

A fórmula da entropia é, de fato, uma medida de igualdade de rendas, quando se substitui  $p_i$  por  $X_i$  (renda do indivíduo  $i$  ou da classe  $i$ /renda total). Os limites máximos de variação são:  $\ln N$  para a máxima igualdade e 0 (zero) para a máxima desigualdade.

Transformando  $G(X)$  em uma medida de desigualdade de rendas, invertendo, portanto, seus limites de variação, basta diminuir o valor máximo da entropia, assim

$$T = \ln N - G(X)$$

que é conhecido como redundância ou índice de Theil, cuja expressão final é

$$\begin{aligned} T &= \ln N - G(X) = \ln N - \sum X_i \ln(1/X_i) = \\ &= \ln N + \sum X_i \ln X_i = \sum X_i \ln X_i * N, \quad (1), = \\ &= \sum X_i \ln(x_i/\bar{x}), \quad (2), \end{aligned}$$

onde  $x_i$  é a renda do indivíduo  $i$  ou da classe  $i$  e  $\bar{x}$  é a renda média da distribuição.

Pela expressão (1) percebe-se que o índice de Theil varia entre 0 (zero), perfeita igualdade, e  $\log N$ , perfeita desigualdade. Isto significa que, quanto maior o total de indivíduos na distribuição, maior o valor do índice. Em outras palavras, o índice de Theil depende do tamanho da população, não sendo, portanto, uma medida de desigualdade de rendas padronizada (que varia entre 00 e 1).

Souza (1977) considera essa característica uma vantagem da medida por sua sensibilidade em captar a magnitude absoluta de desigualdade quanto maior a população envolvida - nesse caso, ficaria ressaltado o caráter "social" do índice de Theil.

Costa (1976) relativiza a redundância e a entropia dividindo-as respectivamente por  $\log N$ , procedimento, no entanto, que reduz consideravelmente a sensibilidade do índice com relação à descrição do grau de desigualdade, principalmente quanto ao seu campo de variação.

O índice de Theil pode ser decomposto em dois componentes que medem a desigualdade de rendas dentro das classes ou quaisquer outras subdivisões e a desigualdade entre classes ou subdivisões (Theil, 1967).

Cumpra igualmente o índice com a condição de Pigou-Dalton, com relação às transferências de rendas entre indivíduos, grupos ou classes, e com a condição de simetria, diferentemente da razão de concentração de Gini. Pela condição de simetria (Rocha, 1985) a ordem dos recipientes de renda (indivíduos, grupos ou classes) pode ser modificada sem que seja alterada a magnitude da medida - a dispersão de rendas permanece simétrica à média.

Diéguez e Petracolla (1978) subestimam a importância do índice de Theil por ele não ter vinculação direta com a intuição ou sentido econômico, ao contrário de Rocha (1986) que procura por uma concepção econômica da medida. Considera este que as proporções de renda em mãos de cada indivíduo ou grupo devem ser entendidas como probabilidades de encontrar uma renda cujo proprietário é o indivíduo ou grupo  $i$ .



O fato do índice de Theil ter sido tomado de empréstimo do campo de conhecimento diferente do econômico por certo traz problemas para sua boa compreensão face à concepção que ele tem sobre a realidade a ser estudada. Alguns conhecimentos da teoria da informação é recomendável. O esforço de Rocha melhora o seu entendimento, mas não alivia por completo a preocupação de Diéguez e Petrecolia.

A característica básica do índice de Theil, no entanto, que é a de ser uma medida sob a forma de logaritmo ponderado de um quociente, conforme expressão (2), traz para a proposta alternativa de análise da desigualdade de rendas mais adiante apresentada uma importante particularidade. Refere-se à noção de posição, a qual tem acentuado apelo econômico.

A noção de posição significa que uma renda se localiza em valor na distribuição acima ou abaixo de outra, sendo fundamental a ordem hierárquica estabelecida. Embora a razão de concentração de Gini exija para o seu cálculo essa ordem hierárquica de rendas, ela assume para o índice de Theil um valor adicional por ser acentuada com o uso de logaritmos.

O índice de Theil, de fato, é a única medida que utiliza o logaritmo de um quociente de acordo com seu valor real, isto é, sem tomá-lo como valor absoluto ou quadrático (caso da variância dos logaritmos). Essa especificidade confere à medida a possibilidade de obter tanto valores negativos, caso a renda é

esteja abaixo da renda média, quanto valores positivos, caso a renda esteja acima da renda média.

Pela noção de posição determina-se a ordenação média das rendas na distribuição em relação a uma renda de referência geral - no caso, a renda média. Sabe-se, assim, se a posição média é baixa ou alta, se as rendas estão mais acima ou mais abaixo da referência geral, ou mais concentradas em uma das caudas da distribuição. A noção de posição, portanto, procura captar a dimensão quantitativa líquida da distribuição.

Essa dimensão quantitativa líquida é definida pela soma de todas as diferenças entre as rendas e a referência geral, tomadas por suas magnitudes positivas e negativas. Daí ser um resultado algébrico, líquido. Importa nesse caso apenas destacar um aspecto da desigualdade de rendas, que é a noção de posição das rendas.

Essa noção pode ser resumida em três características que trazem em si e no conjunto significativo apelo econômico. A primeira tem a ver com a ordenação das rendas relativas acentuada pela série dos logaritmos desses quocientes: do menor valor negativo do logaritmo, o quociente entre a renda mais baixa e a renda média, ao maior valor positivo do logaritmo, o quociente entre a renda mais alta e a renda média.

As características restantes decorrem do resultado líquido do Índice de Theil sempre positivo (entre 0 e  $\log 2$ ). Pela segunda, quanto maior o valor do índice, maior a noção de posição

porque significa que mais indivíduos estão localizados (ordenados) abaixo da renda média, e vice-versa. Pela terceira, quanto maior o valor do índice, maior a noção de posição porque maior a ordenação (hierarquia) dos indivíduos, cada vez mais afastados da renda média, tanto os poucos que se localizam acima, quanto os muitos que se localizam abaixo dela.

Essas características permitem chegar à conclusão que o Índice de Theil pode ter também um significado econômico conveniente. Exatamente por se tratar de uma medida que fornece um logaritmo médio ponderado de rendas relativas, ele pode ser interpretado como uma indicação da posição hierárquica média prevalescente entre as rendas da distribuição.

Quanto maior o valor do índice de Theil, portanto, maior a desigualdade de rendas porque se eleva a posição hierárquica média das rendas relativas. Maior (mais ampla) a ordenação das rendas, maior as diferenças entre as rendas relativas, maior a desigualdade e maior a posição hierárquica média. Quanto mais essa se eleva, mais indivíduos têm suas rendas ordenadas abaixo da renda média e menos os que têm suas rendas ordenadas acima.

### 1.3 Variância dos Logaritmos

É uma medida de dispersão relativa, cujos atributos estão sob a forma de logaritmos. As diferenças dos logaritmos das rendas ou, o que é o mesmo, os logaritmos das rendas relativas,

Uma magnitude proporcionalista: uma variação proporcional uniforme em todas as rendas não altera as diferenças entre os seus logaritmos (Rocha, 1985).

Dai que

$$\begin{aligned} VL &= S (\log x_i - \log \bar{x})^2 / N, \quad (1), = \\ &= S [\log(x_i/\bar{x})]^2 / N, \quad (2), \end{aligned}$$

são expressões da variância dos logaritmos. Em (1) trata-se da diferença entre a média quadrática dos logaritmos das rendas e o logaritmo da renda geométrica ao quadrado, e em (2), da média quadrática dos logaritmos das rendas relativas.

A renda média  $\bar{x}$  tanto pode ser a aritmética, quanto a geométrica, embora seja essa última utilizada com mais frequência por ser a média dos logaritmos das rendas - cuja dimensão melhor se ajusta à expressão. A inconveniência da média geométrica, no entanto, é que ela não está diretamente associada à renda total como está a média aritmética (Costa, 1974).

Pelas propriedades das variâncias, a dos logaritmos pode também ser decomposta em dois componentes: um que mede a dispersão relativa dentro das faixas de renda ou subdivisões e outro que mede a dispersão relativa entre as faixas ou subdivisões.

Seus limites de variação estão entre 0 (zero), igualdade

máxima de renda, e infinito (Rossi, 1985), desigualdade máxima de renda - uma vez que xi para N-1 indivíduos deve ser diferente mas significativamente próximo de 0.

Assim como o Índice de Theil, e qualquer variância, a variância dos logaritmos depende estreitamente do tamanho da população. Quanto maior N, maior a magnitude da medida.

A variância dos logaritmos não cumpre com a condição de Pigou-Dalton, porque, no caso de rendas muito altas, uma transferência entre uma renda maior e outra menor não necessariamente reduz o valor da medida (Rocha, 1986). A condição de simetria, no entanto, permanece valendo neste caso.

Muito embora se trate de uma medida de dispersão relativa que utiliza a transformação logarítmica, como o Índice de Theil, a variância dos logaritmos, diferentemente daquele e semelhante à razão de concentração de Gini, traz em si a noção de distância. Os logaritmos ao quadrado das rendas relativas tomam as diferenças entre as rendas e a renda média de forma sempre positiva. Essa característica evidencia o afastamento ou aproximação média das rendas entre os indivíduos.

## 2. Estimativas da Mobilidade Social: Metodologias Convencionais

A avaliação das metodologias existentes sobre mobilidade

social nessa região vai se dirigir para três conjuntos de estimativas, interdependentes, as mais utilizadas pelos estudiosos da questão - Yasuda(1972), Pastore(1979), Silva(1979), Costa(1980), Boudon(1981) e Hasenbalg(1988), entre outros. São elas: a matriz de transição, as medidas de mobilidade e os índices de associação.

A escolha se deve a duas razões. A primeira porque as metodologias são de fácil interpretação, visualização e manipulação estatísticas. A segunda se deve à particularidade da matriz de transição que evidencia as mudanças no status social ocorridas no tempo entre as percentagens dos grupos populacionais. Essas mudanças, por seu turno, refletem a noção de distância de uma posição social a outra percorrida na estrutura social por determinado grupo sócio-profissional. Essa idéia pode ser destacada da leitura de Boudon(1981) nas inúmeras revisões da literatura especializada que efetua.

As demais estimativas da mobilidade, de fato, decorrem da metodologia da matriz de transição. Sem essa aquelas perdem o sentido. Por essa razão, a matriz de transição se revela como o principal instrumento estatístico de análise da mobilidade social.

## 2.1 Matriz de Transição

Na avaliação da mobilidade social, a qual procura captar o movimento de origem e destino social dos indivíduos, a matriz de

transição é um instrumento analítico de evidente utilidade. Ela pode relacionar tanto a situação social do pai com o filho (intergeracional), quanto a situação do indivíduo em dois períodos distintos no tempo (intrageneracional) - por exemplo, o primeiro emprego e o atual.

De acordo com o diagrama II, as linhas da matriz de transição dão uma indicação do destino social de um indivíduo, grupo ou classe a partir de sua situação social de origem. As colunas tratam da origem social a partir da situação social de destino. Cada célula no entroncamento de uma linha com uma coluna significa até onde chegou o indivíduo proveniente do status social de origem, se a referência é a linha, e de onde veio o indivíduo situado em determinado status social destino, se a referência é a coluna.

A diagonal principal  $n_{ii}$  da matriz de transição é o indicador mais importante do grau de mobilidade da população em estudo. Ela representa os casos de inabilidade da distribuição, ou seja, aqueles indivíduos que não modificaram seus status sociais no tempo, permanecendo onde estavam. Quanto maiores as percentagens aí encontradas (indivíduos da célula  $i$  em relação ao total de indivíduos da distribuição), menor o grau de mobilidade, e quanto menores as percentagens, maior o grau de mobilidade.

Desde outra perspectiva, maiores as percentagens acima da

Matriz de Transição Social

Status de Origem	Status de Destino					Total
	1	2	3	4	t	
1	n11	n12	.....		n1t	n1.
2	n21	n22	.....		n2t	n2.
3	.	.	.....		.	.
4	.	.	.....		.	.
.	.	.	.....		.	.
t	nn1	nn2	.....		ntt	nt.
Total	n.1	n.2	.....		n.t	N

diagonal principal, maior a mobilidade descendente na



distribuição, porque é a parte da matriz onde se localizam os casos de queda do status social donde cada origem (linha) é cada destino (coluna). Por outro lado, maiores as percentagens abaixo da diagonal principal maior a mobilidade ascendente, porque é a parte da matriz onde se localizam os casos de ascensão de status social desde cada destino (coluna) a cada origem (linha).

A parte da matriz acima da diagonal principal, portanto, se refere aos casos de mobilidade descendente e a parte debaixo da diagonal principal se refere aos casos de mobilidade ascendente - o sentido do índice de status social no diagrama II vai do mais alto (i) ao mais baixo (t). A simples comparação desses casos vai dizer se ocorreu mais mobilidade ascendente ou descendente no período de tempo considerado.

A soma de todos os casos nos quais houveram mobilidade ascendente e descendente vai fornecer a magnitude da mobilidade total na distribuição. Ela tende a refletir o grau de flexibilidade total da estrutura social (Pastore, 1979). Isso significa que uma sociedade flexível tende a possibilitar a troca de status entre os indivíduos, enquanto uma sociedade rígida os indivíduos tendem a permanecer onde estão.

Dois outros tipos de mobilidade merecem ser aqui destacados. A mobilidade estrutural e a mobilidade circular. A primeira tem a ver com a mudança da estrutura social entre pais e filhos e a segunda com o aperfeiçoamento e as conquistas individuais. Enquanto a mudança na estrutura social reflete

alterações na estrutura de ocupações e funções, os progressos individuais refletem a competição entre os indivíduos, a troca de posições sociais e a saída das pessoas da força de trabalho.

A mobilidade estrutural, portanto, procura medir a influência da estrutura social e a mobilidade circular e a influência das capacidades competitivas individuais na movimentação dos indivíduos na sociedade. A visualização desses movimentos pode ser ainda compreendida com o auxílio do diagrama II - a matriz de transição.

A mobilidade estrutural representa o destino líquido de todos os casos de mobilidade, isto é, a diferença entre todos os destinos sociais (total de ni.) e os demais destinos por grupos sociais (cujas magnitudes sejam iguais ou menores que ni.) - ambas as magnitudes são retiradas da linha e da coluna marginal do diagrama II.

A mobilidade circular (de troca) representa a diferença entre a mobilidade total e a mobilidade estrutural, isto é, o destino líquido de todos os casos que superam a imobilidade - o saldo líquido entre as magnitudes marginais iguais ou maiores que as magnitudes encontradas na diagonal principal.

## 2.2 Medidas de Mobilidade

Essas medidas se referem simplesmente à transposição em

simbologia estatística dos tipos de mobilidade referidos mais atrás na apresentação da matriz de transição. Assim, serão identificadas a mobilidade ascendente, descendente, total, estrutural e circular.

Mobilidade descendente:

$S = (n_{i.} - n_{ii})/N$ , onde  $n_{i.}$  são as magnitudes acima da diagonal principal,  $n_{ii}$  são as magnitudes da diagonal principal e  $N$  é o total de indivíduos;

Mobilidade ascendente:

$S = (-n_{.i} - n_{ii})/N$ , onde  $-n_{.i}$  são as magnitudes abaixo da diagonal principal;

Mobilidade Total:

$$1 - S_{nii}/N;$$

Mobilidade Estrutural:

$1 - S_{nii}/N$ , onde  $n_{ii}$  são as magnitudes marginais mínimas entre  $n_{i.}$  e  $n_{.i}$ ;

Mobilidade Circular:

$$S = (n_{ii} - n_{ii})/N.$$

### 2.3 Índices de Associação

Tais quais as medidas de mobilidade, os índices de associação são na verdade estatísticas mais refinadas que procuram medir o fenômeno da mobilidade social em determinada distribuição. Não mais refletem simplesmente as porcentagens de casos de mobilidade, mas números puros, aritméticos, que apontam para a maior ou menor flexibilidade da estrutura social.

Dentre os índices mais conhecidos e utilizados está o de Yasuda(1972). Ele indica uma medida líquida de mobilidade social e relaciona a mobilidade estrutural com a mobilidade circular. Seus limites de variação são 1 (um), quando as magnitudes das células da matriz de transição apontam para uma situação de mobilidade perfeita, e 0 (zero), quando não existe mobilidade circular. De acordo com Pastore(1979), o índice de Yasuda é um coeficiente de abertura que indica o grau de flexibilização da estrutura social entre o ponto de origem e o de destino.

Assim, o índice de associação de Yasuda é

$$Y = S (N_{ii} - n_{ii}) / (S N_{ii} - S (n_{i.} * n_{.i}) / N)$$
, onde o último termo do denominador indica uma situação de independência.

De fato, Y compara duas situações da mobilidade circular, a observada no numerador e a teórica (pura) no denominador. O objetivo é verificar quanto da existente mobilidade por competição no mercado se aproxima ou distancia do modelo de mobilidade pura, daí ser conhecido como coeficiente de "abertura" da estrutura social.

Para finalizar a revisão sumária das medidas de mobilidade e dos índices de associação, é oportuno chamar a atenção para o fato de todas essas estatísticas se referirem às avaliações das distâncias de indivíduos ou grupos de algum padrão de referência.

Nos casos em questão, esse padrão se resume à comparação das situações de origem e destino na estrutura social.

Não se referem às avaliações das posições dos indivíduos, tal qual a interpretação feita mais atrás para o índice de Theil, uma vez que a hierarquia de referência é dada pelo índice de posição (status) social - conforme a numeração de 1 a 6 no diagrama da matriz de transição.

Desde essa perspectiva, portanto, quanto maior a mobilidade social, quanto maior a distância percorrida pelos indivíduos ou grupos entre a posição social de origem e a de destino e, quanto menor a distância percorrida entre a posição social de origem e a de destino, tanto mais imóvel a estrutura social em proporcionar oportunidades de ascensão ocupacional aos indivíduos ou grupos.

A característica básica dos instrumentos de avaliação da mobilidade social acima apresentados é o movimento dos indivíduos na sociedade, tendo como referência uma escala ou hierarquia de status social. Suas localizações nessa ordenação, que se mantém fixa, vão fornecer a variação ocorrida na comparação da situação social de 2 períodos no tempo. Interessa, portanto, os perfis assumidos pelas frequências dos indivíduos em relação aos segmentos ocupacionais, educacionais ou assemelhados, estratificados por índices de status social. Trata-se, de fato, de um efeito frequência provocado pelas transformações econômicas que afetam as posições sociais no mercado. Essa noção vai ser retomada na metodologia alternativa apresentada a seguir.

### 3. Desigualdade e Mobilidade: Metodologia Alternativa

A desigualdade de renda e a mobilidade social têm sido estudadas com o auxílio de metodologias analíticas que fornecem um bom número de instrumentos estatísticos de caracterização. Alguns desses foram resenhados na seção anterior, destacando-se suas propriedades e limitações mais marcantes.

A possibilidade de se contar com uma metodologia alternativa na análise dos fenômenos da desigualdade de rendas e da mobilidade social permite não só visualizá-los desde outra maneira, como também considerá-los conjuntamente sob as determinações de uma única orientação analítica e técnica de aferição.

A perspectiva analítica alternativa recupera, na verdade, duas noções presentes nas técnicas convencionais, mas que não têm sido convenientemente exploradas. Cada uma a sua maneira, a noção de efeito frequência (da mobilidade social) e a noção de posição (da desigualdade de rendas) de um atributo em relação a uma referência geral têm um grande potencial analítico, separadas e em conjunto, e emprestam auxílio adicional aos estudos de desigualdade econômica e social.

A orientação analítica comum a ambas as dimensões dessa desigualdade, a econômica (de rendas) e a social (mobilidade), evita a mistura de metodologias diversas, nem sempre compatíveis

entre si e com as informações disponíveis, e reduzir consideravelmente a margem de erros no que se refere à preparação, estimação e avaliação das estatísticas pertinentes. Assume particular importância, nesse caso, o fato de se poder lançar mão de uma única técnica de aferição da desigualdade, a qual concebe suas duas dimensões desde uma mesma visão teórica, colocando sob idêntica lei estatística a forma e o conteúdo de interpretação das informações.

A particularidade da metodologia alternativa encontra-se exatamente na possibilidade da utilização conjunta das duas dimensões (posição e frequência) em uma única medida. Essa orientação mostra como está a distribuição em determinado período e como ela se movimenta no tempo: se mais em direção à ordenação (hierarquia dos atributos) ou se mais em direção à estratificação (segmentação por grupos de atributos), enquanto característica predominante do tipo de desigualdade.

Com o auxílio dessa orientação, a metodologia estatística permite ver se a desigualdade está mais para o efeito posição ou para o efeito frequência. No 1o. caso, a variação da desigualdade se baseia na variação da ordenação dos atributos; no 2o. caso, a variação da desigualdade se baseia na variação da segmentação entre os atributos.

Quando o aumento da desigualdade se dá pela variação da ordenação dos atributos, a distribuição se modifica ou pela

entrada (reordenação) de novos ordens (níveis) de atributos, ou pela alteração na diferenciação dos níveis existentes, ou por ambos. Quando o aumento da desigualdade se dá pela variação da segmentação dos atributos, a distribuição se modifica ou pela entrada de novos atributos pelos diferentes segmentos (grupos) ou pelo agrupamento nos atributos em relação à média, ou por ambos.

No 1o. caso, capta-se o efeito das variações nos níveis dos atributos, a desigualdade que é devida à mudança na hierarquia dos atributos; no 2o. caso, capta-se o efeito das variações nas frequências dos níveis dos atributos, a desigualdade que é devida à mudança na segmentação dos detentores dos atributos (indivíduos, grupos ou classes).

### 3.1 Caso Geral

Em uma distribuição existem, pelo menos, duas dimensões que podem ser determinadas. Ambas surgem da mesma origem que é a relação entre as magnitudes dos  $i$  elementos e da média  $m$ . A primeira é a noção de POSIÇÃO e a segunda a noção de FREQUENCIA.

A noção de POSIÇÃO pressupõe que o elemento  $i$  tenha sua magnitude (atributo mensurável) localizada acima ou abaixo da magnitude média; a diferença relativa nas magnitudes (daqui para a frente, diferença relativa), por conseguinte, reflete igualmente essa noção. Quanto maior a diferença relativa, quanto mais discriminadas as magnitudes respectivas na distribuição, quanto mais fica evidenciada a HIERARQUIA das magnitudes dos  $i$



elementos em relação ao total e quanto mais transparente a noção de POSIÇÃO.

A noção de FREQUENCIA apenas indica as quantidades dos  $i$  elementos pertencentes a cada nível das  $i$  magnitudes. Quanto maior a hierarquia na distribuição, quanto maior a SEGMENTAÇÃO dos indivíduos em seus respectivos grupos de frequências.

As duas dimensões são interdependentes no sentido que não se pode localizar qualquer elemento  $i$  sem que se obtenha sua diferença de magnitude em relação à média e sua localização na estratificação dos indivíduos. Não só a variação na hierarquia das magnitudes afeta a segmentação dos indivíduos, como também a segmentação afeta a hierarquia. Mesmo no caso de não existir hierarquia, quando as diferenças relativas forem nulas, a segmentação resultante perde o sentido, pois ela é referenciada à estrutura das magnitudes.

Como as duas dimensões têm existência a partir da mesma origem - as diferenças relativas entre as magnitudes dos  $i$  elementos e da média  $m$  -, a distinção entre elas surge das formas respectivas que apresentam. Essas formas serão chamadas de efeitos. Define-se, então, o EFEITO POSIÇÃO como  $\ln(m_i / m)$ , onde  $m_i$  é a magnitude do elemento  $i$  e  $m$  é a média, e o EFEITO FREQUENCIA como  $\ln(n_i / N)$ , onde  $n_i$  é o número de indivíduos no segmento  $i$  e  $N$  é o total de indivíduos da distribuição. De fato, o efeito posição diz respeito às variações nas diferenças

relativas de magnitudes, podendo, portanto, ser nomeado alternativamente pela magnitude que se está analisando.

A utilização do logaritmo na relação proposta se deve a duas razões: suavizar a escala da medida e destacar mais as diferenças relativas localizadas abaixo de  $m$ . A justificativa para a segunda razão está ligada à própria noção de posição. As variações de posição decrescem de magnitude mais que proporcionalmente, quando se desloca da origem para qualquer outro ponto da distribuição. A idéia é mostrar que o movimento de qualquer elemento de uma distribuição exige progressivamente menos esforço ao mudar de posição, de baixo para cima, uma vez atingida certa posição.

A correspondência da noção de POSIÇÃO com o termo  $\ln(m_i/m)$  pode ser entendida de duas maneiras:

1- A primeira está presente no próprio termo, isto é, a existência de diferenças relativas negativas, referentes aos  $i$  elementos abaixo da média, e de diferenças relativas positivas, referentes aos  $j$  elementos acima da média. Há, portanto, uma idéia de ordenação das diferenças relativas expressa pelo termo. Assim, uma alteração negativa ou positiva na magnitude do elemento  $i$  ou  $j$  significa sua queda ou ascensão na ordenação, ou uma perda ou um ganho de hierarquia e, portanto, uma mudança na posição nas magnitudes dos elementos em relação à média na distribuição.

2- A segunda decorre dos efeitos ocasionados à distribuição

pela alteração na magnitude do elemento  $i$  por sua mudança de posição para cima ou para baixo na hierarquia. Essa alteração provoca uma adição à magnitude da média, quando a mudança de posição do elemento  $i$  vem de baixo para cima, ou uma subtração, quando a mudança de posição do elemento  $i$  vai de cima para baixo. Tais alterações são tanto maiores quanto mais as mudanças de posição se dêem ultrapassando a média. Esses são efeitos líquidos porque as alterações de magnitude de cima para baixo da média, e vice-versa, significam mudanças nos sinais dos logaritmos das diferenças relativas respectivas. No caso da noção de POSIÇÃO, portanto, a soma de todas as diferenças relativas entre o elemento  $i$  e a média se refere sempre a um valor líquido.

A idéia geral é a de entender a desigualdade entre os indivíduos, expressa por suas diferenças relativas em torno da média da distribuição, como manifestação tanto de suas frequências, quanto de suas posições. O conjunto dessas diferenças relativas vai dizer, então, quanto as magnitudes dos grupamentos divergem da média e como tal acontece, se mais pela influência das magnitudes ou se mais pela influência dos grupamentos (frequências).

Ambos os efeitos posição e frequência devem ser ponderados para captar as características dos diferentes tipos de distribuições, bem como somados para fornecerem os respectivos totais estimados. Assim, obtêm-se  $\sum_i \ln(m_i/m)$  e  $\sum_i \ln(n_i/N)$ , onde  $r = (n_i/N) * (m_i/m) = R_i/R$ , isto é,  $n_i$  é a frequência do

elemento  $i$ ,  $N$  é o total de elementos ou a frequência total,  $n_i$  é a magnitude do elemento  $i$  e  $m$  é a magnitude média (aritmética) dos elementos.

O estabelecimento da relação funcional entre os dois termos é simples e direto, uma vez que o componente posição é o índice de Theil, o qual permite a seguinte identidade (Theil, 1967):

$$\begin{aligned} \sum_i \left[ \ln\left(\frac{n_i}{m}\right) \right] \cdot (1) &= \sum_i \left[ \ln\left(\frac{r_i}{(n_i/N)}\right) \right] = \\ &= \sum_i \left[ \ln(R/R) - \ln(n_i/N) \right] = \\ &= \sum_i \ln(R/R) - \sum_i \ln(n_i/N) = \\ &= \sum_i \ln(N/n_i) - \sum_i \ln(R/R), \quad (2). \end{aligned}$$

A expressão (1) é o índice de Theil, ou redundância, que se iguala à diferença algébrica entre o efeito interação e o efeito frequência - correspondem ao 2o. e ao 1o. termos da expressão (2) respectivamente. A interpretação do efeito interação se resume à combinação dos efeitos cruzados entre o efeito magnitude ou atributo (índice de Theil) e o efeito frequência.

Caso os dados utilizados nesse tipo de análise sejam individualizados (cada pessoa se constitua em uma classe), tem-se que  $n_i = 1$  e  $r_i$  representa a participação do  $i$ -ésimo indivíduo na renda total. Então, o efeito frequência se iguala a  $\ln N$  (logaritmo neperiano de  $N$ ) e o efeito interação à entropia ( $H$ ) da

distribuição. Resulta daí que  $Theil = \ln N - E$ , ou  $T + E = \ln N$ . Isto significa que a soma de redundância (medida de desigualdade) com a entropia (medida de igualdade), (Costa, 1974) é igual ao logaritmo do tamanho da população. Esse tipo de análise com dados individualizados é quase redundante, portanto, embora tenha seu significado e sentido próprios.

A adequada utilização da metodologia, no entanto, exige dados grupados, ou seja, os indivíduos agrupados em classes ou faixas de renda. Nesse caso, o efeito interação (I) é a entropia da distribuição de renda entre as classes, o qual tende a crescer com o número de classes e a variar de acordo com o critério escolhido para a definição de classes. Assim sendo, como nas análises de mobilidade social, a presente metodologia requer padronização do número e do critério de definição das classes de renda.

Quanto ao campo de variação, tomando como referência o efeito renda, tem-se que este varia entre 0 e  $\ln N$  (ver seção anterior), o efeito frequência entre  $\ln N$  e  $\ln N$  e o efeito interação entre  $\ln N$  e 0.

O índice de Theil (Theil) pode ser decomposto em dois termos (Theil, 1967), a saber,

$$\begin{aligned} Theil &= \sum_i r_i \ln(m_i/m) = \sum_i r_i \ln(m_i/m) = \\ &= \sum_{g \neq i} r_i (S_{g \neq i} / r_i) \ln(m_i/m) + \sum_i r_i \ln(m_i/m), \quad (3) \end{aligned}$$

onde o 1o. termo se refere à desigualdade entre grupos de elementos e o 2o. termo à desigualdade dentro dos grupos de elementos. As notações possuem significados semelhantes. Àquelas utilizadas mais acima, exceto pelo fato do subscrito  $g$  se referir aos  $g$  grupos contendo  $ng$  elementos (variando em  $i$  de 1 a  $ng$ ) na distribuição.

### 3.2 O Caso Específico: A Distribuição de Renda

Em se tratando de uma distribuição de renda os efeitos acima enumerados, decorrentes do índice de desigualdade de Theil, apresentam uma única alteração de nomenclatura. O efeito magnitude ou atributo (o próprio índice de Theil) passa a se denominar EFEITO RENDA, enquanto os demais permanecem com as mesmas referências: EFEITO FREQUENCIA E EFEITO INTERAÇÃO.

O comportamento das variações desses componentes diante de diversos tipos de distribuições é o objetivo da análise que se fará a seguir. Para efeito de maior clareza da exposição e de melhor compreensão visual optou-se pela apresentação de alguns exemplos numéricos como auxílios de ilustração.

O critério escolhido é o de mostrar blocos de 3 distribuições, partindo sempre do mesmo caso inicial e adicionando mais 2 casos consecutivos. Cada bloco se refere à variação de um dos elementos constitutivos da distribuição, a hierarquia de rendas ou a segmentação de frequências, mantido o

outro constante.

**Bloco 1: Rendas Variáveis e Frequências Constantes e Iguais**

Dist. Inicial		Dist. 1		Dist. 2	
x <sub>i</sub>	n <sub>i</sub>	x <sub>i</sub>	n <sub>i</sub>	x <sub>i</sub>	n <sub>i</sub>
2	2	2	2	2	2
50	2	40	2	15	2
200	2	150	2	50	2
Theil=0,556		Theil=0,531		Theil=0,440	
Freq.=1,099		Freq.=1,099		Freq.=1,099	
Inte.=0,543		Inte.=0,558		Inte.=0,659	

No 10. bloco de exemplos observa-se que o efeito frequência permanece constante, independentemente das variações ocorridas na hierarquia de rendas. O fechamento do leque de rendas com a diminuição da renda média, o que significa redução mais que proporcional das rendas nas faixas mais elevadas, provoca uma queda na desigualdade ou no efeito renda. Já a abertura do leque de rendas, acompanhando os mesmos exemplos ao revés, causa um aumento da desigualdade.

**Bloco 2: Rendas Variáveis e Frequências Constantes ou Proporcionais**

Dist. Inicial		Dist. 1		Dist. 2	
x <sub>i</sub>	n <sub>i</sub>	x <sub>i</sub>	n <sub>i</sub>	x <sub>i</sub>	n <sub>i</sub>
2	5	4	5	10	5
50	15	150	15	400	15
200	30	800	30	3000	30

Theil=0,231	Theil=0,273	Theil=0,317
Freq.=0,550	Freq.=0,571	Freq.=0,555
Inte.=0,359	Inte.=0,298	Inte.=0,259

No 2o. bloco de exemplos o efeito frequência diminui, pois a abertura do leque de rendas reduz a influência das frequências sobre as rendas relativas. O aumento da desigualdade ou do efeito renda acompanha a abertura do leque de rendas.

O fechamento do leque de rendas, por sua vez, seguindo os mesmos exemplos ao contrário, faz com que haja um aumento do efeito frequência, uma vez que são ampliadas as influências das frequências sobre as rendas relativas pela redução das diferenças entre elas. A queda da desigualdade acompanha o fechamento do leque de rendas.

Bloco 3: Frequências Variáveis e Rendas Constantes ou Proporcionais

Dist. Inicial		Dist. 1		Dist. 2	
x	n	x	n	x	n
i	i	i	i	i	i
2	5	2	20	2	80
50	15	50	15	50	35
200	30	200	20	200	10
Theil=0,231		Theil=0,578		Theil=1,046	
Freq.=0,590		Freq.=1,097		Freq.=1,880	
Inte.=0,359		Inte.=0,481		Inte.=0,834	

No 3o. bloco de exemplos o efeito renda aumenta porque a aglomeração gradativa das frequências no extremo inferior da distribuição, ao reduzir a renda média, amplia as diferenças das rendas relativas. O aumento da desigualdade é acompanhado pelo



maior peso do efeito frequência sobre as rendas mais baixas.

O último caso, observando os exemplos do 3o. bloco de trás para frente, é a queda na desigualdade que se deve à mudança nos perfis das frequências. Essas passam a ter mais peso sobre as rendas superiores das distribuições, reduzindo as rendas relativas.

As informações dos blocos de exemplos permitem estabelecer as relações entre desigualdade e variações nas rendas relativas e nas frequências. Aumenta a desigualdade pela abertura do leque de rendas e/ou pela maior concentração das frequências na parte inferior da distribuição. Diminui a desigualdade pelo fechamento do leque de rendas e/ou pela maior concentração das frequências na parte superior da distribuição.

Os efeitos renda e frequência vão na mesma direção, quando as rendas estão fixas e variam apenas as frequências; vão em direções opostas, quando as frequências estão fixas e variam somente as rendas. Nesse último caso, sobe o efeito renda e desce o efeito frequência, quando abre o leque de rendas e as frequências permanecem fixas ou proporcionais; do outro lado, desce o efeito renda e sobe o efeito frequência, quando fecha o leque de rendas e as frequências ficam fixas ou proporcionais.

Aspectos importantes a serem destacados dizem respeito às variações do efeito frequência. Elas podem ser tomadas como

indicadores de mobilidade dos indivíduos na distribuição e, de fato, como "proxies" de mobilidade social. Nesse caso, os níveis de renda média de cada segmento servem de parâmetros da "escala social" (ou econômica), tais quais os índices de posição social da teoria da mobilidade social - seção (2.) acima.

Os tipos de mobilidade seriam, portanto, a ascendente e a descendente. A primeira ocorreria toda a vez que se verificasse uma redução do efeito frequência e a segunda toda a vez que ocorresse uma elevação do efeito frequência. Claro que se tratam de movimentos totais de todos os segmentos na distribuição, isto é, identificariam se as frequências se deslocaram mais para as faixas inferiores de renda (aumento da desigualdade) ou mais para as faixas superiores de renda (queda da desigualdade).

O quadro abaixo resume as principais observações sobre as variações dos efeitos renda e frequência, segundo a metodologia alternativa retirada das propriedades do índice de Theil.

#### Desigualdade, Renda Média e Efeitos Renda e Frequência

	Desce Desigualdade	Sobe Desigualdade
Desce renda média	sobe efeito frequência e desce efeito renda	desce efeito frequência e sobe efeito renda
Sobe renda média	desce efeito frequência e desce efeito renda	sobe efeito frequência e sobe efeito renda

Conclusões interessantes podem ser retiradas do quadro

anterior. Em períodos de recessão econômica, caracterizados por queda na renda média (per - capita), pode haver redução da desigualdade acompanhada por mobilidade descendente, ou aumento da desigualdade com mobilidade ascendente. Em períodos de crescimento econômico, caracterizados por aumento na renda média (per - capita), pode ocorrer redução da desigualdade juntamente com mobilidade ascendente, ou aumento da desigualdade com mobilidade descendente.

Essa tipologia de desigualdade versus expansão econômica pode ser de utilidade no acompanhamento da evolução dos negócios, diagnosticando as características que possam comprometer ou favorecer o andamento das atividades, bem como pode ajudar na avaliação prospectiva de planos de governo, servindo de orientação para mudanças de rumo nas medidas de estabilização ou desenvolvimento.

### 3.3 Desigualdade de Renda, Mobilidade Social e Hipóteses de Trabalho

Os movimentos que ocorrem na distribuição de renda que expressam as dimensões de frequência e posição podem ser tratados como indicadores não só da desigualdade de renda, como também da mobilidade social. Ambas as características não passam de diferenças de situações, tomando por base o caso em consideração, em relação a uma referência geral.

O conceito padrão de mobilidade igualmente se refere ao movimento das condições sociais entre determinada situação no tempo e a situação anterior tomada como referência geral. A diferença de situações é obtida para se avaliar a melhoria ou piora social ocorrida no período considerado.

A distinção entre as noções clássicas de desigualdade de rendas e mobilidade social encontra-se formalmente presente em dois elementos: a variável de controle e o objeto de estudo. Ambos não têm, no entanto, limites rígidos de definição no caso da mobilidade.

No caso da desigualdade, a variável de controle é a renda e o objeto de estudo as populações abertas (não controladas) em dois períodos de tempo - essa separação temporal é mencionada a fim da situação de desigualdade ser estritamente comparável à situação da mobilidade, embora rigorosamente não seja necessário. No caso da mobilidade, a variável de controle comumente usada é um índice de status social, construído mais frequentemente com renda, educação e/ou ocupação, e o objeto de estudo as populações fechadas (controladas) em dois períodos de tempo.

A flexibilidade nos limites de definição da mobilidade se deve às variações metodológicas utilizadas. Essas podem influenciar a variável de controle e a população. O status social pode ser apresentado como um indicador de renda/educação, ou renda/ocupação, ou renda/educação/ocupação. Outros tipos de combinações são menos comuns. As populações, por serem

controlados no tempo, sofrem a influência dos objetivos dos estudos e variam consideravelmente de composição e tamanho.

Duas considerações são apropriadas aqui. A primeira tem a ver com a mobilidade social. A despeito das especificidades dos estudos sociológicos que analisam outras dimensões sociais (Yasuda, 1972; Pastore, 1979; Silva, 1979; Silva e Roditi, 1988, entre outros), além da econômica (renda), o fato é que essa última é a dimensão predominante. Por isso mesmo influencia decisivamente a direção das variações dos indicadores estatísticos utilizados e, em consequência, as conclusões analíticas.

Por outro lado, a flexibilidade na definição das populações fechadas pode prejudicar a extensão dos resultados à população geral, mesmo que sejam adequados os procedimentos da análise estatística. Esse prejuízo tende a ser especialmente ponderável nas sociedades em vias de desenvolvimento, onde as mudanças sociais provocadas por grupos emergentes no mercado de trabalho (mulheres e jovens) são expressivas.

A segunda consideração tem a ver com a desigualdade de renda. Apesar das deficiências nos "conceitos censitários e amostrais de renda" (Médici, 1982 e 1988), seu emprego é discriminante nos estudos que procuram analisar o problema da desigualdade no capitalismo. Esse fato tem sido reconhecido mesmo nos estudos sociológicos (Pastore, 1979; Boudon, 1981).

A questão da população aberta nos estudos de desigualdade de renda merece atenção à parte. Exatamente por fazer uso de um objeto não controlado de estudo, a desigualdade tem sido algumas vezes preterida pela "melhor adequação" da mobilidade social. O argumento básico é o de estudar o comportamento de uma mesma população (controlada) em períodos especialmente marcados por sensíveis transformações econômicas. As entradas e saídas de indivíduos perturbariam, dizem, a estabilidade do grupo menor que já teria absorvido a "cultura urbana" e que, portanto, teria melhores condições de enfrentar o choque da modernidade - argumento parecido aos emitidos por Pastore(1979).

O contra-argumento não retoma os próprios termos da explicação sociológica, por sinal pertinente, mas se vale de ressaltar outra perspectiva da questão. Uma coisa é a análise da mobilidade social de um grupo específico da população, outra é a análise da mobilidade social de toda a população envolvida com o mercado de trabalho. Nesse caso, é adequado o uso do conceito de população empregado nos estudos de desigualdade.

Tão importante quanto avaliar as modificações da situação social de um grupo populacional específico é também a análise do conjunto dos grupos. Mesmo se sabendo que de um período a outro ocorram alterações populacionais e econômicas que afetam as situações sociais respectivas. Por isso mesmo, no entanto, é que os estudos de desigualdade têm seu lugar.

As alterações populacionais e econômicas fazem parte do estado das relações sociais da produção que governam o desenvolvimento das sociedades. As condições e as possibilidades de trabalho que decorram desse quadro são os verdadeiros condicionantes da situação social geral. Devem ser preservados na análise se se quer captar a desigualdade que o sistema como um todo tende a produzir e a reproduzir.

Enquanto a presença de grupos populacionais diferentes na comparação de dois períodos de tempo reflete a própria dinâmica do processo de desenvolvimento, a ausência seletiva de alguns deles, entretanto, não garante a dinâmica social do grupo específico. Na realidade, esse é um grupo sobrevivente ao processo de adaptação às condições de vida urbanas (Martine, 1982; Martine e Pelizano, 1978). Trata-se dos remanescentes de um grupo maior, cujas parcelas adicionais tornaram-se nômades, retornaram às suas terras natais ou tentaram nova migração.

Nessas circunstâncias, a estimativa da mobilidade social será sempre superestimada, porque se todos os subgrupos que saíram, pois que não se adaptaram às condições econômicas, tivessem permanecido nos locais de destino, estariam eles certamente posicionados nas mais baixas ocupações da estrutura social, cujas variações no tempo seriam mínimas.

JÁ para o caso da desigualdade de rendas a situação é inversa. Se ela vier a ser analisada em escalas populacionais

menores (cidade, setores ou regiões), as estimativas serão sempre subestimadas, embora em menor grau que a superestimação da mobilidade social porque lá se trabalha em geral com todos os grupos sociais.

Quanto menor a escala populacional, portanto, tanto maior a superestimação da mobilidade social e a subestimação da desigualdade de renda, embora essa em grau bem menor. Quanto maior a escala populacional, quanto melhores ambas as estimativas. Com a persistência metodológica de retirada de grupos própria das análises da mobilidade social, no entanto, quanto maior a seletividade na população alvo e tanto maior a superestimação das estimativas.

De outro lado, o rigor metodológico empreendido nos estudos da mobilidade social exige que o controle populacional seja estendido também às condições econômicas dos dois períodos de comparação. E isso não é feito, menos por fragilidade analítica que por dificuldade metodológica. O quadro final é teoricamente comprometedor: controla-se a população, mas não se controla a situação econômica para se avaliar a mobilidade social.

Se não se controla a situação econômica, a qual influencia sobremaneira o tamanho e a composição do grupo populacional específico, fica-se sem saber se a mobilidade social estimada se deve mesmo às características sócio-profissionais dos indivíduos ou às alterações provocadas no mercado de trabalho pelo próprio processo de desenvolvimento - como quer a sociologia de



desenvolvimento.

Nesse particular os estudos de desigualdade são mais completos, pois não controlam população, nem períodos de comparação. A desigualdade passa a ser entendida como resultado das relações sociais estabelecidas entre o sistema econômico-social e seus agentes. São as alterações no processo de desenvolvimento entre os dois períodos de comparação que influenciam as possibilidades e as condições de trabalho, as quais mantêm diferenciadamente no mercado os grupos populacionais específicos.

A desigualdade da renda surge, então, como resultado da interação entre a oferta e a procura de trabalho no mercado nos termos da sociologia do desenvolvimento (Pastore, 1979). Não importa, nesse caso, a distinção entre fatores pessoais e fatores econômicos na determinação da desigualdade. Vale a "lei do mercado", que conjuga a sua maneira aqueles fatores.

Se a proposta metodológica da mobilidade social, portanto, apresenta deficiências, tornando-se vulnerável, como recuperá-la no contexto da desigualdade? A proposta metodológica alternativa apresentada na seção anterior (3.1) procurou fornecer essa resposta, enquanto possibilidade analítica exploratória.

A idéia é factual. Desigualdade e mobilidade devem ser entendidas sob as mesmas condições metodológicas. Método

analítico, variável de controle e objeto do estudo devem ser semelhantes. Essa alternativa foge dos critérios convencionais, mas assegura uma forma razoável de avaliar os frutos distributivos do processo de desenvolvimento.

De acordo com a metodologia, a desigualdade de rendas pode ser aferida por um índice de desigualdade, que é desdobrado em dois componentes. A hierarquia (ordenação) das rendas é dada pelo componente posição e a segmentação (estratificação) dos grupos ("clusters") de rendas pelo componente frequência. A desigualdade de rendas, portanto, resulta da ação conjunta das forças econômicas da hierarquia e da segmentação das rendas.

Pela metodologia alternativa a desigualdade inclui a mobilidade. Essa faz parte, juntamente com o escalonamento das rendas, das forças econômicas que atuam sobre o perfil da desigualdade de rendas. Assim, as variações dos efeitos da mobilidade e do escalonamento podem contribuir para aumentar ou diminuir a desigualdade. Tudo depende do perfil resultante da variação, se progressivo (muitos melhoram) ou regressivo (poucos melhoram no processo de desenvolvimento).

Não faz sentido, portanto, contrapor a mobilidade social com a desigualdade de rendas, como fizeram ou insinuaram alguns (Langoni, 1973; Simonsen, 1970; Pasiore, 1979) na interpretação da década de sessenta no Brasil, ainda mais pelo uso de metodologias distintas (ver cap. II). Há que analisar os dois fenômenos sob condições metodológicas semelhantes.

A desigualdade de rendas passa a ser o resultado do processo econômico-social, onde se destacam as forças de hierarquia e da segmentação das rendas. Essas, por seu turno, podem ser vistas como responsáveis pelas estruturas dos perfis dos níveis de rendas e dos grupos de indivíduos. Mais especificamente, a desigualdade de rendas é determinada pela ação interativa do escalonamento de rendas e da mobilidade dos indivíduos.

O escalonamento de rendas procura medir o grau de diferenciação dos níveis de renda entre os recipientes (indivíduos, grupos ou classes). Representa a escala social, vista pelos indivíduos que entram no mercado de trabalho para iniciar a caminhada de ascensão social. É o prêmio e o castigo pelo esforço individual e pela adaptação às regras do jogo do sistema.

A mobilidade dos indivíduos (frequências) procura medir o grau de segmentação dos grupos de rendas, ou melhor, dos grupos dos recipientes - pois, de fato, por trás de cada grupo de renda existe um grupo de detentores de renda (as frequências da distribuição). Representa a grande corporação social, comboio diferenciado de categorias econômicas niveladas cada qual pela renda que procuram manter para subirem na escala social.

Na dinâmica desse embate por posição na hierarquia e na

corporação, onde atuam as forças de escalonamento e de mobilidade de rendas, e preço a pagar é econômico, já que é econômica a dimensão de "melhoria ou piora de vida": salários, aluguéis, lucros, juros e outros rendimentos.

Em uma sociedade afluenta (Galbraith, 1970) ou na sua trilha todos os esforços sociais têm uma recompensa econômica paga em moeda. Raros são os que estudam apenas pelo prazer do conhecimento ou os que trabalham somente pela satisfação da arte do ofício, mesmo porque só podem fazê-lo aquelas poucas que já garantiram ou que já foi para eles garantida a moeda no bolso. O progresso material necessário a uma confortável situação social custa caro, pois depende de tempo, esforço e muito malabarismo (onde a educação e a ocupação servem como credenciais às respectivas corporações).

A mobilidade social que é tratada aqui, longe de substituir a que recebe tratamento convencional, é aquela que diz respeito à lógica e à dinâmica que movem os grupos de indivíduos, as corporações (categorias econômicas ou semelhantes), em busca de progresso na escala social. Esse movimento social, por sua vez, é balizado pelos diferentes tipos de ganhos monetários, as rendas, que garantem a sobrevivência e a continuidade do sistema de produção e trabalho. Tanto a mobilidade quanto o escalonamento social determinam o comportamento da desigualdade de rendas.

É possível que a redução da avaliação do complexo processo de mobilidade social a um indicador estatístico, ainda mais

referenciado pela renda, possa causar arrepios aos sociólogos e às boas orientações da sociologia do desenvolvimento. O que se quer aqui, todavia, longe de teorizar sobre a mobilidade social, é apenas adequar a interpretação dos movimentos dos grupos sociais no mercado à perspectiva da desigualdade de rendas.

Por seu turno, a identificação desses grupos como os recipientes de rendas que fazem parte das distribuições não é menos apropriada que a montagem das categorias ocupacionais e educacionais utilizada nos textos que seguem a sociologia do desenvolvimento. Tampouco a metodologia estatística mais atrás discutida tem a dever aos índices de mobilidade ou de associação.

Ela procura retratar, em resumo, a luta social pela repartição da renda. De um lado os grupos sociais e de outro a escala de referência das rendas. Esse é o quadro quotidiano do mercado, cujo perfil aponta para maior ou menor desigualdade de rendas. A medida estatística busca captar esse perfil momentâneo.

Desde essa perspectiva, portanto, a proposta alternativa é mais abrangente que a proposta clássica da mobilidade social com relação aos grupos populacionais. Ela abarca todos os grupos, enquanto a outra trata de grupos selecionados. A propriedade da decomposição do índice de Theil pode dar conta de especificar os grupos populacionais mais significativos no total da distribuição.

Para especificação, além de selecionar grupos etícos, pode ser adicionalmente comparada com outra em outro período de tempo, tanto em relação aos grupos tomados isoladamente, quanto em relação ao total dos grupos. A padronização metodológica permite esse exercício.

O que se quer ao final das contas é avaliar a situação da renda dos indivíduos no mercado. A influência decisiva das forças econômicas sobre o perfil das rendas é vista através das participações das distintas categorias sociais. Importa, então, acompanhar toda a população (homens, mulheres, jovens, adultos e velhos), independentemente da dinâmica de cada categoria, embora cada uma seja relevante. As relações sociais de produção determinam a repartição econômica da renda entre todos os que direta ou indiretamente passaram pela divisão do trabalho.

Resta, finalmente, verificar se as hipóteses de trabalho levantadas no cap. I foram ou não passíveis de comprovação nesse capítulo. Elas serão avaliadas a seguir.

A hipótese central, segundo a qual qualquer tipo de distribuição de rendas é constituído pela série hierárquica de rendimentos e a estratificação dos conjuntos dos rendimentos, foi comprovada no sentido de mostrar a interdependência do processo social de produção na conformação da divisão de trabalho, a qual categoriza os grupos econômicos com os respectivos rendimentos.

Mais do que o simples retrato de como a renda se reparte na

societário, a hipótese central mostra ser a distribuição de rendas o resultado do processo de produção e reprodução social, onde se destacam os componentes hierarquia e segmentação - as duas outras hipóteses auxiliares. A identificação quantitativa desses componentes e sua conseqüente operacionalização em uma medida de desigualdade de rendas apenas formaliza a última hipótese, tornando as categorias analíticas passíveis de mensuração estatística.

A identificação, o destaque e a formalização estatística dos papéis desempenhados pelas dimensões da escala de rendas (hierarquia) e da mobilidade social (segmentação) podem contribuir para ampliar o entendimento do processo de distribuição econômica de renda.

Esses elementos tornam menos operativa e mais conceitual a análise da distribuição da renda, inclusive a pessoal, para a qual não se dispõem ainda de uma elaboração teórica adequada. De fato, eles podem servir de apoio a essa tarefa com a perspectiva concreta da ligação entre as análises do sistema econômico e do processo social de trabalho.

Essa ligação vem sendo feita desde o ponto de vista teórico-interpretativo, sem a necessária comprovação empírica, seja pela falta de categorias analíticas de mediação, seja pela dificuldade metodológica da mensuração estatística. A proposta metodológica aqui apresentada permite dar um passo nessa direção.

#### CAPITULO IV: DESIGUALDADE DE RENDA E MOBILIDADE SOCIAL NO BRASIL

Como a desigualdade de renda tem se comportado nas últimas três décadas no Brasil, assim como tem variado o seu retrato setorial e por grandes categorias econômicas, algumas dessas informações comparadas com estimativas de outros estudos já realizados, são perguntas que serão respondidas ao longo desse capítulo na segunda seção.

Essas questões já foram objeto de grande número de estudos e reflexões, conforme foi destacado no segundo capítulo. O propósito aqui, além de apresentar as estimativas da metodologia alternativa em confronto com outras selecionadas, é o de trazer o quadro geral desde uma perspectiva pouco usual. As informações censitárias foram cruzadas por setores econômicos (primário, secundário e terciário) e categorias econômicas - posições na ocupação - (empregados, empregadores e autônomos).

Esse procedimento só foi utilizado, segundo o levantamento bibliográfico, por Singer (1981). Ele, no entanto, embora utilize o cruzamento das informações entre setores e categorias econômicas, não realiza as operações estatísticas de cálculo da renda total por grupo e subgrupos. Apenas se vale das distribuições de frequências.

Como a desigualdade de renda tem se mostrado em



determinados períodos dos decênios, de acordo com o comportamento conjuntural, bem como em relação aos grupos específicos da população economicamente ativa (PEA), são informações a seguir analisadas na mesma seção. São levantadas as relativas às atividades do setor formal urbano.

Embora a análise tenha se prendido à disponibilidade de informações, procurou-se selecionar e utilizá-las de maneira a se ter uma visão mais ampla à medida que se passa de uma década à outra. Essa visão em leque permite um acompanhamento do mercado de trabalho (tomado em sentido largo) cada vez mais abrangente. Com isso privilegia-se uma interpretação menos rígida e formal a troco de maior flexibilidade e autonomia analíticas.

Quais as informações selecionadas, seus significados, características e períodos de cobertura, são os ingredientes da primeira seção desse capítulo. A metodologia de estimação das distribuições cruzadas de renda faz parte do Anexo.

A rota da desigualdade encontrada na segunda seção é caracterizada na seção seguinte através de suas duas coordenadas de direção, quais sejam a hierarquia e a segmentação de rendas. Com seus auxílios determina-se o comportamento da mobilidade dos grandes grupos de indivíduos, bem como dos grupos discriminados por setores de atividade e posição na ocupação.

O escalonamento das rendas e a mobilidade dos grupos, a

"mobilidade social", sendo objeto de comparação através dos tipos de informações selecionadas. Condições serão dadas para ser estimado cada componente da desigualdade, bem como suas respectivas variações no tempo.

A última seção está dirigida a uma avaliação geral das seções anteriores. Procura-se ter uma visão sintética do perfil das rendas que tem acompanhado a sociedade brasileira nesse terço de século mais recente.

## 1. Informações Estatísticas

### 1.1 Informações Censitárias

Foram utilizadas informações dos Censos Demográficos (FIBGE) de 1960, 1970 e 1980 referentes à renda, setores de atividade e posição na ocupação. A comparação de seus respectivos conceitos em cada levantamento, apesar de modificações terem sido feitas, permite uma análise livre de vieses que perturbem as conclusões gerais (Médici, 1982) e as grandes tendências no comportamento das variáveis.

As informações sobre a PEA indicam que houveram duas modificações dignas de nota entre 1960 e 1980. A primeira a não-inclusão em 1960 dos que procuravam emprego pela primeira vez e a discriminação em 1980 dos que exerceram trabalho remunerado e receberam em dinheiro, produtos ou mercadorias.

Em relação à renda, todos os três levantamentos consideraram dois tipos de rendimentos: fixo (o referente ao mês anterior à data do Censo) e variável (a média mensal dos doze meses anteriores à data do Censo). Apenas no Censo de 1960 é que não foram considerados os indivíduos que auferiram rendimentos fixos e variáveis ao mesmo tempo, enquanto no Censo de 1980 soma-se ao rendimento mensal obtido na ocupação principal os rendimentos provenientes de outras ocupações.

Já a abrangência das informações difere em 1980 dos anos anteriores. Naquele ano foram incluídos os rendimentos da ocupação habitual dos menores entre 5 e 9 anos de idade, enquanto nos outros dois anos somente para as pessoas de 10 anos e mais que trabalharam ou não. Nesse aspecto, foram discriminados em 1980 os rendimentos do trabalho e os demais rendimentos para aquelas pessoas que trabalharam ou não.

Essas diferenças de levantamento indicam que são mais completas as informações do Censo de 1980, tanto em qualidade (melhor discriminação de quesitos), quanto em abrangência. São de menor capacidade de identificação as informações de 1960, enquanto as de 1970 situam-se em posição intermediária. De fato, as informações vão melhorando em qualidade e abrangência à medida que passam os anos.

A utilização das informações, no entanto, sugere que essas diferenças não afetam a comparação da desigualdade. Como essa se

quanto as diferenças relativas ponderadas dos rendimentos, as modificações que influenciam os níveis absolutos pouco ou nada interferem nos valores relativos. Por outro lado, a maior abrangência do Censo de 1980 pela inclusão dos rendimentos dos menores entre 5 e 9 anos, o que tende a aumentar a desigualdade pelo rebaixamento da média, é compensada pela separação entre os rendimentos só do trabalho e os demais rendimentos, pois aqueles tendem a ser menos desiguais que esses.

Em relação aos setores de atividade, o conceito varia significativamente apenas em 1980 pela cobertura da ocupação habitual (ano de referência) e das outras ocupações exercidas na semana anterior ao Censo, desde que diferentes da habitual (ocupação secundária).

Quanto à abrangência todos os três levantamentos cobriram os ramos de atividade em que trabalharam as pessoas de 10 anos e mais de idade. As diferenças ficaram por conta das divisões setoriais.

As atividades agrícolas e afins que em 1960 foram registradas como agricultura, pecuária e silvicultura e atividades extrativas, duas divisões, portanto, passam em 1970 para agricultura, pecuária, silvicultura, caça e pesca e em 1980 para atividades agropecuárias, de extração vegetal e pesca. As atividades extrativas foram incluídas a partir de 1970 nas atividades industriais.

As atividades industriais de 1960 mudam em 1970 para indústria de transformação, indústria de construção e serviços industriais de utilidade pública e em 1980 se subdividem em três ramos: indústria de transformação, indústria de construção e outras atividades industriais.

Os serviços de administração pública simplesmente registrados como administração pública nos Censos de 1970 e 1980 eram denominados em 1960 como serviços administrativos governamentais, legislativo e justiça.

Finalmente, transportes, comunicações e armazenagem valeram para 1960 e 1970, reduzindo-se para transportes e comunicações no Censo de 1980.

Essas modificações não chegam a afetar a análise da desigualdade em termos setoriais uma vez que se trabalha com os três grandes setores: agricultura, indústria e serviços. Com exceção das atividades extrativas localizadas em 1960 na agricultura e a partir de 1970 na indústria, a divisão setorial não sofre mais alterações nos três últimos decênios. Pelo peso reduzido dessas atividades em relação aos totais setoriais respectivos, acredita-se que o efeito final sobre a desigualdade agrícola e industrial seja desprezível.

Em relação às posições na ocupação as coberturas efetuadas vão progressivamente ficando mais detalhadas de um levantamento a

mais, notadamente em 1980. Essas modificações, no entanto, ocorrem dentro e não entre os grandes grupos, razão pela qual em nada afeta a análise da desigualdade.

## 1.2 Informações das PNADs

Foram utilizadas as informações da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios (FIBGE) para o período 1979-1989, destacando-se somente os anos ímpares. A cobertura escolhida foi a agregada, sem quaisquer outras subdivisões, uma vez que esse procedimento poderia afetar a representatividade das informações resultantes, dados os tamanhos das distribuições respectivas.

A escolha dos anos ímpares obedeceu a dois critérios. De um lado procurar acompanhar com as PNADs as informações dos Censos, uma vez que esses normalmente cobrem os anos redondos (1980 no caso e 1990 mais tarde). De outro lado dar um pouco mais de espaço à evolução da desigualdade, pelo corte dos anos pares, em uma tentativa de diminuir os efeitos da conjuntura anual (tanto pela cobertura anual, quanto pelas próprias características do levantamento) - esse critério não elimina os efeitos, mas atenua.

Já a não utilização das PNADs anteriores (de 1967 a 1970, de 1971 a 1973 e de 1976 a 1978) se prende apenas ao fato das informações mais recentes serem de melhor qualidade estatística (Médici, 1982). Não só aperfeiçoaram as coberturas dos levantamentos, como também a especificação dos quesitos. Nesses termos, embora o ano de 1979 não seja estritamente comparável aos

seguintes em termos de tipos de rendimentos declarados, população e desagregação dos rendimentos do trabalho, sua inclusão na série não prejudica a comparação uma vez que mantém ao final a tendência esperada da desigualdade.

### 1.3 Informações da Lei de 2/3 e da RAIS

Cobrindo o chamado mercado de trabalho organizado ou formal da economia, predominantemente as atividades econômicas urbanas, os levantamentos da Lei de 2/3 e da RAIS completam o rol das fontes de informações utilizadas nesse capítulo. Ambas as fontes se referem às informações fornecidas pelas empresas sobre a situação do trabalho assalariado.

A existência da primeira se encerra em 1975, quando é substituída pela segunda por razões técnicas (melhoria do levantamento) e administrativas (aperfeiçoamento das informações para atividades públicas). A Lei de 2/3 se dirigia basicamente para o levantamento da composição da mão-de-obra, notadamente a distribuição entre nacionais e estrangeiros, de acordo com o que estabelecia sobre a obrigatoriedade de apresentação das informações pelas empresas ao Ministério do Trabalho e Previdência Social. A RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) engloba as funções da lei anterior, adicionando servir de base no cálculo das quotas do PIS e PASEP e de subsídios ao controle dos recolhimentos do FGTS e da Previdência Social.

A grande diferença entre as fontes se refere à abrangência dos levantamentos, o que, por seu turno, se reflete na qualidade das informações. Enquanto a Lei de 2/3 cobria cerca de 700.000 estabelecimentos em 1970, a RAIS atinge algo em torno de 1,3 milhões em 1987 para todo o país.

Como ambos os levantamentos dependem dos registros administrativos das empresas, não se dispõem de instrumentos de supervisão e controle das respostas ou dos informantes, como é praxe acontecer nos levantamentos estatísticos. Nesse caso, tanto a Lei de 2/3 quanto a RAIS são passíveis de erros e omissões nas respostas, que se alteram de ano a ano, fato esse que afeta as comparações e os acompanhamentos de variáveis de subdivisões, mas não as magnitudes totais e médias.

As informações obtidas das fontes respectivas cobrem as distribuições dos empregados assalariados dos setores formais da economia urbana, particularmente secundário e terciário, de acordo com as remunerações médias declaradas pelas empresas por ano.

## 2. A Rota da Desigualdade

As informações selecionadas permitem uma análise de importância gradativa crescente, partindo de um ponto na década de 60 (ano de 1960), passando pelo ano de 1970, incluindo mais informações sobre a década setenta (de 1971 a 1973 mais o ano de 1979), até chegar ao ano de 1980 e a alguns anos da década (de



1961 e 1995 mais os anos de 1967 e 1980). Essas informações que incluem todas as fontes citadas são suficientes para o objetivo do presente capítulo que centra na comparação ao longo do tempo (últimos 30 anos) dos níveis e características da desigualdade de rendas.

A verificação dos índices de desigualdade apurados sobre as informações censais passa primeiro pela avaliação das estimativas realizadas sobre as distribuições de 1960, 1970 e 1980. Lançando mão de algumas estimativas existentes, notadamente de Langoni (1973), quem utiliza informações individualizadas de renda em 1970, é possível observar a adequação das informações estimadas. O quadro I mostra o conjunto de estimativas.

Nossas estimativas estão bastante próximas daquelas selecionadas, tanto em relação à renda média, quanto ao índice de Gini. A comparação mais apropriada é com as estimativas de Langoni, a partir das quais aparece uma aproximação marcante de valores. De fato, as estimativas da renda média em 1970 são praticamente semelhantes (282 cruzeiros em Langoni e 283 nas nossas), havendo pequena diferença nos índices de Gini (0,57 contra 0,60 respectivamente).

Essa pequena diferença pode ser explicada por dois fatores. Primeiro, porque o limite superior de renda da última classe em 1970 utilizado por Langoni não foi estimado, como aqui foi feito, mas estabelecido como sendo 9.999,00 cruzeiros; conforme Denzlow

QUADRO I

Estimativas da Desigualdade de Rendias

Brasil: 1950 - 1980

Autores/ Anos/ Indicadores	1950		1970		1980	
	x	Gini	x	Gini	x	Gini
1. Langoni (1973)	6,0	0,49	282	0,57	---	---
2. Costa (1977)	---	---	281	0,57	---	---
3. Duarte/Hoffmann (1972)	6,0	0,50	273	0,57	---	---
4. Bonelli/Sedlacek (1989)	---	0,50	---	0,57	---	0,59
5. Peliano (1982)	6,3	0,52	300	0,56	11.950	0,57
6. Estimativas Atuais	6,6	0,52	283	0,60	11.617	0,61

Fonte: Texto e bibliografia.

Notas: Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.

Os dados sobre as rendas médias (x) estão em valores correntes.

O Taylor (1983) usou procedimento fez com que as estimativas da desigualdade fossem subestimadas naquele ano. Aquelos autores inclusive refizeram estimativas para a renda média e os índices de concentração e encontraram valores igualmente superiores. Segundo, porque a função logarítmica (Anexo) utilizada nos ajustes de nossas distribuições tem a característica de ressaltar proporcionalmente mais as diferenças relativas de renda para as faixas mais baixas, fato que pode ter provocado ligeiro acréscimo nas estimativas da desigualdade.

Valores das rendas médias setoriais em 1970 reforçam a adequação de nossas estimativas. Enquanto Langoni calculava (em cruzeiros) 138 para a agricultura, 359 para a indústria e 387 para serviços, chegamos a 128, 368 e 394 respectivamente - valores inferiores a 2% de diferença no caso dos setores urbanos e 7% no caso da agricultura.

É importante ressaltar, porém, que nossas estimativas, pelo menos no que se refere às medidas de desigualdade, estão subestimadas, uma vez que elas não dão conta das desigualdades existentes dentro das faixas de rendimentos. Elas se referem à desigualdade entre as faixas de rendimentos.

A rota da desigualdade entre 1960 e 1980 é ascendente, apresentando elevação maior na década de sessenta e menor na década de setenta. As informações do quadro II confirmam a tendência de rota.

## QUADRO II

### Estimativas da Desigualdade de Rendas

Brasil: 1960 - 1980

Medidas/ Anos	1960	1970	1980
Gini	0,52	0,50	0,61
Theil	0,58	0,83	0,85

Fonte: Censos Demográficos, FIBGE.

Notas: Nossas estimativas.

Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.

Pelo menos em um aspecto as estimativas de desigualdade aqui apresentadas são indiscutíveis. Todas as informações dos três anos foram processadas, segundo idêntica metodologia de ajuste logarítmico. Esse fato, inclusive, descarta a possibilidade de serem devidos a erros de métodos as pequenas diferenças encontradas nas medidas entre 1970 e 1980.

Na mesma rota geral verificada para o conjunto das informações encontram-se as desigualdades setoriais de renda apresentadas no quadro III. De acordo com as estimativas das duas medidas, a rota ascendente é vista nos três grandes setores de atividade econômica.

Interessante observar que as estimativas de desigualdade são ordenadas em 1960, apontando o terciário e o primário como os setores onde ocorriam mais e menos concentração de rendas respectivamente. Essa ordenação se mantém em 1970, mas não mais em 1980. Nesse caso, o setor primário tende a superar o terciário no grau de desigualdade - pelo menos em Theil e não em Gini (pode ser pelo fato daquele índice ter a dimensão logarítmica).

Outra observação digna de nota é a que evidencia a manutenção do nível de concentração na renda do terciário em 1970 e 1980. Isto é captado por Gini, mas não por Theil onde persiste ligeiramente a tendência à concentração.

Dois ordens de comentários cabem aqui. De um lado uma

QUADRO III

Estimativas Setoriais da Desigualdade de Renda

Brasil: 1960 - 1980

Setores/ Anos/ Medidas	1960		1970		1980	
	Gini Theil		Gini Theil		Gini Theil	
Primário	0,40	0,41	0,42	0,47	0,58	0,93
Secundário	0,45	0,47	0,53	0,69	0,55	0,71
Terciário	0,55	0,62	0,61	0,82	0,61	0,83

Fonte: Censos Demográficos, FIBGE.

Notas: Nossas estimativas.

Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.

possível tendência à equalização dos fatores setoriais de concentração, tornando próximos os perfis de desigualdade dos três setores. A aproximação decenal progressiva das estimativas apontam nessa direção. De outro lado a capitalização crescente das relações de trabalho no campo, aliada à modernização da produção agrícola (Hoffmann e Kageyama, 1985; Silva, 1988 e Singer, 1981) têm provocado acentuada diferenciação nas rendas dos indivíduos, contribuindo, assim, para aumentar mais que proporcionalmente a desigualdade da renda agrícola em comparação aos setores de atividades urbanas.

Igualmente se identifica a mesma rota geral de desigualdade ascendente nas informações por posição na ocupação do quadro IV. Tanto empregados, quanto empregadores e autônomos apresentam elevações nas três medidas de desigualdade.

Ao longo dos dois últimos anos são os autônomos que sustentam as maiores estimativas de desigualdade de rendas. A seguir empregados e empregadores se substituem. Em 1960 os empregados eram os que mostravam as menores estimativas; em 1970 e 1980 eles passam a mostrar as segundas maiores (pelo menos para o índice de Theil), enquanto os empregadores as menores.

O fenômeno da aproximação das estimativas de desigualdade encontrado no quadro setorial não prevalece aqui. As informações sugerem que desde 1950 as desigualdades de renda das categorias econômicas já evidenciavam magnitudes próximas. Pode-se ressaltar

QUADRO IV

Estimativas da Desigualdade de Rendas  
por Posições na Ocupação  
Brasil: 1960 - 1980

Posições Ocupação/ Anos/ Medidas	1960		1970		1980	
	Gini	Theil	Gini	Theil	Gini	Theil
Empregados	0,50	0,49	0,57	0,73	0,57	0,74
Empregadores	0,55	0,58	0,60	0,69	0,50	0,69
Autônomos	0,49	0,52	0,57	0,78	0,62	0,87

Fonte: Censos Demográficos, FIBGE.

Notas: Nossas estimativas.

Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.



no revela um ligeiro distanciamento entre as estimativas dos autônomos e as demais, particularmente em 1980.

A comparação dos quadros III e IV mostra que as estimativas de desigualdade se assemelham. E como se elas girassem em torno de níveis de referência. Esse fato sugere que os perfis de distribuição de renda na economia brasileira podem estar registrando estruturas aproximadas de desigualdade, pelo menos para grandes grupos populacionais, independentemente da maneira como se procede o corte de aferição estatística.

Em outros termos, a prevalência de perfis e níveis assemelhados de desigualdade em diferentes formas de montagem da distribuição desagregada de rendas para o Brasil pode estar apontando para a existência de outros fatores discriminantes - mais fortes que as clássicas divisão setorial do trabalho e divisão da propriedade do trabalho. Um desses fatores pode estar no hábito ou costume capitalista de "ganhar a vida", determinado pelo "modo capitalista de pensar" (Martins, 1978).

O costume capitalista de ganhar a vida, ou melhor, de ganhar dinheiro na vida, se refere à ganância de lucros própria da forma capitalista de trabalho (Marx, 1975 e Peliano, 1990). Cada indivíduo deve sempre procurar ganhar mais que seu semelhante de maneira progressiva em busca de seu bem-estar individual, renovadamente idealizado de acordo com os ganhos obtidos nos negócios. É a cara do incentivo à competição no mercado.

É claro que para vigorar o espírito individualista do capital é necessário a existência de outro fator determinante, as estruturas capitalistas de comando e gestão dos negócios. Essas permeiam as divisões setorial e de propriedade do trabalho. São estruturas encontradas nas empresas e nas mais diversas formas de organização do trabalho e da produção. Elas padronizam o processo de expansão do capital e legitimam as relações sociais de produção (Braverman, 1977 e Coriat, 1988).

As informações do quadro V mostram o cruzamento das informações dos quadros III e IV. Permanece, com pequenas alterações localizadas, a prevalência de níveis assemelhados de desigualdade, os quais também sugerem estruturas de desigualdade semelhantes.

A abertura das informações em setores e posições na ocupação, por sua vez, esclarece melhor a rota da desigualdade que, embora ascendente, mostra tendências diferenciadas em alguns grupos e anos. Todo o setor primário para as três posições ocupacionais e os três anos mostra que a desigualdade, ao inverso do quadro geral, é maior na década dos setenta que na década dos sessenta - evolução essa já observada na análise setorial. De resto, o quadro aberto persiste apontando desigualdade ascendente, como foi o caso do quadro geral, à exceção dos autônomos do secundário no período 80/60 e dos empregados do terciário no período 80/70. Há uma queda da desigualdade, pronunciada entre aqueles e reduzida entre esses.

QUADRO V

Estimativas da Desigualdade de Rendidas por Setores de Atividade  
segundo Posições na Ocupação  
Brasil: 1960 - 1980

Anos/ Setores/ Medidas	Primário		Secundário		Terciário	
	Gini	Theil	Gini	Theil	Gini	Theil
1960:						
Empregados	0,30	0,19	0,39	0,33	0,52	0,55
Empregadores	0,57	0,64	0,51	0,49	0,43	0,44
Autônomos	0,33	0,25	0,51	0,55	0,38	0,65
1970:						
Empregados	0,30	0,20	0,49	0,57	0,50	0,77
Empregadores	0,59	0,67	0,55	0,59	0,56	0,59
Autônomos	0,37	0,29	0,49	0,50	0,52	0,84
1980:						
Empregados	0,37	0,32	0,53	0,65	0,53	0,75
Empregadores	0,66	0,87	0,53	0,67	0,55	0,60
Autônomos	0,57	0,80	0,43	0,37	0,53	0,86

Fonte: Censos Demográficos, FIBSE.

Notas: Nossas estimativas.

Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.

A situação desses autônomos merece consideração à parte. Eles são, de fato, exceção à regra, pois tratam-se de um pequeno grupo, cerca de 12% em 1970 e 1980, e como tal, de acordo com as atividades que exercem, podem apresentar perfis distintos de rendimentos. São serviços tipicamente de transportes, manutenção, consertos e consultoria industriais, os quais necessitam de um certo capital para sua constituição. Esses pré-requisitos selecionam os participantes e, embora diferenciados, condicionam a melhor distribuição dos ganhos obtidos nas atividades entre eles.

A queda da desigualdade nesses tipos de serviços, no entanto, tem sua possível explicação no teor de especialização de um lado e na expansão do mercado de outro. O encontro dessas dois fatores de oferta e demanda respectivamente tornam as oportunidades de negócios sensivelmente selecionadas, mas em razoável proliferação. Resulta uma boa divisão de mercado entre os competidores, o que possibilita, inclusive, o declínio na diferenciação dos rendimentos.

A evolução da desigualdade persiste de forma ascendente nos anos oitenta. As informações do quadro VI mostram que, à exceção de 1981, ano inicial do período (81/83) de queda das atividades econômicas, as estimativas de desigualdade crescem continuamente, especialmente no último biênio, cujos valores para os índices de Gini e Theil superam todas as estimativas dos anos anteriores.

QUADRO VI

Estimativas da Desigualdade de Rendas

Brasil: 1979 - 1989

Anos/ Medidas	Gini	Theil
1979	0,573	0,675
1981	0,551	0,532
1983	0,580	0,678
1985	0,588	0,694
1987	0,591	0,709
1989	0,624	0,794

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

Notas: Nossas estimativas.

Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.

Diante dessa situação é provável que o Censo de 1991 siga a tendência. As estruturas dos mercados de trabalho e produção tem se mostrado cada vez mais concentradas. Estimativas oficiais de Gini para as PNADs (IBGE, 1990) confirmam o Quadro VI (0,57, 0,59, 0,50, 0,60 e 0,54, para 1981, 1983, 1985, 1987 e 1989).

Os padrões de desigualdade crescente igualmente são vistos nas divisões de trabalho por domicílio e por sexo pelas informações do quadro VII. Comparando apenas dois anos extremos da década de oitenta - aqueles para os quais haviam informações disponíveis da PNAD -, tanto mulheres, quanto homens, morando nas cidades ou no campo, se diferenciam cada vez mais através de seus níveis de renda. Essa concentração é maior entre os homens e entre as atividades urbanas de trabalho.

Essa característica urbana é confirmada desde outra perspectiva, conforme o quadro VIII. Apesar de alguns anos de ligeiro declínio da desigualdade (83/84), que podem ser atribuídos a fatores conjunturais de ajuste (no caso, a crise econômica do período), permanece inalterada a evolução crescente na concentração de rendimentos.

Muito embora as informações da antiga Lei de 2/3 e da RAIS não sejam estritamente comparáveis, elas mostram, no entanto, o sentido da progressão da desigualdade em amostras semelhantes, ambos retratos do mesmo mercado urbano organizado (formal). Impressiona nessa comparação de períodos distantes a ascensão da

## QUADRO VII

Estimativas da Desigualdade de Rendas  
segundo sexo e situação de domicílio

Brasil: 1981 e 1989

Variáveis/ Anos/ Medidas	1981		1989	
	Gini	Theil	Gini	Theil
Total	0,561	0,632	0,624	0,794
Homens	0,559	0,624	0,619	0,770
Mulheres	0,544	0,588	0,600	0,731
Urbana	0,563	0,625	0,615	0,758
Rural	0,488	0,533	0,562	0,677

Fonte: PNAD, FIBGE.

Notas: Nossas estimativas.

Informações exclusive indivíduos sem rendimentos.

QUADRO VIII

Estimativas da Desigualdade de Rendias  
na Economia Urbana

Brasil: 1970 - 1973 e 1981 - 1987

Anos/ Medidas	Gini	Theil
1970	0,448	0,411
1971	0,451	0,418
1972	0,465	0,441
1973	0,479	0,459
<hr/>		
1981	0,475	0,452
1982	0,479	0,457
1983	0,474	0,442
1984	0,470	0,436
1985	0,486	0,476
1986	0,493	0,446
1987	0,529	0,534

Fonte: Lei de 2/3 e Rais, NTbPS.

Notas: Nossas Estimativas.



desigualdade e a definição do perfil urbano dos rendimentos entre trabalhadores de pequenos, médios e grandes estabelecimentos. Fica a sensação que a reversão desse processo dar-se-á somente às custas de fatores com grande poder de desarticulação das forças econômicas vigentes.

Esses fatores com efeitos de desconcentração de rendas estão presentes nas próprias forças econômicas que afunilam mais e mais a sociedade nas malhas da desigualdade. Refletem eles a escala social de rendimentos e a mobilidade social dos indivíduos. A seção seguinte trata de analisar sua evolução e comportamento nos mesmos conjuntos de informações que indicaram a rota da desigualdade na economia brasileira.

### 3. A Radiografia da Desigualdade

Percorrida a rota da desigualdade na economia brasileira, desde seu quadro geral até seu quadro urbano e rural, e identificadas as tendências marcantes entre setores de atividade, categorias econômicas e a divisão sexual do trabalho, o interesse volta agora para a identificação por dentro dos componentes da concentração de rendimentos. Como as forças econômico - sociais da hierarquia de rendas e da segmentação dos grupos de indivíduos atuaram no desenho final da rota da desigualdade?

Antes de responder a esta pergunta, porém, alguns cuidados serão tomados. A análise dessa seção deve ser feita de acordo com as observações do cap. III sobre a utilização da metodologia

alternativa. Na oportunidade se mencionava que a identificação dos componentes da hierarquia de rendas (efeito renda) e da segmentação de indivíduos (efeito frequência) deve ser precedida da padronização das distribuições. Caso contrário as estimativas dos efeitos serão prejudicadas na comparação das informações.

O Censo de 1960 tem publicadas as informações sobre a distribuição de renda em 8 (oito) faixas; o Censo de 1970 em 12 (doze) e o Censo de 1980 em 10 (dez). Enquanto nesse último o critério utilizado na definição das faixas foi o de múltiplos do salário mínimo (SM), naqueles dois o critério não foi identificado.

Para se obter as estimativas dos efeitos no período 80-60 optou-se por padronizar o número de faixas em 8 (oito), seguindo-se o critério da proporcionalidade entre os limites inferiores e superiores de renda e as rendas médias totais das distribuições respectivas, tendo por base os coeficientes obtidos em 1960. Assim, 1960 ficou com as suas faixas originais: até 2.100, de 2.101 a 3.300, de 3.301 a 4.500, de 4.501 a 6.000, de 6.001 a 10.000, de 10.001 a 20.000, de 20.001 a 50.000, e mais de 50.000; 1970 com as seguintes: até 100, de 101 a 150, de 151 a 200, de 201 a 250, de 251 a 400, de 401 a 1.000, de 1.001 a 2.000, e mais de 2.001; 1980 com as seguintes: até 4.150, de 4.150 a 6.225, de 6.225 a 8.300, de 8.300 a 12.450, de 12.450 a 20.750, de 20.750 a 41.500, de 41.500 a 83.000, e mais de 83.000. As distribuições resultantes foram chamadas de transformadas.

O critério utilizado para a padronização das faixas em 1970 e 1980 de acordo com a estrutura de 1960 forneceu os seguintes resultados: para 1970, até 90,04, de 90,04 a 141,5, de 141,5 a 192,9, de 192,9 a 257,3, de 257,3 a 428,8, de 428,8 a 857,6, de 857,6 a 2.144, e mais de 2.144; para 1980, até 3.696, de 3.696 a 5.808, de 5.808 a 7.921, de 7.921 a 10.561, de 10.561 a 17.601, de 17.601 a 35.203, de 35.203 a 88.007, e mais de 88.007. Verifica-se que a estrutura das faixas nos três anos considerados guarda adequada proporcionalidade.

Comparando-se os resultados das faixas de renda originais e transformadas, observa-se mais similaridade em 1970 que em 1980. Enquanto em 1980 os valores transformados tendem a subestimar o efeito frequência (reduzem as frequências nas faixas das rendas menores), em 1970 os valores transformados tendem a mantê-lo inalterado (há duas reduções e ampliações nas quatro faixas de rendas maiores que devem se compensar entre si).

Os cálculos dos efeitos renda, frequência e interação, por seu turno, foram feitos para as distribuições originais e transformadas (dados não mostrados). A comparação dos resultados evidencia: 1- leve redução da desigualdade (efeito renda) calculada nas distribuições transformadas - a redução do número de faixas provoca a aglomeração de informações em menos faixas de renda, o que afeta os valores estimados da desigualdade (Costa, 1976); 2- redução maior nos valores calculados dos efeitos frequência e interação - como ressaltado no capítulo anterior,

1- os efeitos tendem a crescer ou a diminuir com o aumento ou a redução do número de faixas de renda; 2- as estimativas de desigualdade nas distribuições transformadas não alteraram a proporcionalidade entre setores e posições na ocupação encontrada nas distribuições originais, salvo em 1 (um) único caso: os empregados do setor primário em 1970 - a alteração é, no entanto, diminuta, o que pode se atribuir a erro de estimativa; 4- as estimativas dos efeitos frequência e interação apresentaram algumas discrepâncias entre setores e categorias econômicas.

Conclui-se que as alterações das estimativas dos efeitos não comprometeram a evolução no tempo do efeito renda. O mesmo não se dá para os efeitos frequência e interação. Nesses casos, no entanto, valem as estimativas das distribuições transformadas por se apoiarem no mesmo critério de escolha das faixas de renda.

Por todas essas razões é que a análise feita a seguir vai se ater apenas ao acompanhamento das tendências dos efeitos no tempo, sem quaisquer outras atenções com os valores per se ou a proporcionalidade entre eles pelos setores e categorias econômicas.

Pois bem, a resposta à pergunta acima sobre o papel da hierarquia de rendas e da segmentação de frequências no desenho final da rota da desigualdade começa com o quadro IX. Ali se encontram as informações sobre os componentes da desigualdade de rendas no período 1960 - 1980. A principal causa do aumento da

QUADRO IX

Componentes da Desigualdade de Rendas

Brasil: 1960 - 1980

Componentes/ Anos	1960	1970	1980
Renda	0,584	0,818	0,841
Frequência	2,547	2,756	2,845
Interação	1,963	1,937	2,004

Fonte: Distribuições Transformadas (ver início seção 3, cap. IV).

desigualdade foi a influência mais acentuada do efeito frequência ao longo das duas décadas. O comportamento dos dois efeitos (renda e frequência) no período, no entanto, mostra situações diferentes de expansão da desigualdade.

Enquanto nos anos sessenta os dois efeitos caminham pronunciadamente na mesma direção, ocorre um arrefecimento nos anos setenta. Isto significa, conforme cap. III, que o efeito frequência contribui mais para a desigualdade na 1a. que na 2a. década. Esses resultados confirmam o fenômeno de intensa mobilidade social no período 70/60, ao mesmo tempo que comprova a tese levantada no capítulo II, segundo a qual o movimento populacional por melhoria no status social (ocupacional), de fato, afeta marcadamente a desigualdade de rendas.

A mobilidade seletiva dos grupos ocupacionais no mercado acentua o perfil já desigual da distribuição da renda de 1960 para estabelecer o perfil de 1970. Poucos os que ascenderam ocupacionalmente e tiveram maiores ganhos de renda e muitos os que obtiveram reduzida melhoria no trabalho ou permaneceram onde estavam (alguns certamente baixaram de status) para alcançarem pequenas parcelas adicionais de renda.

A escala de rendas, por seu turno, contribui mais para o aumento da desigualdade nos anos setenta, não só porque ocorre uma abertura do leque de rendas, mas porque a mobilidade perde seu ímpeto expansionista. De fato, os aumentos mais acentuados das rendas relativas começaram a dar os contornos do perfil

distributivo final.

Essa maior força do efeito renda tem a ver com as políticas de renda implícitas ou explícitas praticadas nos dois últimos decênios. Descontrole inflacionário alimentando lucros mais elevados, salários controlados por legislações restritivas, decisões monetárias empurrando para cima os juros, e incentivos de toda a ordem aos investimentos e às exportações, entre outros mecanismos, compuseram as ações públicas dos governos do período - Bacha(1976), Sabóia(1985), Serra(1978), Singer(1981).

Já a expansão seletiva da mobilidade ocupacional encontra justificativa no alargamento da base urbana de produção, proporcionado pelo forte crescimento das cidades (Martine e Feliano,1978), proliferação de pequenos e médios negócios (Singer,1975) e intenso movimento migratório (Martine,1982).

Devem ter pesado também e de forma nada desprezível a generalização de procedimentos administrativos de corte oligopolista, a chamada política de gestão da força de trabalho, tais como estruturas de cargos e salários, planos de incentivos e promoções ocupacionais e formação técnico-profissional atrelada e aliada à divisão de trabalho das empresas.

Como essas forças repercutiram na distribuição setorial da renda pode ser acompanhado pelo quadro X. Os setores urbanos são os que seguem de perto a tendência do quadro econômico geral.

QUADRO X  
Componentes Setoriais da Desigualdade de Rendas  
Brasil: 1960 -- 1980

Setores/ Anos	1960	1970	1980
<b>Primário:</b>			
Renda	0,406	0,455	0,898
Frequência	2,430	2,335	2,896
Interação	2,024	1,880	1,998
<b>Secundário:</b>			
Renda	0,466	0,687	0,705
Frequência	2,274	2,548	2,701
Interação	1,808	1,851	1,996
<b>Terciário:</b>			
Renda	0,621	0,801	0,826
Frequência	2,381	2,592	2,773
Interação	1,750	1,791	1,947

Fonte: Ver Fonte do Quadro IX.



O setor primário, por seu turno, apresenta comportamento distinto nas duas décadas. Nos sessenta predomina o efeito renda e nos setenta o efeito frequência. Conquanto houvesse abertura do leque de rendas por todo o período, a mobilidade descendente da mão-de-obra vai conformando a dinâmica da concentração da renda agrícola, particularmente no período 60/70.

De fato o setor primário apresenta em 1980 uma relação entre os efeitos renda e frequência superior às dos demais setores. Não é por acaso que é a agricultura a atividade econômica que mantém o maior número relativo de pobres. O estigma da desigualdade aí é a manutenção de baixos salários e alguns rendimentos, ao contrário dos setores urbanos que, enfrentando cada vez mais as reivindicações trabalhistas e sociais, utilizam da ampliação dos rendimentos relativos como expediente para expandirem desigualmente suas atividades econômicas.

Por isso que a diferenciação de rendas nos setores secundário e terciário tende a ser relativa, ao contrário do setor primário que tende a ser absoluta - aqui paga-se ao trabalho sua subsistência, lá paga-se a colocação na estrutura ocupacional.

A situação dos componentes da desigualdade de rendas pelas posições na ocupação pode ser vista no quadro XI. A tendência geral é mais acentuada entre os empregadores (à exceção da 1ª década) e os autônomos, que entre os empregados.

QUADRO XI

Componentes da Desigualdade de Rendas

Segundo Posições na Ocupação

Brasil: 1960 - 1980

Posições Ocupação/ Anos	1960	1970	1980
<b>Empregados:</b>			
Renda	0,494	0,718	0,725
Frequência	2,392	2,645	2,766
Interação	1,898	1,927	2,041
<b>Empregadores:</b>			
Renda	0,578	0,681	0,694
Frequência	1,821	1,780	1,956
Interação	1,243	1,099	1,262
<b>Autônomos:</b>			
Renda	0,518	0,770	0,855
Frequência	2,541	2,759	2,872
Interação	2,023	1,989	2,017

Fonte: Ver Fonte do Quadro IX.

A evolução da desigualdade mostra os efeitos renda e frequência variando no mesmo sentido nas duas décadas, embora com menos intensidade na segunda, a ponto dos valores dos efeitos se aproximarem bastante entre os empregados. Isto pode significar que a expansão econômica reservou para as categorias econômicas duas dinâmicas próprias: na primeira década a desigualdade foi marcada mais pela proliferação de ocupações e serviços relativamente menos remunerados; na segunda a diferenciação das rendas começa a atuar mais na conformação da desigualdade. Os níveis atingidos por esses efeitos são mais pronunciados entre os autônomos que empregados e empregadores respectivamente.

A abertura da desigualdade pelo cruzamento das informações dos setores de atividade com as posições na ocupação está presente nos quadros XII, XIII e XIV. Mantém-se a tendência geral do aumento da desigualdade ser influenciado pelo efeito frequência na maioria dos casos (o efeito renda atua claramente na 1ª. década apenas para os autônomos do primário e os empregadores do primário e secundário), com exceção do padrão concentrador em três casos: os empregados do primário no período 70/80, os empregados do terciário no período 80/90 e os autônomos do secundário por todas as duas décadas.

O caso dos autônomos do secundário já foi abordado na seção anterior. O caso dos empregados do terciário chega a surpreender já que se trata de uma categoria econômica reconhecidamente mal remunerada no comércio e nos serviços de consumo pessoal. A

possível explicação fica por conta da expansão dos serviços de consumo coletivo (a cargo do Estado) e das atividades ligadas ao mercado financeiro e às áreas científicas e afins, onde as remunerações têm estado entre as melhores de todo o setor. A mobilidade ascendente expressa por esses casos deve ter superado a mobilidade descendente própria dos demais tipos de serviços, provocando uma ligeira queda da desigualdade.

O caso dos empregados agrícolas, no entanto, se deveu unicamente à transformação estatística efetuada na distribuição original de 70. Nas distribuições originais (70/60) utilizadas como controle o índice de Theil apresenta uma discreta elevação de um ano para outro, contrastando com os resultados indicados no quadro XII.

De resto, a influência da mobilidade descendente sobre a desigualdade nos demais casos expressa, de um lado, um intenso movimento ocupacional na agricultura e, de outro, uma acirrada competição no mercado urbano. Em ambos os casos a disputa por selecionadas vagas nos mercados de trabalho, caso urbano, e de produção, caso agrícola, provocou o afunilamento da oferta diante de uma forte demanda. Resultou uma forte discriminação ocupacional e de renda.

Importa destacar aqui que mesmo as exceções ao padrão geral da conformação da desigualdade vão no mesmo sentido, isto é, o predomínio do efeito frequência sobre o perfil distributivo.

QUADRO XII

Componentes da Desigualdade de Rendas no Setor Primário

Segundo Posições na Ocupação

Brasil: 1960 - 1980

Posições Ocupação/ Anos	1960	1970	1980
<b>Empregados:</b>			
Renda	0,191	0,183	0,274
Frequência	1,972	1,692	1,839
Interação	1,781	1,509	1,565
<b>Empregadores:</b>			
Renda	0,636	0,650	0,863
Frequência	2,078	2,060	2,161
Interação	1,442	1,410	1,298
<b>Autônomos:</b>			
Renda	0,250	0,274	0,767
Frequência	2,155	2,025	2,812
Interação	1,905	1,751	2,045

Fonte: Ver Fonte do Quadro IX.

QUADRO XIII

Componentes da Desigualdade de Rendas no Setor Secundário

Segundo Posições na Ocupação

Brasil: 1960 - 1980

Posições Ocupação/ Anos	1960	1970	1980
<b>Empregados:</b>			
Renda	0,327	0,554	0,640
Frequência	2,049	2,433	2,653
Interação	1,722	1,879	2,013
<b>Empregadores:</b>			
Renda	0,494	0,584	0,667
Frequência	1,505	1,431	1,821
Interação	1,011	0,847	1,154
<b>Autônomos:</b>			
Renda	0,581	0,464	0,342
Frequência	2,560	2,339	2,206
Interação	1,979	1,875	1,864

Fonte: Ver Fonte do Quadro IX.

QUADRO XIV

Componentes da Desigualdade de Rendas no Setor Terciário

Segundo Posições na Ocupação

Brasil: 1960 - 1980

Posições Ocupação/ Anos	1960	1970	1980
<b>Empregados:</b>			
Renda	0,552	0,748	0,739
Frequência	2,295	2,586	2,750
Interação	1,743	1,838	2,011
<b>Empregadores:</b>			
Renda	0,442	0,583	0,604
Frequência	1,549	1,603	1,885
Interação	1,107	1,020	1,281
<b>Autônomos:</b>			
Renda	0,653	0,825	0,840
Frequência	2,427	2,530	2,697
Interação	1,774	1,705	1,857

Fonte: Ver Fonte do Quadro IX.

Apesar das variações encontradas, chama a atenção nos demais casos a relativa concentração de agentes econômicos na parte mais pobre da distribuição, mesmo entre os empregadores. Era de se esperar, nesse caso, que a própria função social de proprietários dos meios de produção viesse a posicioná-los melhor na estrutura econômica. Essa reversão de expectativas sugere a profunda e excessiva desigualdade de rendas que vai interligando e interrelacionando todos os negócios da economia brasileira, como evidenciam os três quadros anteriores.

Os quadros XV a XX completam as informações apresentadas até aqui com a decomposição da desigualdade simples e cruzada por setores de atividade e posições na ocupação em seus elementos constitutivos (desigualdade dentro e entre).

A observação dos quadros XV, XVII e XIX permite acompanhar o comportamento da decomposição da desigualdade dentro e entre as distribuições pelo componente (efeito renda), segundo os setores de atividade e posições na ocupação.

Há um claro predomínio da desigualdade dentro das distribuições na conformação da desigualdade total. Esse resultado é confirmado em outras análises de períodos diferentes (Hoffmann e Duarte, 1972; Fishlow, 1975; Langoni, 1973).

Em 1960, 1970 e 1980, sem exceção, o elemento de desigualdade dentro prevalece nas distribuições setoriais. Seu peso relativo varia nessa ordem de magnitude crescentes:



QUADRO XV

Desigualdade (%) Dentro e Entre Distribuições  
 Segundo Setores de Atividades e Posições na Ocupação  
 Brasil - 1960

Setores Atividade/ Posições Ocupação	Componente		Renda
	Dentro	Entre	Total
Primário	70,2	29,8	100
Secundário	76,2	23,8	100
Terciário	92,4	7,6	100
Total	87,3	12,7	100
Empregados	88,0	12,0	100
Autônomos	85,8	14,2	100
Empregadores	91,7	8,3	100
Total	89,8	10,2	100

Fonte: Quadros XII, XIII e XIV.

QUADRO XVI

Desigualdade (%) Dentro de Distribuições  
Segundo Setores de Atividade e Posições na Ocupação  
Brasil - 1960

		Componente Renda			
Setores Atividade		Emp	Aut	EMP	Tot
	Pri	13,8	35,0	21,3	70,1
	Sec	58,8	3,8	12,9	75,5
	Ter	58,5	30,7	5,0	92,2
	Tot	49,0	28,6	9,9	87,5
Posições Ocupação		Pri	Sec	Ter	Tot
	Emp	5,5	17,5	64,7	87,7
	Aut	24,0	1,8	60,0	85,8
	EMP	42,8	19,8	29,1	91,7
	Tot	19,3	14,7	55,8	89,8

Fontes: Quadros XII, XIII e XIV.

Notas: Pri (Primário), Sec (Secundário), Ter (Terciário), Tot (Total),  
Emp (Empregados), Aut (Autônomos), EMP (Empregadores).

QUADRO XVII

Desigualdade (%) Dentro e Entre Distribuições  
 Segundo Setores de Atividades e Posições na Ocupação  
 Brasil: 1970

Setores Atividade/ Posições Ocupação	Componente		Renda
	Dentro	Entre	Total
Primário	67,2	32,3	100
Secundário	81,0	19,0	100
Terciário	94,7	5,3	100
Total	87,7	12,3	100
Empregados	90,5	9,5	100
Autônomos	75,8	24,2	100
Empregadores	88,6	11,4	100
Total	87,1	12,9	100

Fonte: Quadros XII, XIII e XIV.

QUADRO XVIII

Desigualdade (%) Dentro de Distribuições  
Segundo Setores de Atividade e Posições na Ocupação  
Brasil - 1970

Setores Atividade	Componente Renda			
	Emp	Aut	EMP	Tot
Pri	15,5	55,8	28,7	100
Sec	79,9	7,0	13,1	100
Ter	68,7	27,2	4,1	100
Tot	63,3	28,6	8,1	100

Posições Ocupação	Componente Renda			
	Pri	Sec	Ter	Tot
Emp	2,1	27,4	70,5	100
Aut	19,7	6,4	73,9	100
EMP	30,5	35,9	33,7	100
Tot	11,7	24,9	63,5	100

Fonte: Quadros XII, XIII e XIV.

Notas: Pri (Primário), Sec (Secundário), Ter (Terciário), Tot (Total),  
Emp (Empregados), Aut (Autônomos), EMP (Empregadores).

QUADRO XIX

Desigualdade (%) Dentro e Entre Distribuições  
Segundo Setores de Atividades e Posições na Ocupação  
Brasil - 1980

Setores Atividade/ Posições Ocupação	Componente		Renda
	Dentro	Entre	Total
Primário	72,8	27,2	100
Secundário	88,0	12,0	100
Terciário	91,1	8,9	100
Total	89,5	10,5	100
Empregados	92,9	7,1	100
Autônomos	90,3	9,7	100
Empregadores	98,7	1,3	100
Total	95,3	4,7	100

Fonte: Quadros XII, XIII e XIV.

QUADRO XX

Desigualdade (Z) Dentro de Distribuições  
Segundo Setores de Atividade e Posições na Ocupação  
Brasil - 1980

Setores Atividade	Componente Renda			
	Emp	Aut	EMP	Tot
Pri	13,1	60,8	26,1	100
Sec	84,5	4,7	10,8	100
Ter	64,1	27,2	8,7	100
Tot	62,6	26,4	11,0	100
Posições Ocupação	Pri	Sec	Ter	Tot
	Emp	2,9	36,4	60,7
Aut	32,3	5,0	62,7	100
EMP	30,6	25,9	44,5	100
Tot	16,4	26,7	56,9	100

Fonte: Quadros XII, XIII e XIV.

Notas: Pri (Primário), Sec (Secundário), Ter (Terciário), Tot (Total),  
Emp (Empregados), Aut (Autônomos), EMP (Empregadores).

primário/ secundário/ terciário. Já nas distribuições por posição na ocupação prevalece a ordem: autônomos/ empregados/ empregadores. Isto é, o peso relativo do componente dentro na desigualdade total de cada categoria é menor entre os autônomos, maior entre os empregados e superior entre os empregadores.

Esses resultados não comprometem os demais que vinham sendo até há pouco comentados na medida que esclarece como se dá a lógica da desigualdade de acordo com a metodologia alternativa proposta. Assim é que, desde o corte setorial, o aumento da desigualdade nas últimas décadas resulta da concentração de rendas dentro dos três setores, contribuindo menos o primário e mais o terciário, intermediando o secundário. Esse padrão, na verdade, reflete a realidade sócio-econômica brasileira, pois que, na rota rural-urbana percorrida pelo trabalhador migrante, as diferenciações de renda juntamente com as segmentações ocupacionais vão se tornando mais complexas nas atividades agrícolas, passando pelas industriais, até encontrar a de serviços (Martine e Peliano, 1970; Singer, 1981).

Desde o corte da propriedade do trabalho, por sua vez, o predomínio da concentração de rendas dentro de todas as posições na ocupação na ordem de importância relativa crescente autônomos/empregados/empregadores coincide também com o perfil da desigualdade. A heterogeneidade de ganhos e ocupações é mais acentuada entre os grupos de autônomos que as demais categorias - estão aí os trabalhos sobre a terciarização ou "inchaço" das atividades de serviços destacando essa faceta. Em outros termos,

a equalização de ganhos e negócios entre os grupos de empregadores é mais acentuada que entre autônomos e empregados.

Os quadros XVI, XVIII e XX abrem a análise do elemento de desigualdade dentro pelo cruzamento das informações sobre setores de atividade e posições na ocupação. Poucas são as exceções encontradas em uma situação de acentuada estabilidade de resultados.

Começando pela distribuição setorial, é possível distinguir nos três anos considerados (1960, 1970 e 1980) que a desigualdade dentro do componente (efeito) renda é comandada no primário pelos autônomos e no secundário e terciário pelos empregados. Isto quer dizer que o perfil final da desigualdade setorial estimada para a economia brasileira foi fortemente influenciado no período pela desigualdade dos autônomos do setor primário e dos empregados dos setores urbanos.

Pela distribuição da propriedade do trabalho, no entanto, o resultado nos três anos considerados difere parcialmente. Permanece apenas os empregados do terciário com o componente renda comandando o peso da desigualdade dentro. Nos demais casos, a influência passa a ser dos autônomos do terciário e dos empregadores do primário - as únicas exceções ficam por conta dos empregadores em 1970 que distribuem o peso da desigualdade dentro entre os três setores de forma equilibrada, com pequeno predomínio do secundário.



O perfil da desigualdade por posições na ocupação foi, portanto, fortemente influenciado ao longo do período pela concentração de rendas dos autônomos do setor terciário, dos empregadores do setor primário e dos empregados do setor terciário. Como o perfil desses últimos é também um dos responsáveis pelo perfil da desigualdade setorial, pode-se concluir que é a desigualdade de renda dos empregados do setor terciário o principal fator de determinação da desigualdade de rendas da economia brasileira. Isto significa que o perfil distributivo entre os empregados predomina na conformação do perfil da distribuição da renda total, seja para mais ou menos desigualdade.

Os quadros XXI, XXII e XXIII completam o conjunto de informações sobre a desigualdade de rendas. O quadro XXI apenas adiciona elementos para o acompanhamento da evolução da desigualdade da economia brasileira nos anos oitenta, evidenciando equilíbrio de predominância entre os efeitos renda e frequência.

Nos triênios 83/85 e 85/87 predomina o efeito renda, o qual influencia o aumento da desigualdade; nos triênios restantes, localizados nos extremos do período, 81/83 e 87/89 passa o efeito frequência a predominar sobre a desigualdade. O que essas informações indicam é que, nos anos oitenta, as transformações da economia brasileira foram se adaptando às condições do mercado e às influências das políticas de governo de sorte a determinarem impactos diferenciados à distribuição de renda.

QUADRO XXI  
Componentes da Desigualdade de Rendas  
Brasil: 1979 - 1989

Anos/ Componentes	Renda	Frequência	Interação
1979	0,675	2,613	1,937
1981	0,632	2,574	1,942
1983	0,678	2,619	1,941
1985	0,695	2,601	1,905
1987	0,709	2,550	1,851
1989	0,794	2,570	1,776

Fonte: Quadro VI.

QUADRO XXII

Componentes da Desigualdade de Rendas  
por Sexo e Situação de Domicílio

Brasil: 1981 e 1989

Componentes/ Anos/ Sexo/ Situação Domicílio	1981				1989			
	Hom	Mul	Urb	Rur	Hom	Mul	Urb	Rur
Renda	0,624	0,588	0,625	0,533	0,795	0,770	0,793	0,696
Frequência	2,540	2,570	2,546	2,488	2,501	2,747	2,544	2,721
Interação	1,916	1,982	1,921	1,955	1,716	1,577	1,751	2,025

Fonte: Quadro VII.

Notas: Hom (Homens), Mul (Mulheres), Urb (Urbana), Rur (Rural).  
Pessoas de 10 anos e mais com rendimentos.

QUADRO XXIII

Componentes da Desigualdade de Rendas  
na Economia Urbana

Brasil: 1970 - 1973 e 1981 - 1987

Anos/ Componentes	Renda	Frequência	Interação
1970	0,411	3,119	2,708
1971	0,418	3,067	2,649
1972	0,441	2,946	2,505
1973	0,459	2,853	2,394
<hr/>			
1981	0,452	2,683	2,231
1982	0,457	2,682	2,225
1983	0,442	2,669	2,227
1984	0,436	2,659	2,223
1985	0,476	2,692	2,215
1986	0,446	2,635	2,189
1987	0,533	2,686	2,159

Fonte: Quadro VIII.

Interessante observar que existe uma relação entre o comportamento dos efeitos frequência e renda e das atividades econômicas nos anos oitenta. Nos extremos considerados, triênios 81/83 e 87/89, o predomínio do efeito frequência na conformação da desigualdade é acompanhado por quedas nas taxas de crescimento do produto real (-7,2% e -1,0% respectivamente). Nos triênios interiores, 83/85 e 85/87, o predomínio do efeito renda segue de perto aumentos nas taxas de crescimento do produto real (8,7% e 6,8% respectivamente).

Essa sequência de indicadores pode estar mostrando uma relação entre crescimento e abertura do leque de rendas por um lado e recessão e mobilidade descendente da força de trabalho na estrutura de rendas (ocupacional) por outro. Esses padrões conferem com a tipologia entre desigualdade e variações na renda média apresentada no cap. III.

De outro lado, porém, a sequência das magnitudes dos efeitos renda e frequência no quadro XXI pode estar apontando para outro fator preocupante. Tomando por base os níveis respectivos, a conclusão que se chega é que a desigualdade de rendas no Brasil pode estar começando a definir um padrão de comportamento de rigidez em suas causas. É como se a estrutura da economia brasileira atingisse um nível de enrijecimento nas relações de trabalho, cujos resultados para a distribuição do produto social fossem tendencialmente desiguais e inflexíveis em seu processo de formação. Uma tendência progressiva ao aumento da desigualdade conjugada com uma certa estabilidade na mobilidade

dos grupos de renda (ocupeção). Sendo esse o caso, as possibilidades de reversão do quadro de desnivelamento econômico e social a partir de ações políticas convencionais de governo ou mesmo a simples retomada do crescimento ficarão cada vez mais remotas.

Esse diagnóstico é igualmente confirmado pelas informações dos quadros XXII e XXIII. Percebe-se igual tendência na evolução da desigualdade nas divisões sexual e domiciliar do trabalho, bem como dentro da economia urbana. Naqueles casos o fenômeno é menos patente, devido às distribuições de renda entre as mulheres e os indivíduos da área rural, enquanto nesse último se percebe a referida rigidez da mobilidade urbana.

Cabe, por último, um lembrete metodológico. As informações de renda das PNADS e da RAIC foram distribuídas em grupos de frequências múltiplos do salário mínimo, razão pela qual atendem perfeitamente ao critério de padronização das faixas de renda necessário à análise pela metodologia alternativa. Não obedecem ao mesmo critério as informações da Lei de 2/3, embora seus resultados não prejudiquem a tônica geral da análise efetuada.

#### 4. Ordem, Progresso e Hipóteses de Trabalho

É útil a semelhança que se pode perceber entre os componentes renda e frequência e as noções de ordem e progresso respectivamente. Enquanto a posição ou a hierarquia de

rendimentos não passa de um ordenamento de rendas relativas, a frequência ou a segmentação dos grupos de renda pode ser equiparada à evolução desses grupos na escala de rendas em busca de ascensão social ou progresso (econômico).

Ordem e progresso, portanto, podem dar a idéia de evolução econômica de determinada sociedade. A depender da ordem haverá ou não progresso econômico e com esse ou sem ele a ordem pode ser modificada no curso do processo. Ambos são interdependentes e participam da mesma dinâmica da sociedade econômica.

Sob o capitalismo, embora suas relações econômicas sejam produtoras e reprodutoras de desigualdades sociais (Marx, 1975), é possível a identificação de distintos padrões de ordem e progresso econômicos com maior ou menor quadro de concentração de rendas e diferenciações sociais - Figueroa e Weiskoff (1974); Kusnetz (1966); Lydall e Lansing (1973); Pyatt (1977); Mesa-Lago e Hernández (1976); Paukert (1973).

A economia brasileira infelizmente está entre as estruturas de produção com os estilos mais desiguais em sua ordem e progresso econômicos - Graciarana, 1976; Pinto e Filippo, 1976; Pinto, 1973; Paliano, 1982. As informações analisadas na seção anterior vão nessa direção e comprovam não só a rota ascendente da desigualdade, como também a rigidez do perfil do rendimento e a ligação estreita entre a mobilidade "social" e a concentração das rendas.

por estar a sociedade brasileira com roupagem industrial relativamente moderna, responsável pela maior parte do produto interno bruto, sua estrutura recente de rendimentos leva necessariamente sua marca. Ordenam-se aí altos níveis de salários, ordenados e rendimentos. Ao mesmo tempo, ela comporta bolsões significativos de pobreza com rendas e salários aos níveis de sobrevivência.

O flagrante desse perfil bastante diferenciado de rendimentos da produção e do trabalho é observado pela análise da seção anterior através do peso crescente que vem tendo o efeito renda (hierarquia de rendimentos) na conformação da rota da desigualdade na última década. Sob esse aspecto confirma-se em parte a primeira hipótese levantada no capítulo II, segundo a qual seria o leque de rendimentos o principal responsável pelos altos índices de desigualdade alcançados.

A segunda hipótese, que decorre da anterior, segundo a qual a variação da desigualdade foi igualmente marcada pelo predomínio efeito renda confirma-se de novo parcialmente. De fato, apenas com dados conjunturais na última década é que a hierarquia de rendimentos toma corpo e vai se revezando com a segmentação dos grupos de rendas na conformação da desigualdade. Pelos dados estruturais (censais), contudo, o efeito frequência é predominante.

O que pode ser destacado é que, pelo menos nas informações



casos analisadas, o efeito renda predomina nos casos de períodos de recessão, em se tratando de toda a economia, e nos casos de estruturas consolidadas de renda (entre os homens e na economia urbana), que dizem respeito às dinâmicas tradicionais de funcionamento do mercado de trabalho. Nos outros casos, períodos de crescimento, entre as mulheres e na economia rural, predomina o efeito frequência. Refletem estruturas de renda em transformação, seja por razões de conjuntura, seja por razões históricas de desenvolvimento, onde tem influência a ocupação extensiva de posições nos cargos e funções inferiores do mercado de trabalho em expansão.

Como esse adensamento relativo de indivíduos nas faixas mais baixas de renda, notadamente abaixo da renda média, caracteriza a perda de predomínio do efeito renda a favor do efeito frequência, percebe-se em consequência um quadro de pauperização da distribuição. Relativamente, e mesmo absolutamente, mais indivíduos passam a ganhar menos. Essa a tendência marcante da economia brasileira nas últimas três décadas. Quadro próximo à secular realidade agrícola e terciária nacional.

A terceira hipótese que se trata de uma abertura da segunda, qual seja em qual setor de atividade e posição na ocupação ocorrem legues de rendimentos mais acentuados, é confirmada parcialmente pela análise dos quadros X e XI. Não apenas é o setor terciário e a categoria empregadores onde se encontram valores mais pronunciados do efeito renda. O setor

primário em 1980 supera os demais na desigualdade, enquanto os autônomos principalmente e os empregados chegam a superar os empregadores em desigualdade nos anos 1970 e 1980.

Na realidade é o setor terciário o protótipo do quadro geral da desigualdade na economia brasileira. Tem aí de tudo. Desde altos salários e ordenados de funcionários e gerentes de grandes corporações financeiras e de serviços até rendimentos eventuais de biscateiros, engraxates e toda a sorte de serviços pessoais. De um extremo a outro da escala da renda localizam-se os integrantes do terciário. São milhares, entretanto, os saltimbancos da miséria e poucos os "yuppies" do asfalto.

A quarta e última hipótese, por fim, é também parcialmente comprovada pelas informações do quadro X. É no setor primário (1960 e 1980), mas igualmente no setor terciário (1970), onde se apresentam os valores mais altos do efeito frequência, evidenciando a maior concentração dos que ganham pouco - em torno do salário mínimo. Confirma-se, entretanto, serem os autônomos os "reis da miséria" brasileira. O efeito frequência é aí o maior entre todos os outros das demais posições na ocupação nos três anos censais considerados, notadamente em 1980 - apesar de ser ainda um valor subestimado, de acordo com o critério utilizado para o estabelecimento das faixas de renda (ver pps. 255 a 257).

## CAPÍTULO VI: DESENVOLVIMENTO, INFLAÇÃO E DESIGUALDADE: OBSERVAÇÕES FINAIS

A situação da sociedade brasileira observada desde o ponto de vista de suas relações econômicas, que influenciam direta ou indiretamente a desigualdade de renda e a mobilidade social, não parece ser das melhores, conforme a análise efetuada no capítulo IV, corroborada por outros trabalhos resenhados no capítulo II. As diversas administrações que governaram o país nas três últimas décadas não foram capazes de reverter o quadro crônico dos desníveis sociais, entre outros, pobreza, concentração de rendimentos, movimentação sistemática da população em busca de condições mais favoráveis de sobrevivência, rigidez das estruturas de ocupação e renda e desigual estrutura fundiária.

Tudo indica que a economia desse país encontra-se em um beco sem saída, caso continuem a ser elaborados programas econômicos de governo tradicionais, de molde ortodoxo (monetaristas e keynesianos), e mesmo de molde heterodoxo, como foram as tentativas frustradas dos planos cruzado I e II, Bresser, verão, Collor I e Collor II.

Muito embora não tenha sido a preocupação dos capítulos anteriores a análise dos impactos daqueles planos de governo sobre a economia, o fato é que foram analisadas as informações sociais que têm a ver mais de perto com o andamento das relações econômicas. Todas as que estavam disponíveis mostraram com

unanimidade que persiste a tendência à desigualdade de rendas entre os indivíduos, seja pelo corte setorial, pelo corte da propriedade do trabalho, por sexo e condição de domicílio. Outros cortes registram o mesmo fenómeno, Romão(1991) e Hoffmann(1991).

Nu aqueles planos estavam totalmente equivocados, ou a dosagem de suas prescrições não foram suficientes para atingirem seus objetivos. Ambas as conclusões são parcialmente verdadeiras. Nem os planos estavam fora da realidade, nem os programas económicos correspondentes foram totalmente infrutíferos. Estão aí as informações para mostrarem que o crescimento da economia ocorreu com intensidade em vários períodos das últimas décadas, que em outros tantos a inflação foi reduzida, que empregos foram gerados e que campanhas sociais (educação, saúde, saneamento, ect.) foram disseminadas pelos quatro cantos.

Afinal não eram essas as grandes bandeiras que estavam sempre presentes naqueles planos de governo? Pois bem, elas foram desfraldadas com relativos sucessos em vários momentos das últimas décadas. É preciso que se reconheça que essas metas-bandeiras conseguiram resultados positivos. O problema, no entanto, está na ideologia do crescimento e não na sua oportunidade.

Enquanto se sucediam as tentativas dos planos de governo para arrumar a casa, pouca atenção era dada para seus os habitantes, pelo menos para aqueles que tinham pouco teto para dividir ou não tinham nada. Os indicadores da desigualdade de

rendas não reagiam de maneira conveniente às tentativas e persistiam apontando para uma crescente concentração dos ganhos do crescimento econômico. Isso para não citar outros indicadores sociais que não mostravam resultados conflitantes. Essa situação permanece ainda hoje estampada nas práticas disseminadas do trabalho "informal" (Sabóia, 1988).

Esse o xis da questão: atenção demasiada foi dada para o lado quantitativo da questão econômica e pouca ou nenhuma para o lado qualitativo da questão social. De fato, a ideologia sempre presente foi a que sustenta a lógica keynesiana, a qual pressupõe que emprego e renda são gerados pelos investimentos públicos e privados de acordo com as vocações sociais de cada um dos agentes econômicos. E nesse modelo a distribuição da renda é dada, assim como a estrutura de empregos. Segue da premissa que o equilíbrio do mercado se consegue via políticas públicas de curto-prazo sem necessidade de ajustes nas diversas formas de rendimentos, principalmente entre lucros e salários.

Igualmente pela lógica monetarista a inflação não passa de um desequilíbrio temporário nos preços relativos provocado pelo excesso de demanda, manifesto pelo aumento da quantidade de moeda em circulação, a qual influencia a alta da taxa de juros, estimulando, em consequência, os investimentos especulativos em detrimento das inversões produtivas. De novo os ajustes necessários comandados pelo setor público não levam diretamente em conta a relação lucros/salários.

mas foram exatamente essas políticas de estabilização e crescimento que alteraram a relação lucros/salários, bem como as rendas individuais relativas. Nos anos oitenta, em especial, considerados a década perdida, a relação lucros/salários tende a indicar um aumento significativo, não tanto pela evolução do salário médio, mas sim pelo comportamento dos lucros, particularmente da grande empresa privada (Ferreira, C. K. et alii, 1990). Ou seja, mesmo com a economia indo mal, os lucros se salvam, elevando-se às custas dos outros rendimentos (leia-se salários), notadamente nos setores oligopolizados (Amadeo e Camargo, 1991).

O quadro I apresenta as taxas de crescimento do produto real para quinquênios e para todo o período dos anos cinquenta, sessenta, setenta e oitenta, juntamente com os índices de desigualdade de renda de Gini para os anos finais das décadas respectivas. Essas informações estão disponíveis para os três setores (indústria, agricultura e serviços) e para o total.

As informações sugerem que ocorreu uma evolução semelhante no produto real dos três setores ao longo das três décadas. Crescem nos anos cinquenta, diminuem o ritmo nos anos sessenta, voltam a crescer bem mais nos anos setenta e desaceleram pronunciadamente nos anos oitenta - a desaceleração é menor no caso dos serviços que passa a superar o crescimento da indústria nos anos setenta, enquanto está acima da agricultura desde os cinquenta.

Fica claro pelas informações que a política recessiva do primeiro governo militar provoca uma diminuição da taxa média de crescimento na década de sessenta em comparação às demais, mas não tanto quanto a queda havida na última década. Isso foi marcado por ações políticas estabilizadoras implementadas para fazerem frente à crise das dívidas interna (pública) e externa e ao processo inflacionário.

Evidencia-se de imediato a observação de que não há uma relação definida entre crescimento e desigualdade. Essa vem aumentando insistentemente dos anos cinquenta aos anos setenta, e mesmo nos anos oitenta, independentemente das variações nas taxas de crescimento dos produtos setoriais. Esta é uma indicação de que os fatores do desenvolvimento não têm interferido de forma clara sobre a desigualdade de rendas. Esses resultados são confirmados anualmente na década de oitenta (Romão, 1991).

E mesmo se essa possível relação estatística entre crescimento e desigualdade existe, ela é difícil de ser sustentada teórica (ver cap. I) e empiricamente. Neste caso, as informações do quadro I apontam descompassos flagrantes: a- a queda no crescimento médio dos três setores na década dos sessenta é acompanhada pela elevação da desigualdade setorial; b- o aumento do crescimento médio dos três setores na década dos setenta é também acompanhado pela desigualdade - muito na agricultura, pouco na indústria e estável nos serviços.

QUADRO I

Taxas de Crescimento do Produto Real (%)  
e Índices de Desigualdade de Renda por Setores  
Brasil: 1950 - 1990

	Agricultura	Indústria	Serviços	Total
Anos 50				
51-55	4,78	8,40	7,26	6,75
56-60	4,47	10,0	8,55	8,10
51-60	4,63	9,20	7,90	7,43
Gini (60)	0,40	0,45	0,55	0,52
Anos 60				
61-65	5,37	4,23	4,00	3,97
66-70	0,52	9,75	8,14	7,90
61-70	2,91	6,95	6,05	5,91
Gini (70)	0,42	0,53	0,61	0,60
Anos 70				
71-75	6,45	11,0	12,8	10,4
76-80	4,58	7,63	7,31	6,91
71-80	5,50	9,30	10,0	8,65
Gini (80)	0,58	0,55	0,61	0,61
Anos 80				
81-85	3,82	-0,40	2,25	1,32
85-90	0,73	0,70	3,34	1,85
81-90	2,26	0,20	2,79	1,59
*				
Gini (89)	....	....	....	0,64

Fonte: Zerkowski, R.M. e Veloso, M. A. de G. (1982) e IBGE(1991) para o produto real; cap. IV para o índice de desigualdade de Gini.

Nota: \* - estimativa oficial do IBGE(1990).



Se a recessão provoca o aumento da desigualdade, o crescimento também, como mostram as informações. Parece ser a relação entre recessão e desigualdade, no entanto, mais aparente do que entre crescimento e desigualdade, uma vez que o aumento da desigualdade nos anos sessenta é distribuído de maneira mais uniforme entre os setores do que nos anos setenta.

Por outro lado, no entanto, a recessão dos anos sessenta não é tão pronunciada quanto nos anos oitenta. As taxas médias anuais de crescimento dos três setores reduzem dos anos cinquenta para os anos sessenta de forma pouco expressiva - de 4,63% para 2,91% na agricultura, de 9,20% para 6,95% na indústria e de 7,90% para 6,05% para os serviços. Como a recessão provocada pela política econômica do primeiro governo militar foi localizada nos anos 1964-1967, seu efeito em toda a década foi contrabalançado pelo crescimento dos demais anos.

Como os indicadores da desigualdade de rendas são referenciados aos últimos anos das décadas, as distribuições de renda respectivas captaram todas as transformações econômicas havidas ao longo dos períodos. Isto significa que, pelo menos para a década de sessenta, a desigualdade registrada foi fruto de períodos intercalados de recessão e crescimento (as variações nas taxas quinquenais de crescimento mostram isto). Logo, a relação entre recessão e desigualdade tomada a partir dos comportamentos das taxas médias de crescimento e dos índices de desigualdade em períodos longos pode ser insuficiente.

De outro lado, dos anos cinquenta aos anos sessenta, como a diminuição do ritmo setorial de crescimento é acompanhada por uma elevação na desigualdade setorial, a relação estatística entre recessão e desigualdade pode estar simplesmente refletindo uma acomodação do crescimento, face ao período desenvolvimentista de JK (2a. década dos 50), causada pela recessão provocada no primeiro período do governo militar (1a. metade dos 60).

De fato a economia urbana sofre profundas alterações nos anos cinquenta e sessenta, as quais, mesmo diante da retomada do crescimento, já estão bem maduras nos anos setenta, a ponto de ficarem comprometidas com a crise econômica mais pronunciada dos anos oitenta. A agricultura, por seu turno, sofre forte capitalização, a partir dos anos setenta, provocada pela modernização das condições e relações de trabalho e pela mecanização das formas de exploração dos cultivos em contraste com os anos anteriores, onde as modificações produtivas são ainda incipientes, mas começando a tomar corpo (Singer, 1975; Hoffmann, 1991).

Parece sim existir, portanto, uma relação estreita e definida entre a capitalização das relações de produção e a desigualdade de rendas. Isto significa que, quanto mais acentuadas e profundas as transformações das relações econômicas sob a forma capitalista, quanto mais reage regressivamente o perfil da distribuição de rendimentos. Quanto mais se solidificam e acomodam aquelas transformações, quanto menos se manifesta o aumento da desigualdade. Amadeo e Camargo (1991) utilizam uma

tipologia interessante que sustenta essas observações. Reporta a capitalização das relações de produção no Brasil contemporâneo nos mercados de bens e de trabalho. E a interação e a evolução desses mercados face ao comportamento da economia que determinam o perfil da distribuição dos rendimentos.

E essa relação entre capitalização e desigualdade evidencia nas últimas décadas formas de manifestação que destacaram mais o aumento relativo dos contingentes populacionais em condições de pobreza do que sua simples diferenciação econômica pelas hierarquias de rendimentos. Essas observações são baseadas nos quadros IX e X do capítulo IV, onde se destacam os componentes da desigualdade (renda e frequência).

A evolução desses componentes sugere que o processo de expansão capitalista no Brasil tem gerado mais nos últimos anos a proliferação das atividades de baixos rendimentos (setor informal e conceitos assemelhados) do que a expansão de estruturas de produção oligopólicas - onde as hierarquias salariais diferenciadas é uma das características discriminantes. Esse processo pode estar evidenciando um esgotamento do padrão tecnológico predominante (elétrico-mecânico), o que resulta na reprodução de formas tradicionais de capital.

As taxas de crescimento do produto real nos anos oitenta reforçam esses argumentos. Houve uma queda acentuada no ritmo de expansão do produto real, o qual atinge apenas 1,6% de

desenvolvimento médio em toda a década. Essas informações sugerem o aprofundamento da crise econômica brasileira, cujo componente tecnológico (defasado em relação aos países industrializados) tende a facilitar a reprodução das formas tradicionais e a retardar o enraizamento das formas modernas de capital.

O quadro da desigualdade, então, se delinea: aumento da informalização das atividades pari-passu à evolução espasmódica dos setores industriais oligopolizados; expansão da pobreza relativa urbana e rural ao mesmo tempo em que se afunilam e se tornam seletivas as estruturas ocupacionais - notadamente para as ocupações de gerentes, administradores e profissionais qualificados (atividades melhor remuneradas). Mantém-se e se solidifica, portanto, a desigualdade de rendas.

O índice de Gini de 0,64 da PNAD-89 parece apontar nessa direção, uma vez que representa o maior valor até então alcançado nos anos oitenta pela evolução da desigualdade auferida nas informações da PNAD (quadro VI), bem como ao longo das últimas três décadas conforme as informações censais (quadro II).

A alternativa atual para esse estado de coisas preconizada pelo governo Collor tem sido o combate à inflação, desregulamentação da economia, racionalização do setor público, desmonte institucional, modernização tecnológica e abertura do mercado. De novo as questões sociais ficam a reboque das ações econômicas e políticas, baseadas em idéias e modelos polêmicos. E esse filme o Brasil muito já viu na última metade deste século!

Os objetivos de estabilização econômica e de modernização tecnológica merecem comentários à parte por estarem relacionados diretamente a mecanismos econômicos desencadeadores de processos de transferências de rendas que redundam na formação de perfis distributivos.

Com relação à estabilização econômica muito já se fez pelos governos que se sucederam no Brasil, poucos com relativo sucesso e muitos com insucessos flagrantes. O combate à inflação tem predominado naqueles programas econômicos. Pelo menos para as últimas quatro décadas, no entanto, as taxas de inflação têm permanecido com tendência ascendente, de acordo com as informações do quadro II. Esses resultados acompanham a tendência também ascendente da desigualdade de rendas, apontando para uma possível associação entre inflação e concentração de rendas.

Nos anos cinquenta, sessenta e oitenta verifica-se uma associação direta entre as variações positivas no índice geral de preços e nas estimativas do Gini. Nos anos setenta a redução no nível médio do índice geral de preços é acompanhada por uma ligeira elevação na estimativa do Gini, não por uma queda deste. Essa aparente dissociação, no entanto, não desestimula o estabelecimento da ligação entre os dois tipos de fenômenos.

Em primeiro lugar porque, enquanto a aceleração inflacionária tem a ver com o aumento de desigualdade, a

QUADRO II

Taxas de Crescimento de Preços (%)  
e Índices de Desigualdade de Renda

Brasil: 1950 - 1990

Períodos	Valores
Anos 50	
51-55	17,1
56-60	22,5
51-60	19,8
Gini(60)	0,52
Anos 60	
61-65	61,1
66-70	26,0
61-70	42,4
Gini(70)	0,60
Anos 70	
71-75	21,7
76-80	53,8
71-80	36,8
Gini(80)	0,61
Anos 80	
81-85	155,5
86-90	657,2
81-90	177,5
Gini*(89)	0,64

Fonte: IBGE(1987) para o índice geral de preços (disponibilidade interna); cap.IV para o índice de desigualdade de Gini.

Nota: \* estimativa oficial do IBGE(1990).

desaceleração inflacionária tem que ver com a redução da desigualdade, mas não necessariamente com sua queda. Em um processo inflacionário os preços correm à frente dos salários, ocasionando transferências de renda dos trabalhadores para os proprietários, o que acaba influenciando na concentração de rendas. Inflação crescente e desigualdade ascendente são irmãs siamesas. Uma queda na taxa de inflação, portanto, significa um acomodamento nos ganhos de renda entre trabalhadores e empresários em torno de determinado nível de preços e de salários, o que não determina de imediato uma redução do nível estabelecido de desigualdade entre lucros e salários.

Em segundo lugar, como consequência do raciocínio anterior, uma redução da desigualdade pressupõe uma transferência de renda de lucros para salários e de salários altos para salários baixos, enquanto uma queda da inflação uma acomodação dos preços em torno de determinada relação média lucros/salários na economia e da hierarquia salarial predominante. Percebe-se desde logo que é mais fácil, pelo menos a curto prazo, uma redução da taxa de inflação do que uma redução na desigualdade. Aquela não pressupõe necessariamente uma transferência de renda, esta sim.

As observações anteriores, portanto, sugerem a existência da relação entre inflação e desigualdade verificada nos últimos quarenta anos no Brasil, conforme quadro II. A heterogeneidade estrutural da economia brasileira facilita a propagação dos preços e a conseqüente distorção na apropriação dos bens e serviços. A tese dos estruturalistas (cap. II) ainda parece

prevaler nos dias de hoje. Há como um círculo vicioso de desequilíbrio estrutural: a pressão inflacionária gera um ambiente favorável à elevação da desigualdade que, por sua vez, realimenta o processo da elevação desordenada dos preços.

Na visão atualizada de Amadeo e Camargo(1991), o repasse aos preços de reajustes salariais e de outros preços tem repercussões distintas na economia. Nos segmentos oligopolizados e/ou exportadores o repasse significa que não cresce o custo real da mão-de-obra e são mantidas suas margens de lucro; os trabalhadores que pertencem aos sindicatos mais organizados têm melhores condições de defenderem salários reais. Nos segmentos competitivos, como a concorrência é maior, o poder de repasse das empresas é menor, significando que seus preços crescem menos que aqueles dos setores oligopolizados, como os salários tendem também a crescer menos que a inflação. No final das contas ganham ou deixam de perder os trabalhadores dos segmentos oligopolizados e dos sindicatos mais ativos e organizados, pois a inflação média tenderá a ser menor que a taxa de crescimento de preços desses setores. Perdem os trabalhadores dos segmentos competitivos pela razão inversa.

Enquanto a aceleração da inflação nos últimos anos pode ser vista como resultado da tentativa de diferentes grupos sociais de proteger o poder de compra de suas rendas (Amadeo e Camargo,1991), a elevação da desigualdade pode atribuída ao resultado desse crônico processo inflacionário. A inflação



transferir vendas dos segmentos menos organizados dos mercados de trabalho e de produtos para os segmentos mais organizados, ampliando a hierarquia salarial e contribuindo para a deterioração do perfil da distribuição da renda.

Não que a desigualdade de rendas resulte unicamente do processo inflacionário, nem que a inflação se deva apenas ao processo de transferências de rendas via repasse de aumentos de preços e salários. Existem outros fatores que influenciam ambos os fenômenos (Amadeo e Camargo, 1991; Sabêia, 1991). Importa salientar, todavia, que a relação entre inflação e desigualdade tem tido um peso destacado na economia brasileira, principalmente na década de oitenta (Amadeo e Camargo, 1991), justamente por engendram processos estruturais de transferências de rendas entre setores e grupos ocupacionais. O descontrole das relações econômicas tem provocado um mecanismo perverso de tornar a desigualdade de rendas via inflação veículo característico de condução do estilo de desenvolvimento econômico do País.

A influência do processo inflacionário na conformação do perfil de desigualdade de rendas dos anos oitenta merece um destaque especial. As observações anteriores serviram para justificar o papel da inflação sobre a desigualdade de rendas em economias como a brasileira permeada por relações econômicas heterogêneas. Sua importância sobre os anos oitenta vem de duas ordens de razões especulativas: a primeira pela atenuação de alguns fatores determinantes, a segunda pela exaustão de alguns fatores condicionantes.

As explicações para o aumento da desigualdade nos anos sessenta (cap. II) centraram marcadamente em fatores de origem transitória, tais como política salarial, repressão sindical, esgotamento da oferta de trabalhadores qualificados, entre outros. O fenômeno persiste, contudo, nos anos setenta e permanece nos anos oitenta, sem mais a influência decisiva daqueles fatores. Ao contrário, continua apenas a política salarial afetando o perfil de salários, embora em alguns períodos (anos de 1979 a 1982) de forma progressiva (Sabóia, 1991). Exauriram-se alguns fatores, portanto, em seus poderes de acentuar a desigualdade de rendas.

Outros fatores, no entanto, tiveram suas influências atenuadas, não tanto por terem reduzido seus poderes de acentuação da desigualdade de rendas, mas porque mantiveram seus pesos proporcionais de uma década para outra. O caso da estrutura fundiária é um exemplo oportuno. Embora sua importância sobre a desigualdade de rendas seja reconhecida (Hoffmann, 1991, entre outros), o fato é que, por ser já um fator de influência há muito detectada, não pode dar conta por si só das contínuas elevações dos índices de desigualdade. Ainda mais porque a concentração fundiária está chegando a um limite social e físico.

Cabe adicionar o carrossel de programas de estabilização econômica que apareceu nos anos oitenta que não acabou com o estigma da inflação, mas tornou-se fator de composição dos custos

das empresas mais protegidas via "filosofia do repasse" (Amador e Camargo, 1991). Em poucas palavras, ela sustenta que nos segmentos oligopolizados e/ou exportadores desde que seja possível repassar aos preços os aumentos de salários (e mesmo de outros custos), as empresas não resistem às pressões sindicais. Evitam com isto problemas com os operários, reduzem o nível de conflito e as negociações salariais tornam-se efetivamente mais tranquilas. Essa "filosofia" não pode ser aplicada da mesma maneira pelo Estado e suas empresas, dada a grave crise financeira e fiscal, e pelos segmentos competitivos, às voltas com o nível acentuado de concorrência.

Quais seriam as repercussões da relação inflação x desigualdade sobre a mobilidade social? A resposta a essa pergunta vem do capítulo III de acordo com o quadro Desigualdade, Renda Média e Efeitos Renda e Frequência.

São dois os casos nos quais há aumento de desigualdade em combinação com variações da renda média: ou quando esta sobe, ou quando desce. Informações de Zerkowski e Veloso, 1982 e do IBGE, 1991 indicam que a renda per capita no Brasil manteve crescimento total positivo ao longo dos períodos: 70/61 = 27,75%, 80/71 = 63,90% e 90/81 = 1,82%. De acordo com o quadro do capítulo III, portanto, a combinação de aumento de desigualdade com crescimento da renda média indica a existência de mobilidade descendente. Isto significa que ao longo dos últimos trinta anos no Brasil, particularmente na última década, a relação entre inflação e desigualdade provocou progressivamente a concentração

de indivíduos nas ocupações remuneradas e/ou nos serviços pagos nas faixas mais baixas de renda do perfil distributivo.

Nos últimos trinta anos, particularmente na última década, o Brasil experimentou um progressivo processo de interação entre inflação e desigualdade que redundou em inflação crescente e concentração acentuada de rendas. Ambos os fenômenos provocaram mobilidade descendente para a maioria dos indivíduos. Mais que a diferenciação de rendas entre os mais qualificados e os menos qualificados, ou entre os mais ricos e os mais pobres, a desigualdade inflacionada foi marcada pela concentração mais que proporcional de trabalhadores em ocupações e serviços mal remunerados, atividades estas localizadas por entre as faixas mais baixas de rendimentos da distribuição de rendas.

Há ainda aqueles que vêm como solução a educação para esse velho problema (Langoni, 1973; Simonsen, 1978, e mais recentemente Leal e Werlang, 1991). O que se tem ainda a dizer sobre essa questão?

Um ponto de partida atual e oportuno tem a ver com os impactos sobre a qualificação da força de trabalho provocados pela introdução das chamadas "novas tecnologias" no processo de produção (Peliano, 1987; Paiva, 1988; Salm e Azuete, 1990; Freyssenet, 1990). É um laboratório vivo para se ter idéia objetiva, de um lado, de como é a interação entre necessidades de qualificação das empresas e formação escolar (acadêmica, técnica

e profissional? e, de outro, de como o nível de qualificação obtido com a formação escolar é convertido em salário no mercado de trabalho. São essas as questões que mais interessam no debate sobre o papel da educação na redução dos diferenciais de salários e, por conseguinte, na atenuação da desigualdade de renda.

Indo diretamente ao ponto, cabe recordar a posição dos adeptos da teoria do capital humano ou assemelhadas que reivindicam a influência da função educação sobre o perfil distributivo. Isto quer dizer que as forças que governam a formação escolar mantêm relações com aquelas que atuam sobre a distribuição de rendas. Não vai se voltar mais a essa discussão já apresentada no capítulo II.

Estudos empíricos recentes (Paliano, 1987; Freyssenat, 1990; Gautrat, 1990, entre outros) têm mostrado que as necessidades de qualificação requeridas pelas empresas quase sempre são distintas dos perfis fornecidos pela rede de formação escolar. É claro, não obstante, que um nível mínimo de conhecimentos teóricos e práticos é recomendável e isso as escolas, principalmente as técnicas e profissionais, têm condições de fornecer. A questão chave está na falta sistemática de "equilíbrio" entre a oferta de mão-de-obra qualificada e a demanda respectiva.

Em outras palavras, o problema central no argumento a favor do papel da educação na qualificação e melhoria salarial da mão-de-obra está no fato do capital atuar nos dois lados do mercado de trabalho, isto é, tanto sobre a oferta, quanto sobre a

demanda. A qualificação exigida pelas empresas é quase sempre fornecida por elas mesmas ao longo da adequação da mão-de-obra aos seus processos de trabalho. A demanda de mão-de-obra corre sempre à frente da oferta em virtude dos avanços tecnológicos do processo de produção e da cultura das empresas - ou de suas estratégias de produção.

Com as novas tecnologias de produção, capitaneadas pela informática e microeletrônica, ocorre uma substancial alteração no processo de trabalho no sentido das atividades passarem a ser progressivamente executadas por mão-de-obra mais qualificada. O contingente de trabalhadores que permanece no processo de produção, já que o padrão tecnológico moderno absorve menos mão-de-obra, apresenta um nível médio de qualificação superior ao anteriormente existente no padrão tecnológico tradicional.

Essa argumentação está sendo desenvolvida a partir dos casos limites de reconversão tecnológica, isto é, quando o processo de produção é, de fato, substancialmente modificado pelas novas tecnologias. O pressuposto da desqualificação relativa da mão-de-obra (Braverman, 1977), que sinaliza o afastamento da compreensão e controle de todo o processo de trabalho pelo conjunto dos trabalhadores, não está sendo levado em conta - há muita controvérsia sobre essa questão polêmica que vai ser deixada de lado por não ter influência substancial sobre a argumentação que se desdobra aqui.

Pois bem, o que os estudos empíricos mostram é que, em um primeiro momento, os novos requisitos ocupacionais trazidos com as novas tecnologias correspondem aos conhecimentos fornecidos pela nova formação técnica-profissional. Nessa fase inicial ou de transição ao novo padrão tecnológico pode existir, de fato, uma aproximação entre educação e qualificação, entre oferta e demanda de mão-de-obra qualificada. Em consequência, a nova estrutura salarial pode também refletir esta aproximação, sendo possível nestas condições, portanto, argumentar que um maior nível de educação corresponde a um maior nível de qualificação e, portanto, a um salário maior.

Essa situação, no entanto, além de ser passageira agrava a distribuição salarial no curto ou no médio prazo uma vez que amplia os diferenciais de salários. Melhora os níveis dos novos trabalhadores, mas descarta ou deixa de absorver boa parte da mão-de-obra de qualificação tradicional. Esses vão aumentar o contingente dos mal remunerados de imediato ou no futuro.

Além do mais essa diferenciação salarial varia de empresa a empresa, dependendo de suas respectivas políticas de gestão de mão-de-obra (Gautrat, 1990), o que significa que é o capital quem diferencia no final das contas as qualificações e desde logo os salários, bem como acaba por influenciar o agravamento do perfil distributivo.

Passado o período de transição tecnológica, a política de recursos humanos das empresas vai se distanciando cada vez mais

da formação escolar com respeito aos requisitos de qualificação da mão-de-obra. As empresas ao passarem a dominar melhor a nova técnica de produção vão aperfeiçoando suas estratégias de gestão da mão-de-obra e redesenhando de acordo com seus interesses o novo perfil de mão-de-obra que necessitam. São influenciados em consequência as estruturas ocupacionais e as hierarquias salariais respectivas. Fica reestabelecida, portanto, a defasagem entre qualificação e educação.

Ao fim e ao cabo, a lógica capitalista produz a demanda de mão-de-obra que é necessária, através dos movimentos de crise e expansão do sistema que desempregam e absorvem trabalhadores, como também produz a oferta que satisfaz, através do perfil de qualificação que reproduz no conjunto de trabalhadores empregados pelas ampliações ou reduções de conhecimentos exigidos pela divisão técnica do trabalho.

Essa lógica perversa também acaba sobrando para o sistema educacional brasileiro que se vê às voltas com inúmeras ineficiências para a produção escolar (Paiva, 1989). Pesquisa recente cobrindo as empresas nacionais pertencentes aos setores de tecnologia de ponta (Salm e Azuete, 1990) mostra que a grande maioria do operariado incorporado às maiores empresas não possui uma escolaridade muito diferenciada da média da população e que a pequena cúpula técnica e gerencial qualificada é composta pelo pequeno segmento da população escolar que logra êxito no deficiente sistema escolar.



Esses resultados sugerem que não só as empresas acabam reproduzindo o perfil de qualificação da maioria da população brasileira, apesar das exigências de qualificação técnica e profissional que requerem, como também o sistema educacional não logra melhorá-lo a ponto de reverter o processo, reduzindo de forma significativa os diferenciais de formação escolar.

De fato, tanto as empresas quanto o sistema escolar têm suas responsabilidades sobre esse estado de coisas. Desde o ponto de vista da eficiência educacional haveria que ter maior aproximação entre os dois tipos de agentes de sorte a compatibilizar as necessidades dos conteúdos de qualificação. Trata-se por certo de uma solução reducionista, que é necessária a curto prazo a fim de diminuir o contingente de formados sem capacitação para o trabalho e de aumentar o contingente de profissionais polivalentes - aptos a se adequarem às variações tecnológicas e convenientes para o desempenho adequado das novas tecnologias. Desde o ponto de vista da competitividade nos negócios das empresas, aos trabalhadores e suas representações (comissões de fábrica e sindicatos) caberia o papel de negociarem as modificações nos processos de trabalho e produção de maneira a atenderem aos interesses respectivos. Nesse particular, as reduções das hierarquias salariais e das estruturas ocupacionais são questões fundamentais. Certamente seus efeitos sobre a redução da desigualdade serão ponderáveis.

Desde logo é a divisão do trabalho a grande questão no jogo

entre os agentes econômicos. As novas tecnologias, ao expressarem o advento de uma nova revolução técnico-científica, representam uma fase mais avançada do desenvolvimento tecnológico e que se reduzem a formas modernas de utilização do conteúdo intelectual do trabalho. Como levar adiante essa apropriação do saber operário é a tarefa principal que trabalho e capital tem que resolver nos dias que virão. A partir dela se define o novo estilo de desenvolvimento e, por conseguinte, o novo perfil distributivo.

A educação cabe contribuir para a formação de cidadãos conscientes de seus direitos e deveres com a sociedade e com o trabalho. As relações humanas e sociais devem ser al objeto de contínua e progressiva discussão e aperfeiçoamento. Desde essa perspectiva a educação pode tornar os indivíduos mais iguais enquanto legítimos representantes de uma sociedade politicamente engajada na defesa de suas condições de convivência social, relações de trabalho e reprodução econômica.

Não se equipara, portanto, com a formação para o trabalho estrito senso, tal qual é hoje levada a efeito nas escolas técnicas, de formação profissional, de 3o. grau, etc. Educação formal de um lado e técnico-profissional de outro (Salm, 1980) marcam a separação entre educação e qualificação. Hoje educa-se para a sociedade (?) e forma-se para o trabalho. Mas, de fato, ao fim e ao cabo ensina-se generalidades nas escolas e conforma-se o trabalhador útil nas empresas. Como reduzir a desigualdade

investindo nesse tipo de educação? Como reduzir a desigualdade sem fortalecer a cidadania para que os trabalhadores possam realmente defender seus direitos nas empresas? Como reduzir a desigualdade pela mistificação da educação sem terar na formação para o trabalho, enquanto instância de desenvolvimento humano, e na qualificação, enquanto especificidade da divisão social do trabalho?

Não basta deixar ao mercado a resolução de todos os conflitos, uma vez que as condições de negociação já se apresentam desiguais. Como o trabalho vai negociar com o capital sem a interveniência do Estado através da garantia da observação do respeito e da defesa das leis? O Estado não pode simplesmente se afastar desse embate político em nome de uma neutralidade fictícia, deixando ao livre jogo dos interesses dos mais poderosos o encaminhamento e o tom das questões sociais e econômicas. Há sim que participar principalmente pela salvaguarda dos interesses dos mais fracos, desde os trabalhadores por conta própria sem vínculo sindical, até os sindicatos mais fracos e de menor organização. Até que haja de fato e não de retórica a verdadeira negociação ao livre jogo das forças de mercado.

A onda neo-liberal que assola o mundo nos últimos anos pode, por ironia, reforçar sem precedentes um elemento importante da luta sindical. A retirada progressiva do Estado da regulamentação dos negócios com escudo protetor dos mais pobres e menos favorecidos diante dos segmentos mais ricos e mais

organizados da economia pode vir a eleger o combate social em todos os níveis como uma alternativa política concreta para a diminuição da desigualdade. Desde que a politização da sociedade pela reivindicação dos seus direitos básicos seja a pedra de toque da nova educação. Afinal a defesa dos direitos fundamentais terá que ser levada a efeito pelos mais pobres como uma questão de sobrevivência.

Educação para a cidadania e não para as empresas, educação para o trabalho e não para o emprego, educação para a valorização do homem e não para a sua degradação, educação para a igualdade e não para a desigualdade de oportunidades. A luta por essas condições de vida permite acreditar na aproximação entre educação e qualificação. Entre trabalhador e cidadão. Entre trabalho e capital. Entre sonho e realidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- ADELMAN, Irma y NORRIS, Cynthia Taft. "Growth and Impoverishment in the Middle of the Nineteenth Century". World Development, v.6, no. 3. 1978.
- "Quien se beneficia con el Desarrollo Económico?". Distribución de Ingreso. Mexico: Fondo de Cultura Económica, 1974.
- ANAEDO, Edward J. e CAMARGO, José Márcio. "Mercado de Trabalho e Dança Distributiva". Distribuição de Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- ARCHIBALD, G. C. e LIPSEY, Richard G. Tratamento Matemático da Economia. Rio Janeiro: Zahar, 1974.
- ARIAS, Alfonso Rodriguez. "Revisando a PNAD - Força de Trabalho à Luz dos Resultados Divulgados na Década dos 80". PNADs em Foco - Anos 80. Diana Oya Sawyer, org. Belo Horizonte: ABEP, 1988.
- ATKINSON, Anthony B. "On the Measurement of Inequality". Journal of Economic Theory, v.2. 1970.
- ATTALI, Jacques e GUILLAUME, Marc. A Anti-Economia - Uma Crítica à Teoria Económica. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- BACHA, Edmar. Política Económica e Distribuição de Renda. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- "Hierarquia e Remuneração Gerencial". A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- "O Rei da Belíndia (Uma Fábula para Tecnocratas)". Os Mitos de uma Década - Ensaios de Economia Brasileira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

- "On Some Contributions to the Brazilian Income Distribution Debate". Textos para Discussão. Brasília: UNB, setembro, 1976.
- BACHA, Edmar and TAYLOR, Lance. "Brazilian Income Distribution in the 1980s: "Facts", Model Results and the Controversy". Journal of Development Studies, v.14, no.3, 1978.
- BARAN, PAUL A. A Economia Política do Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1964.
- BARAN, Paul A. e SWEETZ, Paul M. "Sobre a História do Capitalismo Monopolista". Teoria e História do Capitalismo Monopolista. Porto: Textos Marginais, 1974.
- BECKERMAN, Wilfred. "Some Reflections on Redistribution with Growth". World Development, v.5, no.8, 1977.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. "Distribuição de Renda: Uma Visão da Controvérsia". A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- Valor e Capitalismo. São Paulo: Brasiliense, 1980.
- BENETTI, Carlo. Valeur et Répartition. Grenoble: Maspero, 1975.
- BONELLI, Regis e CUNHA, Paulo Vieira da. "Distribuição de Renda e Padrões de Crescimento: Um Modelo Dinâmico da Economia Brasileira". Pesquisa e Planejamento Econômico, v.1, no.13. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, abril, 1983.
- BONELLI, Regis e SEDLACEK, Guilherme Luis. "Distribuição de Renda: Evolução no Último Quarto de Século". Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: Uma Coletânea. Série Monográfica, no. 35. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, 1989.
- "A Evolução da Distribuição da Renda entre 1983 e

- 1988". Distribuição de Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.
- BOUDON, Raymond. A Desigualdade das Oportunidades. Brasília: UNB, 1981.
- BOYER, Robert. La Teoría de la Regulación: Un Análisis Crítico. Buenos Aires, Humanitas, 1983.
- BRAVERMAN, Harry. Trabalho e Capital Monopolista - A Degradação do Trabalho no Século XX. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. "As Fórmulas de Reajustes Coletivos dos Salários no Brasil: Origem, Modificações e Sistemática Atual". Seminários, 14/85. São Paulo: IPE/USP, junho, 1985.
- CAHARGO, José Márcio e LANDAU, Elena. "Política de Salário Mínimo e Distribuição de Renda no Brasil". Anais: Encontro Nacional de Economia, no. 13. Vitória: 1985.
- CARNOY, Martin. "Educational Policy Equalize Income Distribution in Latin America?". Working Paper. Geneva: ILO, august, 1975.
- CLINE, William R. "Distribution and Development - A Survey of Literature". Journal of Development Economics, no.1. 1975.
- Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth in Latin America. New York: Praeger, 1972.
- CORIAT, Benjamin. "Automatisation Programmable, Formes et Concepts Nouveaux D'organisation de la Production". Bureau Internationale du Travail. Paris: Mai, 1985.
- EL Taller y el Cronómetro. 3a. ed. Madrid: Siglo XXI, 1988.
- COSTA, Ramonaval Augusto. "A Pobreza é Manipulada". Ensaio de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- "Bem-Estar e Indicadores de Desigualdade". Revista

Brasileira de Estatística, v.144, no. 36. Rio de Janeiro:  
IBGE, out/dez, 1975.

----- "Considerações Metodológicas sobre as Medidas de  
Desigualdade". Rio de Janeiro: FIBGE, agosto, 1976, mimeo.

----- "Distribuição de Renda do Brasil: Algumas  
Qualificações sobre o Aumento da Desigualdade entre 1960 e  
1970". Revista Brasileira de Estatística, no. 145. Rio de  
Janeiro: IBGE, jan/março, 1976.

----- Distribuição da Renda Pessoal no Brasil em 1970. Rio  
de Janeiro: IBGE, 1977.

----- "Medidas de Desigualdade de Renda". Boletim  
Geográfico, no. 238. Rio de Janeiro: IBGE, jan/fev, 1974.

----- "Mobilidade Social e Distribuição de Renda no Brasil  
- Evidência Empírica". Madison: julho, 1980, mimeo.

----- "Pequena Apologia aos Índices de Desigualdade". Rio  
de Janeiro: IBGE, novembro, 1973, mimeo.

CUNHA, Paulo Vieira da. "A Organização dos Mercados de Trabalho:  
Três Conceitos Alternativos". Revista de Administração de  
Empresas, v.1, no.19. Rio de Janeiro: FGV, jan/mar, 1979.

DENSLON, David Jr. e TYLER, William G. "Perspectivas sobre  
Pobreza e Desigualdade de Renda no Brasil". Pesquisa e  
Planejamento Econômico. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, dezembro,  
1983.

DIEGUEZ, Héctor y PETRECOLLA, Alberto. "Distribución de Ingresos  
en El Gran Buenos Aires". Ingreso, Desigualdad y Pobreza en  
America Latina, Phillip Musgrove ed. Rio de Janeiro: ECIEL,  
1982.



- "Índices de Desigualdad y su Estructuración".  
Ensaio ECIEL, no.5. Rio de Janeiro: julio, 1978.
- DILLARD, Dudley. A Teoria Económica de John Maynard Keynes. São Paulo, Pioneira, 1982.
- DONB, Maurice. Capitalismo Ontem e Hoje. Lisboa: Estampa, 1977.
- Teoria del Valor y de la Distribución desde Adam Smith. Buenos Aires: Siglo XXI, 1975.
- DROBNY, Andrés e WELLS, John. "Salário Mínimo e Distribuição de Renda no Brasil: Uma Análise do Setor de Construção Civil". Pesquisa e Planejamento Económico, v.2, no.13. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, agosto, 1983.
- EATON, John. Manual de Economia Política. Rio de Janeiro: Zahar, 1965.
- FERGUSON, C. E. and NELL, Edward J. "Two Books on The Theory of Income Distribution: A Review Article". Journal of Economic Literature, v.10, no.2, junho, 1972.
- FERREIRA, Carlos K., ALMEIDA, Júlio G. de e MOVAIS, Luiz F. "O Ajuste da Grande Empresa Privada nos Anos 80". Projeto Desenvolvimento Tecnológico da Indústria e a Constituição de um Sistema Nacional de Inovação no Brasil. Campinas: IPT/FECAMP, 1990.
- FIELDS, Gary S. "A Re-examination of Brazilian Economic Development in the 1960s". Discussion Paper, no. 235. New Haven: Economic Growth Center, april, 1975.
- FIGUEROA, Adolfo. "The Impact of Current Reforms on Income Distribution in Peru". Income Distribution in Latin America, Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- FIGUEROA, Adolfo y WEISKOFF, Richard. "Visión de las Pirâmides

- Sociales: Distribución del Ingreso en América Latina". Ensayos  
 ECIEL, no.1. Rio de Janeiro: noviembre, 1974.
- FISHLER, Albert. "A Distribuição de Renda no Brasil". A  
 Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio  
 de Janeiro: Zahar, 1975.
- "Brazilian Income Size Distribution - Another Look".  
 Mimeo. S.d.
- "Brazilian Income Distribution: Does Trickle-Down  
 Really Work?". Workshop on Analysis of Distribution Issues in  
 Development Planning. Bellagio: april, 1977.
- "O Grande Debate da Distribuição de Renda: Uma  
 Réplica mais Completa". Estudos Econômicos, v.3, no.4. São  
 Paulo: IPE/USP, 1974.
- FOXLEY, Alejandro. "Redistribution of Consumption: Effects on  
 Production and Employment". Income Distribution in Latin  
 America, Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press,  
 1976.
- FOXLEY, Alejandro and MUÑOZ, Oscar. "Income Redistribution,  
 Economic Growth and Social Structures: The Case of Chile".  
 Income Distribution in Latin America, Alejandro Foxley ed.  
 Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- FREYSSINET, Michel. "Automação e Qualificação da Força de  
 Trabalho". Gestão da Empresa: Automação e Competitividade, Rosa  
 Maria Sales de M. Soares org. Brasília: IPEA, 1990.
- FURTADO, Celso. Economic Development of Latin America - A Survey  
 from Colonial Times to the Cuban Revolution. Cambridge:  
 Cambridge Univ. Press, 1970.

- Porogão Econômica do Brasil. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.
- GALBRAITH, John K. The Affluent Society. New York: Mentor, 1970.
- GAUTEAT, Jacques. "Participação Direta: Modernização ou Democratização da Empresa?". Gestão da Empresa: Automação e Competitividade. Rosa Maria Galaes de Melo Soares org. Brasília: IPEA, 1990.
- GRACIARENA, Jorge. "Tipos de Concentración del Ingreso y Estilos Políticos en América Latina". Revista de la Cepal. Santiago: 2o. semestre, 1976.
- HARDURT, G.C. e LAING, N.F., orgs. Capital e Crescimento Econômico. Rio de Janeiro: Interciência, 1978.
- HASENBALS, Carlos A. e SILVA, Nelson do Valle. "Industrialização e Estrutura de Emprego no Brasil: 1950-80. Estrutura Social, Mobilidade e Raça. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1980.
- HICKS, John. Capital and Growth. New York: Oxford, 1972.
- HOFFMANN, Rodolfo. "Distribuição da Renda na Agricultura". Distribuição de Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- "Evolução da Distribuição da Renda no Brasil entre Pessoas e entre Famílias, 1979/8". Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: Uma Coletânea. Série Monográfica, no. 35. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, 1989.
- "Considerações sobre a Evolução Recente da Distribuição da Renda no Brasil". Revista de Administração de Empresas, v.4, no.13. São Paulo: out/dez, 1973.
- "Tendências da Distribuição da Renda no Brasil e suas Relações com o Desenvolvimento". A Controvérsia sobre

- Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- HOFFMANN, Rodolfo e DUARTE, João Carlos. "A Distribuição de Renda no Brasil". Revista de Administração de Empresas, v.2, no.12. São Paulo, junho, 1972.
- HOFFMANN, Rodolfo e KAGEYAMA, Angela. "Distribuição da Renda no Brasil entre Famílias e entre Pessoas em 1970 e 1980". Seminários, no. 04/85. São Paulo: IPE/USP, março, 1985.
- HOFFMAN, Rodolfo e SILVA, José Francisco Graziano da. "Desigualdade e Estratificação Social". Ensaios de Opinião, v.10. Rio de Janeiro: 1978.
- IBGE. Censo Demográfico. Rio de Janeiro: IBGE, vários números (1960, 1970 e 1980).
- Estatísticas Históricas do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1987.
- Indicadores Sociais - Tabelas Seleccionadas. Rio de Janeiro, IBGE, 1985.
- Indicadores Suplemento. Rio de Janeiro, IBGE, fevereiro, 1991.
- Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Rio de Janeiro: IBGE, vários anos.
- Síntese de Indicadores da Pesquisa Básica da PNAD de 1981 a 1989. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.
- IBRID, Oswaldo. "Dos Instrumentos de Avaliação da Distribuição de Renda". Revista Brasileira de Estatística, v.34, no.133. Rio de Janeiro: jan/mar, 1973.
- JATIBA, Jorge. "A Dimensão Regional da Pobreza Urbana e os

- Mercados de Trabalho: O Caso Brasileiro, 1970/83". Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: Uma Coleção. Série Monográfica, no. 35. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, 1989.
- KAPLINSKY, Raphael. "Electronics-based Automation Technologies and the Onset of Systemofactures: Implications for Third World Industrialization". World Development, vol. 13, no. 3. Great Britain: 1985.
- KROPSKAYA, Nadezhda. La educacion Laboral y la Enseñanza. Moscú: Editorial Progreso, 1986.
- KUSNETZ, Simon. "Demographic Aspects of the Size Distribution of Income: An Exploratory Essay". Economic Development and Cultural Change. s.d.
- Modern Economic Growth - Rate, Structure and Spread. New Haven: Yale Univ. Press, 1966.
- LANGONI, Carlos Geraldo. Distribuição da Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.
- LIMA, Luiz Antônio de Oliveira. "O Conceito de Mark Up nos Modelos de Distribuição e Crescimento". Revista de Economia Política, v.1, no.2. São Paulo: abril/junho, 1981.
- LIPIETZ, Alain. Miragens e Milagres - Problemas da Industrialização no Terceiro Mundo. São Paulo: Nobel, 1988.
- LOPES, José Sérgio Leite. "Sobre o Debate da Distribuição da Renda: Leitura Crítica de um Artigo de Fishlow". A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- LYDALL, H.F. and LANSING, J.B. "A Comparison of the Distribution of Personal Income and Wealth in the United States and Great Britain". Wealth, Income and Inequality, A. B. Atkinson ed.

- Harmondsworth: Penguin, 1973.
- LYDALL, H.F. and TIPPING, D.G. "The Distribution of Personal Wealth in Britain". *Wealth, Income and Inequality*, A. B. Atkinson ed. Harmondsworth: Penguin, 1973.
- MACEDO, Roberto. "A Critical Review of the Relation between the Post-1964 Wage Policy and the Worsening of the Brazilian Size Income Distribution in the Sixties". São Paulo: IPE/USP, 1975, mimeo.
- "A Participação do Trabalho no Curto Prazo: Análise Empírica". *Trabalho para Discussão Interna*, no. 07/76. São Paulo: IPE/USP, julho, 1976.
- MAIA, Rosane e SALDANHA, Rosângela. "Política de Salário Mínimo: Uma Questão a ser Equacionada". *Texto para Discussão*, no.1. Brasília: Mtb, maio, 1987.
- MALAN, Pedro e WELLS, John. "Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil". *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- MARTINE, George. "Mobilidade Espacial e Mobilidade Ocupacional no Brasil: Aspectos Substantivos e Metodológicos". *Seminário sobre Mobilidade Ocupacional*. Santiago: abril, 1982.
- MARTINE, George e PELIANO, José Carlos. *Migrantes no Mercado de Trabalho Metropolitano*. Série Estudos para o Planejamento, no. 19. Rio de Janeiro: Ipea/Iplan, 1978.
- MARTINS, José de Souza. *Sobre o Modo Capitalista de Pensar*. São Paulo: Hucitec, 1978.
- MARX, Karl. "Estranged Labour and Capital". *Wealth, Income and*

- Inequality, A. B. Atkinson ed. Harmondsworth: Penguin, 1973.
- O Capital. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.
- MEBICI, André Cezar. "A Mensuração da Subjetividade: Notas sobre a Variável Renda nas PNADs". PNADs em Foco - Anos 80, Diana Oya Sawyer, org. Belo Horizonte: ABEP, 1988.
- "Comparação dos Conceitos e Características Referentes à População Economicamente Ativa Investigadas ao Longo dos Censos Demográficos". Boletim Demográfico, v.13, no.1. Rio de Janeiro: IBGE, jan/mar, 1982.
- MEEK, Ronald L. Economia e Ideologia - O Desenvolvimento do Pensamento Econômico. Rio de Janeiro: Zahar, 1971.
- MESA-LAGO, Carmelo and HERNANDEZ, Roberto E. "Worker's Income in Socialist Cuba", Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- MIGLIOLI, Jorge. Acumulação de Capital e Demanda Efetiva. São Paulo: T.A. Queiroz, 1985.
- , org. Kalecki. São Paulo: Atica, 1980.
- MIGLIOLI, Jorge e SILVA, Sérgio. "Afiml, que Redistribuição é esta?". Ensaios de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- MILLER, H.P. "Income Distribution in the United States". Wealth, Income and Inequality, A. B. Atkinson ed. Harmondsworth: Penguin, 1973.
- MINISTERIO DO TRABALHO. Anuário RAIS. Brasília: MTB, vários números.
- MINISTERIO DO TRABALHO E PREVIDENCIA SOCIAL. Mercado de Trabalho - Composição e Distribuição da Mão de Obra. Rio de Janeiro e Brasília: MTPS, vários anos.

- HOOD, Alexander M. and GRAYDILL, Franklin A. Introduction to the Theory of Statistics. New York: Mc Graw-Hill, 1963.
- MORLEY, Samuel. "Salários Relativos, Estrutura da Força de Trabalho e Distribuição de Renda a Curto e Longo Prazo". Pesquisa e Planejamento Econômico, v.16, no.3. Rio de Janeiro: Ipea/Inpec, dezembro, 1985.
- NAPOLEONI, Cláudio. O Valor na Ciência Econômica. Lisboa: Presença, 1977.
- Smith, Ricardo, Marx. Rio de Janeiro: Graal, 1978.
- PAGLIN, Horton. "The Measurement and Trend of Inequality: A Basic Revision". American Economic Review, v.65, no.4. September, 1975.
- PAIVA, Vanilda. "Produção e Qualificação para o Trabalho: Uma Revisão da Bibliografia Internacional". Texto para Discussão, no. 214. Rio de Janeiro: IEL/UFRJ, 1989.
- PALLOIX, Christian. "O Processo de Trabalho: Do Fordismo ao Neofordismo". Processo de Trabalho e Estratégias de Classe, Fábio Erber ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- PASTORE, José. Desigualdade e Mobilidade Social no Brasil. São Paulo: EDUSP, 1979.
- PASTORE, José e CASTRO, Manoel Cabral de. "Mudanças Ocupacionais, Mobilidade e Desigualdade Social no Brasil". Seminário sobre Mobilidade Ocupacional. Santiago: abril, 1982.
- PAUKERT, Felix. "Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence". International Labour Review, v.103. Geneva: 1973.
- PELIANO, José Carlos, org. Automação e Trabalho na Indústria



- Automobilística. Brasília: UNB, 1987.
- PELIANO, José Carlos. Acumulação de Trabalho e Mobilidade do Capital. Brasília: UNB, 1990.
- "Aspectos da Distribuição da Renda no Brasil: 1950-1980". Textos para Discussão. Brasília: CNRH/Iplan, outubro, 1992.
- Measurements and Concepts of the Inequality of Income: An Alternative Being Studied in Brazil. Nashville: Economic Development Department of the Vanderbilt University, 1976. Master Thesis.
- "Retorno à Análise da Desigualdade de Rendas". Estudos Econômicos, v.8, no.3. São Paulo: Fipe/USP, 1978.
- PEN, J. "Parade of Dwarfs (and a Few Giants)". Wealth, Income and Inequality, A. B. Atkinson ed. Harmondsworth: Penguin, 1973.
- PEREZ, Carlota. "New Technologies and Development". Small Countries facing the Technological Revolution, C. Freeman and B. Lundvall eds. London: Francis Pinter, 1988.
- "The Present Wave of Technical Change: Implications for Competitive Restructuring and for Institutional Reform in Developing Countries". The World Bank. Washington: 1989.
- PETERS, William S. e SUMMERS, George W. Análise Estatística e Processo Decisório. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1973.
- PINTO, Anibal. Distribuição de Renda na América Latina e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.
- PINTO, Anibal and FILIPPO, Armando Di. "Notes on Income Distribution and Redistribution Strategy in Latin America",

- Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- PORTER, Dale J. "Econometric Methodology in Radical Economics".  
The American Economic Review, v.67, no.1, February, 1977.
- POSSAS, Mário Luiz. Dinâmica da Economia Capitalista - Uma  
Abordagem Teórica. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- "O Projeto Teórico da "Escola de Regulação" -  
Alguns Comentários". Novos Estudos, no.21. São Paulo: Cebrap,  
julho, 1988.
- POULANTZAS, Nicos. As Classes Sociais no Capitalismo de Hoje. Rio  
de Janeiro: Zahar, 1975.
- PYATT, Graham. "Distribution of Income and Wealth - On  
International Comparisons of Inequality". American Economic  
Review, v.67, no.1, February, 1977.
- REIS, José Guilherme Almeida e BARROS, Ricardo Paes de.  
"Desigualdade Salarial: Resultados de Pesquisas Recentes".  
Distribuição de Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra,  
1991.
- RICARDO, David. "Ensaio acerca da Influência do Baixo Preço do  
Cereal sobre os Lucros do Capital". Smith, Ricardo e Marx. Rio  
de Janeiro: Graal, 1978.
- Princípios de Economia Política e Tributação. São  
Paulo: Abril, 1982.
- ROBINSON, Sherman and DERVIS, Kemal. "Income Distribution and  
Socioeconomic Mobility: A Framework for Analysis and Planning".  
Journal of Development Studies. s.d.
- ROCHA, Adalberto Garcia. La Desigualdad Económica. México: El  
Colégio de México, 1986.

- ROLL, Eric. História das Doutrinas Econômicas. São Paulo: Nacional, 1971.
- ROMÃO, Maurício Costa. "Distribuição de Renda, Pobreza e Desigualdades Regionais no Brasil". Distribuição de Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- ROSSI, José W. "Distribuição de Renda: 1970/1980". Textos para Discussão Interna, no. 89. Rio de Janeiro: Ipea/Inpes, maio, 1986.
- Índices de Desigualdade de Renda e Medidas de Concentração Industrial. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- ROUSSEAU, Jean-Jacques. Rousseau - Discurso sobre a Origem e os Fundamentos da Desigualdade entre os Homens. Brasília: UNB, 1989.
- SABOIA, João. "Dualismo ou Integração do Mercado de Trabalho? A Experiência Recente da Economia Brasileira". Texto para Discussão, no. 173. Rio de Janeiro: I.E.I./UFRJ, agosto, 1988.
- "Política Salarial e Distribuição de Renda: 25 anos de desencontros". Distribuição de Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.
- Salário Mínimo - A Experiência Brasileira. LPM, 1985.
- "Simonsen foi Infeliz". Ensaios de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- SALM, Cláudio. Escola e Trabalho. São Paulo: Brasiliense, 1980.
- SALM, Cláudio e Fogaça, Azueto. "Desenvolvimento Tecnológico e Formação de Recursos Humanos". Projeto Desenvolvimento Tecnológico da Indústria e a Constituição de um Sistema Nacional de Inovação no Brasil. Campinas: Fecamp, 1990.

- SUMMERT, Theodore W. O Capital Humano - Investimentos em Educação e Pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.
- SCHUMPETER, Joseph A. Teorias Econômicas - De Marx a Keynes. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.
- SELIGMAN, Ben B. Principales Corrientes de La Ciencia Económica Moderna - El Pensamiento Económico después de 1870. Barcelona: Oikos-Tau, 1967.
- SERRA, José. "A Reconcentração da Renda: Justificações, Explicações, Dúvidas". A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- "Concentra-se mais nos Anos 70". Ensaios de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- "Desculpas e Realidade". Ensaios de Opinião, v.8. Rio de Janeiro, 1978.
- "Os Sete Mitos da Distribuição". Ensaios de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- SILVA, Francisco José Graziano da. "Num Mesmo Grupo Etário há Variações de Renda". Ensaios de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- SILVA, Nelson do Valle. "As Duas Faces da Mobilidade". Dados, no. 21. Rio de Janeiro: 1979.
- "Os Deserdados do Milagre". Estrutura Social, Mobilidade e Raça. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1988.
- SILVA, Nelson do Valle e RODITI, Débora. "Et plus ça change...tendências históricas da fluidez social no Brasil". Estrutura Social, Mobilidade e Raça. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1988.

- SILVEIRA, Carlos. A Lei do Arco-Íris. Petrópolis: Vozes, 1985.
- SIMONSEN, Mario Henrique. "Desigualdade e Mobilidade Social".  
Ensaio de Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- SINGER, Paul. "Desenvolvimento e Repartição da Renda no Brasil".  
A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento.  
Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- Dominação e Desigualdade - Estrutura de Classes e  
Repartição da Renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra,  
1981.
- , org. Keynes/Kalecki. São Paulo: Abril, 1978.
- Repartição da Renda - Pobres e Ricos sob o Regime  
Militar. Rio de Janeiro: Zahar, 1986.
- SMITH, Adam. The Wealth of Nations. Harmondsworth: Penguin, 1979.
- SODRE, Nelson Werneck. História da Burguesia Brasileira. Rio de  
Janeiro: Civilização Brasileira, 1976.
- SOHN-RETHEL, Alfred. "A Economia Dual da Transição". Processo de  
Trabalho e Estratégias de Classe, Fábio Erber ed. Rio de  
Janeiro: Zahar, 1982.
- SOLTOW, L. "Long-Run Changes in British Income Inequality".  
Wealth, Income and Inequality, A. B. Atkinson ed.  
Harmondsworth: Penguin, 1973.
- SOUZA, Jorge. Estatística Econômica e Social. Rio de Janeiro:  
Campus, 1977.
- SOUZA, Paulo Renato. "As Desigualdades de Salários no Mercado de  
Trabalho Urbano do Brasil". Emprego, Salários e Pobreza. São  
Paulo: Hucitec, 1980.
- "Salário e Mão-de-Obra Excedente". Emprego, Salários  
e Pobreza. São Paulo: Hucitec, 1980.

- "Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil".  
Emprego, Salários e Pobreza. São Paulo: Hucitec, 1980.
- SRAFFA, Piero. "Redução à Quantidades de Trabalho Detidas".  
Capital e Crescimento Econômico, G.C. Harcourt e N.F. Laing  
orgs. Rio de Janeiro: Interciência, 1978.
- STAVENHAGEN, Rodolfo. "Classes Sociais e Estratificação Social".  
Sociologia e Sociedade, Marialice Foracchi e José de Souza  
Martins, orgs. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos,  
1977.
- SUPLICY, Eduardo M. "Economistas Contestam Simonsen". Ensaios de  
Opinião, v.8. Rio de Janeiro: 1978.
- SWEETZ, Paul M. "Sobre a Teoria do Capitalismo Monopolista".  
Teoria e História do Capitalismo Monopolista. Porto: Textos  
Marginais, 1974.
- SWEETZ, Paul M. e MAGDOFF, Harry. "Economia da Estagnação,  
Estagnação da Economia". Teoria e História do Capitalismo  
Monopolista. Porto: Textos Marginais, 1974.
- TAUILLÉ, José Ricardo e YOUNG, Carlos Eduardo Frickman.  
"Distribuição de Renda e Política Industrial". Rio de Janeiro:  
IEI/UFRJ, 1989, mimeo.
- TAVARES, Maria da Conceição. Ciclo e Crise - O Movimento Recente  
da Industrialização Brasileira. Rio de Janeiro: FEA/UFRJ, 1978.  
Tese de Professor Titular.
- Da Substituição de Importações ao Capitalismo  
Financeiro. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.
- TAWNEY, R. H. "The Religion of Inequality". Wealth, Income and  
Inequality, A. B. Atkinson ed. Harmondsworth: Penguin, 1973.

- TINBERGEN, J. *Income Differences: Recent Research*. Amsterdam: North-Holland, 1975.
- THEIL, Henri. *Economics and Information Theory*. Amsterdam: North-Holland, 1967.
- TOKMAN, Victor. "Income Distribution, Technology and Employment in the Venezuelan Industrial Sector". *Income Distribution in Latin America*, Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- TRONTI, Mário. "Operários e Capital". *Processo de Trabalho e Estratégias de Classe*, Fábio Erber ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- URRUTIA, Miguel and SANDOVAL, Clara Elsa de. "Fiscal Policy and Income Distribution in Colombia". *Income Distribution in Latin America*, Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- YASUDA, Saburo. "A Methodological Inquiry into Social Mobility". *Journal of Economic Theory*, v.4, no.1, 1972.
- YOUNG, Carlos Eduardo Frickman e SILVEIRA, Antonio Henrique Pinheiro da. "A Matriz Interdepartamental de Kalecki: Um Exercício de Construção". Rio de Janeiro: IEI/UF RJ, s.d., mimeo.
- WEBB, Richard C. "The Distribution of Income in Peru". *Income Distribution in Latin America*, Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.
- WEISKOFF, Richard. "Income Distribution and Economic Growth in Puerto Rico, Argentina e Mexico". *Income Distribution in Latin America*, Alejandro Foxley ed. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1976.

HELLS, John. "Distribuição de Rendimentos, Crescimento e a Estrutura de Demanda no Brasil na Década de 60". A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

WHITTAKER, Edmund. A History of Economic Ideas. New York: Longmans, 1943.

WOOTON, B. "Modern Methods of Wage Determination". Wealth, Income and Inequality, A. B. Atkinson ed. Harmondsworth: Penguin, 1973.

ZERKOWSKI, Ralph M. e VELOSO, Maria A. de G. "Seis Décadas de Economia Brasileira através do PIB". Revista Brasileira de Economia, v.36, no.3. Rio de Janeiro: jul./set., 1982.



## ANEXO

### 1. INFORMAÇÕES SOBRE AS DISTRIBUIÇÕES DE RENDA:

As fontes de informações sobre renda utilizadas no capítulo IV foram os Censos Demográficos de 1950, 1970 e 1990, as PNADs de 1981, 1983, 1985, 1987 e 1989, as enquetes sobre a Lei de 2/3 de 1970, 1971, 1972 e 1973, e os levantamentos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 1981, 1982, 1983, 1984, 1985, 1986 e 1987.

As rendas médias das classes de rendimentos e as frequências correspondentes das distribuições foram obtidas diretamente das publicações das PNADs, enquetes da Lei de 2/3 e levantamentos da RAIS. Quanto às PNAD e RAIS, no entanto, foram também utilizadas publicações adicionais: Indicadores Sociais, tabelas selecionadas, v.2, 1984, IBGE, para os anos 1979, 1981 e 1983, no caso da PNAD, e tabulações especiais fornecidas pela FIPE/USP para os anos de 1981 a 1985, no caso da RAIS.

#### 1.1 PNAD

As tabelas consultadas nas PNADs dos anos de 1979, 1981 e 1983 foram as de número 1, pp. 142 e 143, da publicação acima citada, e dos anos 1985, 1987 e 1989 foram as numeradas por 3.5 e 3.6 nas publicações correspondentes, onde se lê "pessoas economicamente ativas e valor do rendimento médio mensal das pessoas economicamente ativas, por sexo, segundo as classes de

rendimento mensal" e "pessoas economicamente ativas e valor do rendimento mensal das pessoas economicamente ativas, por situação de domicílio, segundo as classes de rendimento mensal". Essas informações serviram para as análises da população total. No caso das análises por sexo e situação de domicílio foram utilizadas as PNADs de 1981 e 1989.

## 1.2 RAIS

As tabelas consultadas da RAIS foram, para os anos de 1981 a 1985, as numeradas por 01A (C), referentes ao "número de empregos em 31/12, segundo classes de salário mínimo da remuneração mensal, por ocupação", fornecidas pela Secretaria Geral-CDI, MTb e processadas pela FIPE/USP. Para os anos de 1986 e 1987, foram consultados os anuários respectivos da RAIS, utilizando-se as tabelas I.5 "empregos em 31/12 segundo remuneração em dezembro, sexo e área geográfica por setor de atividade econômica" e III.5 "salário contratual médio dos empregados em 31/12 segundo faixa de salário, sexo e setor de atividade econômica por área geográfica". Enquanto as tabelas especiais forneceram as rendas médias e as frequências das classes de rendimentos ao mesmo tempo, as tabelas dos anuários (I.8 e II.5) tiveram que ser combinadas para a obtenção de informações compatíveis.

## 1.3 LEI DE 2/3

As informações sobre as rendas médias e as frequências das classes de rendimentos das enquetes da Lei de 2/3 foram obtidas dos Boletins Técnicos - Lei de 2/3, Departamento Nacional de Mão de Obra, Ministério do Trabalho, referentes aos anos de 1971 a 1974, conforme estão em Fellano (1976).

#### 1.4 CENSO DEMOGRAFICO

As informações censais foram obtidas dos respectivos Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980, publicados pela FIBGE. Foram cobertas as distribuições total, setorial (agricultura, indústria e serviços) e por posição na ocupação (empregados, empregadores e autônomos) - ver cap. IV sobre considerações qualitativas desses tipos tradicionais de divisões da população economicamente ativa.

As informações disponíveis foram as classes de rendimentos e as respectivas frequências. Utilizou-se somente das pessoas economicamente ativas que declararam rendimentos - excluídas, portanto, as que nada declararam e as que declararam não terem tido qualquer espécie de rendimento.

O cálculo das rendas médias das classes de rendimentos teve que ser feito a fim de que fosse possível proceder as estimativas dos índices de desigualdade. O critério geral adotado foi o de efetuar o cálculo a partir das distribuições por posição na ocupação dentro de cada setor de atividade. Uma vez obtidas as rendas médias para todas as classes de rendimentos de cada distribuição por posição na ocupação, setorialmente

diferenciadas, tornou-se possível a obtenção das distribuições setoriais agregadas e, em consequência, a distribuição total para o Brasil. Desse modo, as distribuições por setores e a total foram obtidas por meio da agregação das distribuições por posição na ocupação.

Para a obtenção de uma função que melhor se ajustasse aos dados observados foram efetuados vários testes com funções usuais (Pareto e Log-Normal) e outras. Após várias tentativas a opção recaiu sobre uma função do 2o. grau logaritmizada do tipo

$$\log N = \log A + t \cdot \log x_i + r \cdot (\log x_i)^2 \quad (1),$$

que é uma parábola, onde N é a frequência acumulada em ordem decrescente, A é uma constante, t e r são parâmetros e  $x_i$  os níveis de renda.

Os parâmetros da função (1) foram estimados pelo método dos mínimos quadrados para todas as 27 (vinte e sete) distribuições (3 anos x 3 setores x 3 posições na ocupação).

Com relação ao cálculo das rendas médias da 1a. e da última classe de rendimentos, ambas abertas, foram adotados os seguintes critérios:

1) Limite Inferior da 1a. Classe de Rendimentos - duas alternativas eram aqui testadas, de acordo com a análise visual

de cada gráfico e distribuição, após a obtenção das respectivas funções de ajuste: a renda média era calculada, ou pelo fator,  $-t/2r$ , ou pelo cálculo da função (1), substituindo N pela população total da distribuição em consideração;

2) Limite Superior da Última Classe de Rendimentos - três passos foram seguidos nesse caso:

a- a análise visual das distribuições e dos gráficos respectivos mostrou que as distribuições dos empregados e dos autônomos apresentavam características semelhantes: à medida que elevavam as classes de rendimentos diminuiam as frequências. A situação dos empregadores era diferente: aumentavam as frequências à medida que elevavam as classes de rendimentos, embora com padrões distintos para cada setor de atividade;

b- para os empregados e os autônomos adotou-se o critério de usar na função (1) em substituição a N o equivalente a 1% (um por cento) da população da última classe de rendimento para o cálculo do seu limite superior de renda - testes foram efetuados também para 3% e 5% respectivamente e os resultados pouco se alteraram devido ao tamanho da população da última classe. Para os empregadores optou-se por usar no cálculo do limite superior de renda da última classe 5% (cinco por cento) da população da última classe - os resultados obtidos também não se diferenciaram muito dos testes feitos com 1% e 3% respectivamente.

c- nos casos de dúvidas os critérios discriminativos sempre

foram a análise visual dos gráficos e distribuições, para as duas classes extremas, mais a comparação com os resultados da função de Pareto, para a última classe de rendimentos.

Para o cálculo das rendas médias das classes de rendimentos foi utilizado o método que se segue. Dadas as equações estimadas em  $x_i$  e  $x_o$  (respectivamente limite superior e inferior da classe de rendimento), tem-se que

$$N(x > x_i) = rx_i^2 + tx_i + A, \text{ e}$$

$$N(x > x_o) = rx_o^2 + tx_o + A = N_o,$$

cuja renda média  $M$  entre  $x_i$  e  $x_o$  é dada por

$$M(x > x_o) = (rx_i^2 + tx_i + A)/N_o,$$

cuja derivada é

$$dF(x)/dx = F(x) = (2rx_i + t)/N_o = f(x), \quad (2).$$

Integrando a equação (2) para o cálculo final da renda média  $M$ , obtêm-se

$$M = \int_{x_o}^{x_i} xi * (2rx_i + t) dx / \int_{x_o}^{x_i} (2rx_i + t) dx =$$

$$\begin{aligned}
& \frac{(2rx_i^3/3 + tx_i^2/2)}{x_i} \\
= & \frac{(2rx_i^2/2 + tx_i)}{x_i} \\
= & \frac{2rx_i^3/3 + tx_i^2/2 - 2rx_o^3/3 - tx_o^2/2}{x_i - x_o} \\
= & \frac{rx_i^2 + tx_i - 2rx_o^2 - tx_o}{x_i - x_o} \\
= & \frac{2r/3(x_i^3 - x_o^3) + t/2(x_i^2 - x_o^2)}{x_i - x_o} \\
= & \frac{r(x_i^2 - x_o^2) + t(x_i - x_o)}{x_i - x_o} \\
= & \frac{2r/3(x_i^2 + x_i x_o + x_o^2) + t/2(x_i + x_o)}{x_i - x_o}, \quad (3), \\
& r(x_i + x_o) + t
\end{aligned}$$

A equação (3) é a expressão final de  $M$ , utilizada nas distribuições setoriais por posição na ocupação para cálculo de todas as rendas médias das respectivas classes de rendimentos. Por seu turno, a renda média total de cada uma das distribuições foi obtida através das ponderações das frequências pelas rendas médias calculadas para as respectivas classes de rendimentos.

As 27 funções estimadas para as distribuições por posição na ocupação de 1960, 1970 e 1980 estão listadas abaixo, onde  $r^2$  é o coeficiente de explicação,  $F$  é a estatística para teste da regressão, OBS é o número de observações (classes de rendimentos) e LS e LI são os critérios adotados para cálculo dos limites superior e inferior de renda da última e da primeira classes de

rendimentos respectivamente - ver esclarecimentos acima.

FUNÇÕES ESTIMADAS PARA AS DISTRIBUIÇÕES DE RENDA: 1960-1960

Ano	Função	$r^2$	F	OBS	LS	LI
1960:						
empPri	$N=6,701-1,459x_i -0,507x_i^2$	97,99	121,7	8	1%	POP
autPri	$N=6,790-0,636x_i -0,830x_i^2$	98,82	209,0	8	1%	POP
EMPPri	$N=5,340+0,206x_i -0,510x_i^2$	99,88	2114	8	5%	-r/2t
empTer	$N=6,667+0,256x_i -0,886x_i^2$	99,78	1138	8	1%	-r/2t
autTer	$N=6,305+0,104x_i -0,721x_i^2$	99,79	1160	8	1%	-r/2t
EMPTer	$N=5,040+0,466x_i -0,536x_i^2$	97,20	96,9	8	5%	-r/2t
EmpSec	$N=6,433+0,200x_i -0,974x_i^2$	98,99	244,8	8	1%	-r/2t
AutSec	$N=5,195-0,545x_i -0,599x_i^2$	99,67	763,3	8	1%	POP
EMPSec	$N=4,763+0,400x_i -0,468x_i^2$	97,78	110,2	8	5%	-r/2t
1970:						
EmpPri	$N=7,986-0,359x_i -0,373x_i^2$	97,65	187,2	12	1%	POP
AutPri	$N=6,020+1,725x_i -0,777x_i^2$	99,54	967,2	12	1%	POP
EMPPri	$N=3,917+1,620x_i -0,451x_i^2$	99,39	727,8	12	5%	-r/2t
EmpTer	$N=5,485+1,826x_i -0,590x_i^2$	99,67	3474	12	1%	-r/2t
AutTer	$N=4,956+1,766x_i -0,554x_i^2$	99,78	2032	12	1%	-r/2t
EMPTer	$N=3,739+1,499x_i -0,393x_i^2$	97,94	213,7	12	5%	-r/2t



EmpSec	$N=7,101+1,551x$	$-0,626x$	99,35	691,1	12	1%	-r/2t
	i	i					
AutSec	$N=4,072+2,315x$	$-0,763x$	99,29	630,9	12	1%	-r/2t
	i	i					
EMPSec	$N=3,753+1,524x$	$-0,343x$	97,29	161,6	12	5%	-r/2t
	i	i					
1980:							
EmpPri	$N=3,821+2,654x$	$-0,570x$	98,54	235,5	10	1%	-r/2t
	i	i					
AutPri	$N=3,665+2,398x$	$-0,463x$	99,62	906,6	10	1%	-r/2t
	i	i					
EMPPri	$N=1,924+2,222x$	$-0,345x$	99,86	2175	10	5%	POP
	i	i					
EmpTer	$N=2,293+3,274x$	$-0,548x$	99,95	5957	10	1%	-r/2t
	i	i					
AutTer	$N=0,898+3,569x$	$-0,563x$	99,81	1547	10	1%	-r/2t
	i	i					
EMPTer	$N=1,528+2,560x$	$-0,383x$	96,66	101,2	10	5%	-r/2t
	i	i					
EmpSec	$N=1,442+3,623x$	$-0,592x$	99,71	1027	10	1%	POP
	i	i					
AutSec	$N=-2,933-0,930x$	$+5,837x$	99,10	275,3	10	1%	-r/2t
	i	i					
EMPSec	$N=1,650+2,267x$	$-1,650x$	97,02	113,9	10	5%	-r/2t
	i	i					

Os símbolos utilizados acima se referem a empregados (Emp), autônomos (Aut), empregadores (EMP), primário (Pri), terciário (Ter) e secundário (Sec).

A hipótese  $H_0$  sobre a não existência de regressão no modelo proposto (variâncias explicada e não explicada terem vindo de distribuições de mesma média) foi rejeitada em todas as funções estimadas. Os resultados encontrados pelas estatísticas F acima

apresentadas indicam a prova conclusiva da presença de regressão - significantes em alfa = 0,01.

Os quadros I, II e III a seguir mostram as distribuições estimadas para os três anos considerados por setores e posições na ocupação. As diferenças encontradas nas somas das frequências por classes de rendimentos (por setores e por posições na ocupação) são devidas a arredondamentos.

As classes de rendimentos que compuseram as distribuições de renda foram: para 1950 (em cr\$), até 2100, de 2101 a 3300, de 3301 a 4500, de 4501 a 6000, de 6001 a 10000, de 10001 a 20000, de 20001 a 50000 e de 50001 e mais; para 1970 (em cr\$), até 50, de 51 a 100, de 101 a 150, de 151 a 200, de 201 a 250, de 251 a 300, de 301 a 400, de 401 a 500, de 501 a 1000, de 1001 a 1500, de 1501 a 2000 e de 2001 e mais; para 1980 (em unidades de salário mínimo), até 1/4, mais de 1/4 a 1/2, mais de 1/2 a 1, mais de 1 a 1 1/2, mais de 1 1/2 a 2, mais de 2 a 3, mais de 3 a 5, mais de 5 a 10, mais de 10 a 20 e mais de 20 - essas unidades de salário mínimo foram convertidas em cr\$ pelo valor do maior salário mínimo vigente na época (cr\$ 4.149,60).

QUADRO I

Distribuições de Renda Estimadas  
por Setores e Posições na Ocupação  
Brasil:1960

Emp		Aut		EMP		Total	
M	F	M	F	M	F	M	F
<b>SETOR PRIMARIO:</b>							
1,693	1354	1,726	1475	0,391	5	1,705	2030
2,644	831	2,657	1142	2,723	15	2,652	1389
3,861	468	3,858	849	3,889	18	3,856	1325
5,204	347	5,211	677	5,227	29	5,209	1053
7,778	153	7,804	477	7,854	50	7,802	680
14,24	30	14,30	154	14,40	47	14,31	241
31,95	4	32,14	18	32,37	43	32,27	65
94,01	1	89,07	3	117,2	16	112,2	20
3,120	2133	4,012	4806	20,34	226	4,115	8220
<b>SETOR SECUNDARIO:</b>							
0,218	173	1,415	96	0,772	0,2	0,645	269
2,695	241	2,655	18	0,552	0,4	2,689	260
3,882	278	3,857	12	3,933	0,8	3,881	291
5,222	573	5,210	14	5,251	2	5,221	689
7,940	745	7,801	15	7,906	8	7,840	768
14,38	307	14,30	9	14,49	18	14,33	334
32,32	68	32,12	2	32,53	24	32,37	54
94,58	11	111,7	0,3	143,2	11	119,2	22
7,522	2495	4,015	168	42,21	65	8,131	2730
<b>SETOR TERCIMARIO:</b>							
0,220	1061	0,165	373	0,784	0,4	0,289	1434
2,704	421	2,689	220	1,558	1	2,697	642
3,885	397	3,880	199	3,944	2	3,883	598
5,224	794	5,221	325	5,252	5	5,223	1125
7,845	1238	7,837	450	7,909	17	7,843	1705
14,39	783	14,37	341	14,49	33	14,39	1163
32,34	262	32,30	121	32,54	50	32,35	433
104,3	35	115,6	26	129,1	17	113,7	78
6,078	4998	9,005	2057	35,66	126	8,826	7181
<b>TOTAL:</b>							
1,019	2588	1,411	1945	0,421	9	1,185	4542
2,669	1494	2,662	1380	2,598	17	2,665	2691
3,874	1143	3,870	1060	3,895	20	3,872	2224
5,219	1814	5,214	1017	5,232	37	5,217	2868
7,838	2136	7,820	943	7,872	74	7,833	3153
14,38	1126	14,35	515	14,45	97	14,38	1738
32,33	334	32,28	141	32,47	117	32,34	592
101,9	47	114,0	29	128,4	44	114,5	121
6,458	10653	5,474	7092	28,37	417	6,336	12132

Notas: M=renda média em cr\$1,00, F=frequência em milhares, Emp=empregados, Aut=autônomos, EMP=empregadores.

Os valores em negrito são respectivamente a renda média total e a frequência total das distribuições.

QUADRO II

Distribuições de Renda Estiadas  
por Setores e Posição na Ocupação  
Brasil: 1970

Emp		Aut		EMP		Total	
M	F	M	F	M	F	M	F
SETOR PRIMARIO:							
42,78	640	42,08	1208	5,584	2	42,24	1954
71,92	1371	73,01	2742	84,46	14	72,69	4127
123,3	742	123,8	1240	125,2	15	123,5	1997
174,0	394	174,2	822	174,6	23	174,1	1239
224,3	47	224,5	170	224,8	7	224,5	225
274,5	37	274,6	226	274,9	18	274,6	281
347,3	18	347,7	118	348,3	14	347,7	150
448,0	11	448,3	96	448,6	24	448,3	131
711,5	10	711,9	70	711,1	47	711,2	127
1227	1	1229	6	1231	14	1230	22
1734	0,6	1735	3	1735	12	1735	15
4083	0,8	3637	2	5078	15	4867	18
101,3	3278	118,6	6805	874,2	206	128,3	10287
SETOR SECUNDARIO:							
4,164	91	4,037	73	6,522	0	4,108	164
75,17	366	74,96	90	57,43	0,4	75,11	456
124,3	576	124,3	94	127,5	0,7	124,3	671
174,5	1362	174,5	137	175,4	2	174,5	1502
224,6	393	224,6	42	225,1	1	224,6	436
274,5	424	274,7	71	275,0	4	274,5	498
348,0	419	348,0	47	348,6	5	348,0	471
448,5	249	448,5	32	448,9	10	448,5	291
717,2	388	717,0	37	721,2	31	717,4	456
1230	62	1230	4	1232	13	1230	99
1735	44	1735	2	1735	12	1735	58
4806	56	4120	3	7405	23	5512	82
342,2	4448	238,9	694	2318	103	368,7	5185
SETOR TERCIARIO:							
4,266	987	4,566	264	6,405	0	4,329	1251
75,35	1055	76,04	331	52,16	0,9	75,50	1387
124,4	865	124,5	236	126,9	1	124,4	1102
174,5	1443	174,6	355	175,3	6	174,5	1810
224,6	563	224,7	92	225,0	2	224,6	657
274,8	642	274,8	228	275,0	7	274,8	877
348,0	701	348,1	168	348,6	8	348,0	877
448,5	484	448,5	186	448,8	14	448,5	684
717,3	811	717,6	314	720,9	40	717,8	1165
1230	208	1230	71	1231	15	1230	295
1735	110	1735	47	1735	13	1735	170
5266	120	5705	53	6361	22	5509	195
358,9	7997	442,9	2345	1725	131	394,7	10473

TOTAL:

18,61	1718	34,33	1646	5,606	2	25,29	3367
73,64	2793	73,30	3163	61,09	16	73,59	5972
124,0	2183	123,9	1570	125,4	17	123,9	3770
174,4	3203	174,3	1315	174,9	31	174,4	4551
224,6	1002	224,6	504	224,9	10	224,6	1318
274,7	1103	274,7	524	274,9	29	274,7	1657
348,0	1139	347,9	333	348,4	27	348,0	1498
448,5	744	448,4	315	448,7	48	448,5	1107
717,2	1209	717,1	421	720,3	118	717,4	1749
1230	291	1230	82	1231	43	1230	416
1735	154	1736	53	1736	37	1735	244
5115	177	5545	58	6429	61	5470	296
300,5	15720	204,1	9784	1464	440	283,9	25944

Notas: Ver Cuadro I.

QUADRO XII  
Distribuição da Renda Estimada  
por Setores e Posição na Ocupação  
Brasil: 1950

Emp		Aut		EMP		Total	
M	F	M	F	M	F	M	F
<b>SETOR PRIMARIO:</b>							
5,896	256	11,75	416	- -	- -	9,317	671
1458	368	1512	903	1972	15	1509	1704
2979	2166	2023	1715	3148	31	2958	3912
5104	1009	5109	938	5145	31	5107	1594
7201	229	7204	356	7221	18	7203	603
10200	147	10207	413	10241	43	10207	604
16152	64	16165	282	16226	60	16171	405
29591	21	29615	130	29754	51	29646	203
59102	6	59154	50	59347	37	59227	93
163052	2	210636	21	246519	32	230212	54
3950	4759	6447	5233	42023	318	6342	10325
<b>SETOR SECUNDARIO:</b>							
- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
21,15	278	23,79	137	935,5	0,8	23,85	417
3062	1539	3101	179	3312	4	3066	1722
5129	2264	5137	279	5162	7	5130	2551
7214	1419	7218	203	7228	7	7214	1634
10228	1495	10235	276	10253	22	10229	1794
16204	1139	16216	161	16244	49	16207	1350
29707	652	29723	42	29781	60	29715	754
59285	246	59319	8	59395	45	59302	300
204910	56	151221	2	278639	31	220460	129
12485	9131	8511	1294	62070	226	13056	10651
<b>SETOR TERCIARIO:</b>							
20,82	739	- -	- -	27,48	0,6	20,82	740
1630	1114	24,32	569	1324	1	1630	1633
3045	2784	3112	573	3349	7	3057	3365
5125	2771	5139	325	5164	16	5127	3312
7212	1583	7219	299	7229	15	7213	1880
10225	1843	10237	532	10255	50	10228	2425
16199	1696	16213	631	16247	127	16206	2443
29592	1011	29738	412	29796	152	29714	1574
59264	402	59327	183	59401	100	59301	683
213632	131	223315	66	246900	58	223912	258
11581	14047	16013	3790	52494	527	13748	18355
<b>TOTAL:</b>							
15,98	995	11,75	416	27,48	0,6	15,44	1411
1381	2260	859,7	1608	1356	16	1367	3684
3027	6490	2930	2453	3196	42	3015	3009
5123	6044	5122	1759	5153	55	5123	7857
7212	3214	7212	863	7226	40	7212	4113
10225	3466	10225	1222	10249	119	10226	4823
16199	2639	16204	1074	16241	236	16203	4159
29596	1684	29710	584	29786	263	29709	2532
59276	655	59291	241	59369	152	59295	1073
213760	229	223100	89	253631	121	223071	439
10507	27946	10320	10324	51413	1071	11317	39342

Notas: Ver Quadro I.