

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

NORTON NAVROTZKI RIEDNER

**DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E SUAS IMPLICAÇÕES: UMA PERSPECTIVA
HISTÓRICA BRASILEIRA COM ÊNFASE NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL**

**Porto Alegre
2015**

NORTON NAVROTZKI RIEDNER

**DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E SUAS IMPLICAÇÕES: UMA PERSPECTIVA
HISTÓRICA BRASILEIRA COM ÊNFASE NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi

Porto Alegre

2015

NORTON NAVROTZKI RIEDNER

**DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E SUAS IMPLICAÇÕES: UMA PERSPECTIVA
HISTÓRICA BRASILEIRA COM ÊNFASE NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Aprovado em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2015.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi
UFRGS

Prof. Dra. Janice Dornelles De Castro
UFRGS

Prof. Me. Ario Zimmermann
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais que sempre me apoiaram e não pouparam esforços para proporcionar uma educação de qualidade aos filhos e que ensinaram todos os valores éticos e morais que uma pessoa precisa ter para se tornar um cidadão ético e responsável.

Ao Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi que aceitou orientar este trabalho e sempre apresentou correções e sugestões sem limitar os rumos que o texto seguia ao longo do seu desenvolvimento.

À sociedade brasileira que financiou os meus estudos em uma universidade que é referência no país, investimento este que espero no futuro poder retribuir de outras formas.

A Deus, que em Sua soberania conduziu os meus passos ao longo de toda a minha vida.

*O conhecimento serve para encantar as pessoas,
não para humilhá-las.*

Mario Sergio Cortella

RESUMO

O cerne deste estudo consiste na redistribuição da renda e como ela afeta o crescimento econômico (PIB), a pobreza e o mercado de trabalho brasileiro, bem como refrigerar o debate acadêmico sobre este tema. Inicia-se com uma análise conceitual dos termos que serão empregados na discussão para, em seguida, apresentar a evolução das teorias sobre distribuição de renda e desigualdade social. Posteriormente, faz-se uma breve retrospectiva histórica dos últimos 50 anos com relação à evolução dos principais indicadores econômicos de desigualdade enfatizando o período pós-Plano Real. O trabalho conclui que, para que possamos continuar galgando avanços rumo à equidade social, os agentes econômicos precisarão encontrar um meio de conciliar uma dinâmica de aumento da atividade econômica calcada em investimento com instituições que promovam a distribuição dos frutos desse crescimento.

Palavras-chave: Distribuição de renda. Desigualdade social. Crescimento. Emprego.

ABSTRACT

The core of this study is the income redistribution and how it affects economic growth (GDP), poverty and the Brazilian labor market, as well as presenting the academic debate on this topic. Starts with a conceptual analysis of the terms that will be used in the discussion to then present the evolution of theories on income distribution and social inequality. Later, makes itself a brief historical retrospective of the last 50 years regarding the evolution of the main economic indicators of inequality emphasizing the post-Real Plan period. The paper concludes that, so we can continue chalking up progress towards social equity, economic agents need to find a way to reconcile a dynamic of increased economic activity grounded in investment with a institutions that advance the distribution of the fruits of that growth.

Keywords: Income distribution. Social inequality. Growth. Employment.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 CONCEPÇÕES TEÓRICAS	11
2.1 OS LIBERAIS CLÁSSICOS	11
2.2 CORRENTES MARXISTAS	14
2.3 A ESCOLA MARGINALISTA	17
2.4 CEPAL E O OLHAR NA AMÉRICA LATINA.....	20
2.5 DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA.....	23
2.6 CONSIDERAÇÕES.....	28
3 CONCEITOS	29
4 ANÁLISE HISTÓRICA	36
4.1 REDISTRIBUIÇÕES DE RENDA E CRESCIMENTO ENTRE 1960 E 1990	36
4.2 DO PLANO REAL À ATUALIDADE	41
4.2.1 A Desigualdade	42
4.2.2 A Pobreza.....	45
4.2.3 Emprego e Renda	46
5 E O FUTURO?	50
5.1 CRESCIMENTO ECONÔMICO É SUFICIENTE PARA MELHORAR OS NÍVEIS DE DESIGUALDADE SOCIAL?	51
5.2 DISTRIBUIÇÃO DE RENDA É PRÉ-REQUISITO PARA O DESENVOLVIMENTO?	52
5.3 QUAL É A QUALIDADE DAS CONQUISTAS SOCIAIS ATINGIDAS ATÉ HOJE?	54
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
REFERÊNCIAS	60

1 INTRODUÇÃO

Precisa ser informado ao leitor que “distribuição de renda” não é um tema simples e até hoje não existe um consenso sobre a melhor maneira de erradicar a desigualdade social. Tanto economistas como outros cientistas da área de humanas vêm buscando, há décadas, entender o surgimento da desigualdade, o seu desenvolvimento e, principalmente, por que até o século XXI a humanidade ainda se permite conviver com tanta discrepância entre ricos e pobres. Como se estivéssemos conformados ou de tal maneira afetados por algum tipo de cegueira seletiva, não nos comovermos com a necessidade do nosso próximo quando ela é tão visível no cotidiano de nossas vidas.

Dessa forma, o cerne deste estudo consiste na redistribuição de renda e como ela se reflete no crescimento (PIB), na pobreza e no mercado de trabalho brasileiro, bem como refrigerar o debate econômico sobre este tema e fazer uma retrospectiva histórica dos últimos 50 anos com relação à evolução dos principais indicadores econômicos de distribuição de renda no Brasil, com ênfase no período pós-Plano Real e as políticas de estabilização econômica.

No âmbito acadêmico, temos o *paper* de Barreto (2005, p. 15) dizendo que “O crescimento econômico é fundamental para a redução da pobreza e em princípio ele não tem efeito sobre a desigualdade.” Mas segundo a revisão bibliográfica que ele realiza em seu trabalho, a alta desigualdade é uma das grandes barreiras para a redução da pobreza e ela é maximizada quando está associada a políticas de distribuição de renda. Porém, Barros e Mendonça (1997), realizaram uma série de estudos e curvas de *isopobreza* e revelam em seu texto que, dados os recursos limitados e a estrutura do Brasil, a sensibilidade relativa da pobreza ao grau de desigualdade é maior do que ao do crescimento econômico, isto é, dispendir recursos para o combate à desigualdade reduz a pobreza com um esforço social menor do que se fosse dispendido recursos apenas para a elevação do PIB.

Mas se por um lado nos deprimimos com as contradições da nossa sociedade e a falta de consenso acadêmico sobre o tema, também somos motivados por ele. Estamos escrevendo a história, as mudanças estão ocorrendo a cada dia no nosso país e temos a oportunidade não só de assistirmos os

desdobramentos do tema, como também interagir, opinar e ajudar a construir um modelo mais justo e humano para as gerações futuras de brasileiros. Não é por menos que a desigualdade foi uma das principais pautas nas acaloradas eleições presidenciais de 2014, mostrando que a sociedade busca maior equidade na distribuição dos fatores de produção. A recente reeleição de Dilma Rousseff (2015-2018) ao cargo de Presidenta da República, proporcionando um ciclo de, pelo menos, dezesseis anos de uma mesma proposta de governo para o Brasil exemplifica esse argumento. Ainda que haja nuances particulares nos mandatos de Lula e Dilma, nossa história democrática vive um fato inédito, mostrando que a sociedade de forma geral almeja a continuidade das políticas públicas de combate à desigualdade e priorização do emprego, como já mencionado anteriormente. Contudo, ao mesmo tempo em que sonhamos com um país mais justo, também carregamos em nosso íntimo muitas opiniões preconceituosas e sem embasamento teórico-empírico sobre o assunto, o que prejudica o debate e o leva para caminhos contraproducentes. Assim, um dos propósitos deste trabalho é justamente trazer um pouco de luz sobre essa questão social tão relevante para o país.

Sobre a estrutura do trabalho, o primeiro passo será a apresentação das teorias econômicas mais relevantes para este estudo, isto é, como os liberais clássicos, os marginalistas, os marxistas e os “cepalinos” abordaram o tema da distribuição de renda ao longo das décadas; com relação ao debate mais recente, alguns autores, e suas visões quanto ao tema também serão abordados para, posteriormente, apresentarmos uma breve análise conceitual de termos que serão empregados no texto; esse didatismo se faz necessário para que o leitor compreenda qual a linha de raciocínio deste que voz escreve, em uma tentativa de minimizar dúvidas quanto a que universo de sentido empregar-se-á nas análises dos dados, pois esses conceitos são utilizados na ciência econômica com diferentes prismas, de acordo com a corrente de pensamento de cada pesquisador. Iniciaremos a sessão seguinte com uma análise histórica sobre a distribuição de renda e as mudanças nos índices de desigualdade brasileira. Esta etapa delimita a linha temporal entre dias atuais até os anos de 1970, entre outros motivos, por uma questão metodológica - antes desse período os dados e séries históricas são bastante limitados tanto quantitativamente como qualitativamente. Esses dois últimos capítulos acima citados foram elencados devido à importância de diversificar

as ferramentas e recursos para uma análise e interpretação dos dados de maneira mais aprofundada e robusta possível, bem como para promovermos uma atualização do debate econômico sobre esse tema midiático. O último capítulo antes da conclusão consistirá na elaboração de algumas perguntas instigantes sobre os avanços sociais que o Brasil conseguiu nas duas últimas décadas e uma tentativa de apontar os rumos que o país deverá adotar continuarmos perseguindo os níveis europeus de equidade e bem-estar. A conclusão encerra esse trabalho e nela serão tecidos os comentários finais.

2 CONCEPÇÕES TEÓRICAS

A importância desse tópico encontra-se no fato de que as diferentes políticas econômicas, os criativos planos de governo e os debates acalorados sobre as causas das mazelas brasileiras têm como cerne as concepções teóricas dos agentes econômicos, isto é, das fontes de informação que eles utilizam para construir seus argumentos. Entender a motivação e no que creem esses agentes é o primeiro passo para, primeiramente, aprender com os erros econômicos do passado, reproduzir as escolhas assertivas e, posteriormente, planejar os próximos passos rumo ao alvo que é, ou deveria ser, um país mais equânime na distribuição de suas riquezas, com crescimento sustentável e índices sociais de referência (positiva) para o restante do mundo.

O critério usado para eleger as correntes de pensamento econômicas empregadas nesse capítulo é a sua importância no processo decisório dos rumos políticos, sociais e econômicos do Brasil. Quanto aos autores que representam cada corrente, o diferencial foi a sua importância dentro de cada corrente, ou seja, aquele que mais cristaliza as principais ideias de cada escola. É dado enfoque também para alguns autores cujas ideias são de difícil classificação, sendo estes tratados de forma individualizada.

2.1 OS LIBERAIS CLÁSSICOS

É consenso que David Ricardo seja a figura principal dessa escola e o autor que mais desenvolveu as ideias dessa corrente (BRUE, 2006). E Ricardo foca no que Nunes (2006, p. 25) chama de distribuição funcional da renda (DFR), ou seja, “[...] a sua distribuição entre classes ou grupos que exercem funções diferentes no processo de geração da riqueza social.”

Em sua obra, Ricardo divide a renda em três categorias, a saber (NUNES, 2006): os salários, a renda da terra e o lucro. Com relação aos salários, Ricardo acreditava no *salário natural*, isto é, a remuneração em dinheiro pelo trabalho realizado pelo indivíduo e que permite a ele subsistir e manter uma família, dada uma cesta de bens e os costumes da época. Assim, o preço *natural* do trabalho é

equivalente à cesta de bens do trabalhador, mas não quer dizer que seja constante, pois reflete a oferta e a demanda da mão-de-obra: dada uma demanda constante por trabalho, o aumento da oferta de trabalhadores acarreta em menores salários. Por quanto, Ricardo acreditava que o ideal era que os salários ficassem em seu ponto de equilíbrio, já que um aumento da renda levaria a um aumento no bem-estar dos trabalhadores, que, por sua vez, estimularia o aumento da prole, esta fomentaria o mercado de trabalho e diminuiria o nível salarial; menos renda produz penúria e mortalidade, com a diminuição da oferta, os salários voltariam ao seu nível ideal. Importante mencionar o trabalho de Fonseca (2004, p. 4), quando diz que “[...] a participação dos trabalhadores na renda nacional só ocorreria à medida que o próprio bolo crescesse, ou seja, a distribuição (de renda), era função do próprio desenvolvimento.”

O autor mostra que o crescimento populacional é a *proxy* que norteia a renda da terra, sua segunda categorização. É o crescimento da população e suas necessidades que impelem a sociedade a ocupar terras que antes tinham um custo-benefício muito elevado. Essas terras ditas “ruins”, por sua menor capacidade de produção e necessitar maiores custos de capital e de trabalho para deixá-la fértil, que balizarão os preços dos produtos agrícolas no modelo de Ricardo, estes agora relativamente mais elevados por serem produzidos também nas terras de segunda linha. Dado que o preço é o mesmo para os produtos de ambas as terras, aqueles que têm as mais férteis possuem uma renda extra à custa de toda a sociedade, pois esta paga por alimentos mais caros e não vê refletido nos preços os menores custos relativos das terras de melhor qualidade, gerando desigualdade social.

Como mostra Nunes (2006), o lucro é a diferença entre o valor total da produção e o montante pago, pelo capitalista, ao trabalhador e ao proprietário da terra, na forma de salário e de renda da terra. Assim, o lucro é residual para Ricardo e tende a se igualar entre todas as áreas de negócios, além de ser função do valor do produto gerado na economia e na forma como ele é distribuído entre os habitantes. Ainda com base no trabalho da mesma autora, é interessante observar o vínculo circular entre a distribuição e a produção da renda social: crescimento populacional eleva a demanda por bens e serviços, que aumenta a ocupação de terras menos férteis, como consequência, os salários se elevam para cobrir a

inflação da cesta do trabalhador, o aumento dos produtos também reduz o lucro e aumenta a renda dos proprietários de terras mais férteis. É a lógica do sistema com leis imutáveis. Menos lucro, menos poupança e menos investimento, reduzindo a acumulação da sociedade e seu desenvolvimento, gerando estagnação. Inovações tecnológicas e importações baratas apenas adiariam o *estado estacionário*.

Ricardo relacionou distribuição de renda com desenvolvimento ao propor que, para que haja crescimento, era necessário primeiramente elevar a capacidade de acumulação da economia, esta limitada pelo lucro dos investimentos que eram sustentados pela poupança, sem ela o investimento estaria prejudicado e o crescimento ameaçado pela limitada expectativa de lucros.

Nota-se com isso, que Ricardo via na classe capitalista o articulador principal da economia de um país, pois era ele que permitia a relação entre sua própria classe junto aos proprietários de terras e aos trabalhadores em geral. Expectativas ruins quanto ao lucro afetaria toda a sociedade, não apenas a classe abastada. Nunes (2006) evidencia que o conflito social pela distribuição da renda está concentrado entre duas classes, os proprietários de terra e os capitalistas, a terceira, dos assalariados, tem sua renda baseada em aspectos econômicos e culturais sem aparentemente gerar conflitos, já que qualquer movimentação para fora do equilíbrio geraria um ônus significativo e não compensatório no curto e médio prazo, ou seja, políticas de distribuição de renda que não estivessem calcadas no aumento da produtividade do trabalho causariam, por consequência, ineficiência no sistema (FONSECA, 2004).

Faz-se necessário mencionar que Ricardo não se preocupa em entender como os proprietários de terras adquiriram seu capital, nem como a burguesia conseguiu poupança para permitir o surgimento da indústria e nem como os trabalhadores chegaram ao ponto de ter que vender seu único bem, sua força de trabalho, para conseguir sobreviver, sendo esta uma das críticas de Marx à obra de Ricardo. O autor tinha uma visão naturalista e pessimista, ao ver o *estado estacionário* como um caminho sem volta para o capitalismo.

O trabalho dos clássicos, aqui na figura de David Ricardo, é o pano de fundo para o novo-desenvolvimentismo brasileiro no século XX. Atualizando os

argumentos acima abordados, essa corrente explica que “[...] o desenvolvimento econômico seria conseguido pelo manejo apropriado dos preços relativos - juros, câmbio e salários - por parte do Estado.” (CARNEIRO, 2012, p. 768), o mercado se encarregaria do resto. Da mesma forma, essa corrente vê na capacidade de aumento de acumulação a base do crescimento. Para que essa capacidade se eleve, mais investimento é necessário, investimento este que deve ser financiado com “[...] poupança em conta corrente por parte do Governo [...]” (CARNEIRO, 2012, p. 773) ou por dívida. Ricardo vê na figura do proprietário do capital o articulador para o investimento, os novo-desenvolvimentistas na figura do Estado.

2.2 CORRENTES MARXISTAS

Para Marx e sua teoria do valor e da *mais-valia*, a sociedade está dividida em duas classes, os capitalistas e os trabalhadores. Os primeiros detêm todos os meios de produção, o capital, incluindo terras, equipamentos e poder de compra sobre o trabalho, já os trabalhadores, que não tendo nenhum capital, vendem seu único bem para garantir uma fatia da renda nacional, isto é, sua força de trabalho. Mencionado a pouco, o ‘capital’ em Marx é “[...] um valor que se valoriza, isto é, um valor que se destina à produção de bens e serviços com a finalidade de gerar lucro ou mais valor.” (NUNES, 2006, p. 35). No universo de sentido de Marx, o produto social é composto de duas partes, ao contrário de Ricardo que eram três: o salário da classe operária e o lucro da classe capitalista, explicados mais adiante.

Primeiramente, Marx tem na teoria do valor-trabalho de Ricardo sua inspiração, ou seja, que o valor de troca de uma mercadoria é composto de duas variáveis, sua escassez relativa e a quantidade de trabalho social necessário para produzi-lo. Mas ao elaborar a teoria da *mais-valia*, encara toda apropriação dos frutos do trabalho por quem não o produziu como uma forma de exploração (NUNES, 2006), uma vez que via no trabalho a fonte da riqueza nacional, e o sistema capitalista teria, em sua visão, características únicas de apropriação indevida e manutenção da mesma que o diferenciavam de qualquer outro sistema econômico conhecido pela humanidade até então.

Com relação ao capitalismo, Nunes (2006) resume que, para Marx, o

trabalho (ou a força de) vira um bem e são estabelecidas regras para a compra e venda desse bem. Ao ser mercadoria, torna-se um meio de produção e precisa integrar-se aos outros fatores de produção (equipamentos e matérias-primas). Essa junção depende da decisão de quem detém o poder de compra sobre esses insumos, no caso aqui, dos capitalistas. A motivação para investir vinha da busca pela valorização do capital. Mas por ser o capital composto do fruto de trabalho passado, a produção de novos bens com o uso desses instrumentos e matérias-primas é um processo de transferência de valores, transformando mercadorias em novas mercadorias com características distintas. A transferência e incorporação de novos valores e características aos bens eram feitos com *trabalho vivo*, isto é, com trabalho dos operários. Já a mercadoria 'força de trabalho' se distingue das restantes pelo fato de proporcionar a distribuição do trabalho morto (trabalho passado) de um bem para outros e por ser capaz de agregar ao produto mais valor do que seu próprio valor inicial, ou *per sí*, residindo aí a principal razão do capitalista querer reunir esses meios de produção e o elo social que Ricardo ignorou.

Nunes (2006) ressalta dois conceitos que são importantes para a melhor compreensão da obra de Marx: o trabalho como sendo aquilo que o trabalhador efetivamente realiza dentro da fábrica, cujo valor é medido pelo número de horas de trabalho social empregados, o valor que ele agrega às mercadorias ao longo de sua jornada de trabalho; e a força de trabalho como o conjunto de características físicas e mentais que o indivíduo utiliza toda vez quem produz *valores-de-uso* de qualquer espécie. Para Marx,

[...] é o valor da força de trabalho, e não o valor do trabalho, que o capitalista paga aos funcionários quando compra o trabalho; e o valor da força de trabalho é o número de horas de trabalho necessárias à subsistência do trabalhador, ou seja, é o valor da cesta de bens de que o trabalhador necessita para manter vivas e atuantes as suas 'faculdades físicas e mentais'. (NUNES, 2006, p. 37).

Para Marx, este é o nível de equilíbrio dos salários e este precisa ser menor do que o valor do trabalho para que o capitalista se disponha a adquiri-lo.

Já sobre o lucro, ao contrário de Ricardo que encara o lucro como um resíduo, para Marx ele é fruto do planejamento antecipado e almejado, pelo capitalista, com determinação durante toda a cadeia produtiva. E é a concorrência

que obriga o empresário a acumular para garantir seu espaço no mercado e a fonte dessa acumulação é o próprio lucro. Assim, a acumulação atende ao ímpeto capitalista de expansão de negócios, que é ditado pelo ritmo dos concorrentes. Nunes (2006) parte da premissa que o lucro é a mais-valia e que esta é o trabalho não pago, argumentando que, para aumentar sua participação na renda social, o capitalista precisa reduzir a parcela do trabalho que deve transferir ao trabalhador na forma de salário.

Marx admite em um primeiro momento que mecanismos institucionais, como sindicatos e grupos de pressão em geral, poderiam impor normas de ajustamento coletivo dos salários acima do seu nível de subsistência em prol da classe trabalhadora e voltados para defender a participação dos salários na renda social em sua obra “Salário, Preço e Lucro”; porém, no “O Capital” ele negligencia esse ponto, e assim como Ricardo, trabalha com a ideia de que o salário tende a permanecer no nível de subsistência. A justificativa da contradição está no fato dele ter desenvolvido a teoria de exército industrial de reserva, ou seja, o processo de acumulação ocorreria de tal forma que sempre haveria um grupo da classe trabalhadora desempregada, e diante do risco de serem demitidos, os trabalhadores se tornariam mais dóceis e aceitariam salários baixos (FONSECA, 2004; NUNES, 2006). Para se apropriar da *mais-valia*, o capitalista precisa de instrumentos legais, tais como leis de direito à propriedade privada e mecanismos que impedem o acesso de trabalhadores a máquinas e equipamentos; mas apenas isso, as ferramentas de pressão (exército industrial de reserva) para impedir a subida dos salários acima do nível do valor do trabalho são fundamentais.

Do ponto de vista teórico, chega-se a uma concepção fatalista de que, pelo menos dentro dos limites do mundo capitalista, há leis imutáveis que não apenas determinam a distribuição de renda, mas condicionam acumulação de capital à sua concentração. Do ponto de vista político, a “lei férrea” dos salários retorna repaginada, justificando práticas revolucionárias para defender a classe trabalhadora (FONSECA, 2004; NUNES, 2006).

Para Rosa Luxemburgo, autora de linha marxista, os salários também são o equivalente à subsistência da massa trabalhadora, mas o lucro, contudo é composto de três partes: a acumulação de capital, ligada à taxa de lucro, o consumo da classe

capitalista; a terceira parte é entesourada. Ela via o mundo capitalista por um prisma bastante pessimista, crendo que ele produz crises de superprodução, estas catapultadas pelas novas tecnologias modernas. O aumento da oferta levaria a uma diminuição dos preços dos bens, a margem de lucro cairia e o incentivo para investir acabaria o capitalista assim entesouraria o seu lucro reduzido. A diminuição do volume de investimento poderia gerar desemprego em massa e, por consequência, a redução da massa salarial, o que agravaria a crise de superprodução. Interessante observar que Luxemburgo via na distribuição de renda uma forma de amenizar as tendências de crise do capitalismo, uma vez que, com mais renda, mais consumo haveria, podendo postergar ou evitar superproduções. Mas assim como Marx observou, e por isso reviu sua teoria, os agentes capitalistas não estariam dispostos a abrir mão de suas taxas de lucro, nem para o seu próprio bem, segundo a visão da autora.

Ao contrário de Luxemburgo, Kalecki era mais otimista, escrevendo que o aumento dos salários induziria o empresariado a aumentar os seus preços para que não houvesse redução da sua margem de lucro. Caso a elevação ocorresse no terceiro setor (produção dos bens de consumo), os assalariados perderiam poder de compra, os sindicatos então protestariam por reajuste salarial e o ciclo estaria instalado. Todavia, aumentos nos outros setores (bens de capital e bens de luxo) reduziriam o poder de compra de alguns capitalistas para assegurar o lucro de outros, num processo de transferência de renda entre os próprios capitalistas, favorecendo aquele cujo preço aumenta mais rápido e em maior proporção. Ele supunha que os empresários evitam aumentar seus preços por medo de perder uma parcela no mercado, reajustando os preços a um nível abaixo do nível de aumento dos salários. Assim, ocorre uma efetiva distribuição de renda a favor dos salários. Logo, o poder de compra do trabalhador aumenta, ampliando a renda do departamento III, o que expande a renda geral, gerando crescimento da massa salarial e dos lucros nos três departamentos (NUNES, 2006).

2.3 A ESCOLA MARGINALISTA

A escola “nasce” em 1871 com a publicação da teoria da utilidade marginal de Jevons e Menger, rompendo com o conceito clássico de valor de Ricardo,

dizendo que o valor (de troca) de um determinado bem ou serviço depende da sua utilidade para cada indivíduo, e não mais da quantidade de horas trabalhadas necessárias para produzi-lo, como na visão clássica, e o grau final desta utilidade diminui de acordo com a quantidade consumida, isto é, o grau de utilidade é marginal porque depende da última adição possível daquele bem e é decrescente por que a utilidade diminui conforme aumentam as unidades consumidas (BRUE, 2006).

De forma resumida, essa linha de pensamento via a economia sendo regida pelo mercado e por leis impessoais, conduzida pela “mão invisível”, além de ver uma sociedade que apenas se sujeitava ao trabalho e à libertação do ócio por motivos egoístas e individualistas, a fim de buscar o próprio prazer e conforto. O principal foco é na demanda e nos consumidores, pois são eles que buscam satisfazer suas necessidades através de escolhas racionais no dispêndio de seus recursos. Os empresários ficam sujeitos às preferências dos consumidores, mas possuem conhecimento pleno para saber quais são elas e qual a melhor maneira de alocar seu capital para suprir essas demandas, pois estes também são racionais e buscam maximizar suas utilidades.

Para os marginalistas, adiar o consumo, ou não consumir, assim como o trabalho, gera sacrifício, pois não acarretam imediato prazer. Da mesma forma que a poupança, o capital também é fruto de abstinência, e os agentes somente se submeterão a ela se puderem no futuro obter uma satisfação ainda maior, justificando-se assim, o juro e o lucro. Por haver a possibilidade do agente, por algum motivo, não ser capaz de realizar suas necessidades com os recursos que poupou no passado, ele se torna merecedor de possuir capital e propriedades. Ao contrário de Marx, que via a propriedade como fruto da exploração do proletariado, os marginalistas a veem como uma necessidade, fruto da escassez de recursos para atender a todos, tornando esse tema um tanto irrelevante para a discussão, bem como não se detém a qualquer debate de caráter moral ou ético, visto que as atitudes dos indivíduos são livres de qualquer julgamento (BRUE, 2006) se estas lhe proporcionam prazer (NUNES, 2006).

Os marginalistas viam os indivíduos como seres neutros, não sendo classificados em classes sociais, possuidores cada um do seu próprio fator de

produção e a diferença de renda entre eles é baseada na capacidade individual de postergar o consumo imediato. A construção lógica dessa ideia implica que não há lutas de classes e falar sobre distribuição de renda acaba sendo irracional, pois os movimentos sociais nada mais são do que o reflexo de ações individuais. Já no conceito de capital, não há mais vínculos sociais ou de produção, materializando-se apenas como um fator de produção multiforme que somado a outro fator - o trabalho - são utilizados de inúmeras maneiras nas combinações do processo produtivo. Já o lucro é encarado como um custo ou um aluguel que deve ser pago pelo uso dos serviços dos bens de capital e este tratamento é dado também à remuneração do trabalho, da terra, dos recursos naturais e da capacidade empresarial. O montante destas remunerações é definido com base no valor total do produto e da participação relativa de cada fator de produção nesse valor.

Sendo o mercado perfeitamente livre de interferências externas, os preços das mercadorias e seus fatores são flexíveis, fixando-se em um nível que iguala oferta e demanda, isto é, o equilíbrio. O mesmo princípio é empregado para todos os fatores de produção bem como para explicar, por exemplo, a existência do desemprego de trabalhadores: a redução da demanda de um bem final pode causar desemprego de mão-de-obra naquele mercado específico, mas ele não pode ocorrer na economia como um todo, a menos que haja interferências externas que mantenham o salário acima do seu nível de equilíbrio. Dessa forma, o desemprego é visto como consequência do excesso de oferta de trabalho diante de uma demanda insuficiente, dado o salário vigente. Se há trabalhadores ociosos, sempre é possível realocá-los se os salários caírem a um nível suficiente baixo para estimular os empresários a absorverem essa mão-de-obra excedente. Já o salário de equilíbrio depende da eficiência relativa do fator de produção trabalho, do quanto ele contribui proporcionalmente ao valor do produto total.

Em outras palavras, quanto maior a produtividade do trabalhador, maior será a sua parcela na produção, o que elevará seus rendimentos; generalizando, quanto maior a produtividade da sociedade, maior será a produção, gerando crescimento e distribuição de renda. Essa ótica, como mostra Fonseca (2004), liberta os salários das suas “leis férreas” que engessavam os rendimentos dos trabalhadores e deu base às ideias de Solow, quando este argumenta que incremento da produtividade é

mais significativo quando há elevação no nível educacional dos agentes do que apenas com máquinas mais eficientes.

Com relação às instituições, a escola desejava o mínimo envolvimento do governo, pois este alterava as leis naturais do mercado, influenciando preços e salários podendo causar ineficiência e má alocação dos recursos escassos. E por não haver lutas de classe nem a necessidade de distribuição de renda, as instituições e o Estado deveriam apenas garantir a segurança e o cumprimento dos contratos.

Uma das críticas que se pode fazer a essa corrente é o pressuposto de que todos recebem de acordo com a sua participação na renda social sem levar em conta que isto só seria justo se antes houvesse tido uma distribuição dos fatores de forma equânime, para que todos partissem de um mesmo ponto de partida (BRUE, 2006). Contudo, ao contrário dos marxistas, pode haver melhora na distribuição de renda, esta condicionada pelo crescimento econômico e pelo “esforço” que cada proprietário de fator de produção faz para aumentar sua participação na geração do produto social: inovação tecnológica vinculada aos bens de capital, aprimoramento de terras e qualificação do trabalhador contribuem para a geração de um maior produto social (NUNES, 2006).

2.4 CEPAL E O OLHAR NA AMÉRICA LATINA

A Comissão Econômica para a América Latina foi instituída em 1948 pelo Conselho Econômico e Social da ONU (Ecosoc - ONU) para ajudar os governos latino-americanos a prospectar novos investimentos visando o desenvolvimento econômico da região bem como o bem-estar dos habitantes.

As hipóteses e os conceitos elaborados pela CEPAL tiveram forte influência nas políticas públicas brasileiras a partir dos anos 1950, e deram embasamento tanto para os planos econômicos dos governos ditos desenvolvimentistas como para os debates econômicos da segunda metade do século XX. Importante destacar que, segundo Nunes (2006, p. 67): “Entende-se por desenvolvimentismo um conjunto de ideias que tem, na defesa do desenvolvimento induzido pelo Estado, pela via da industrialização substitutiva, o seu aspecto definidor.”

A teoria cepalina parte da ideia de que sim, as concepções clássicas são corretas, mas que não são úteis para explicar o atraso econômico e social das economias latino-americanas. Segundo a CEPAL, os países centrais (Europa e Estados Unidos) são assim chamados pois são economias maduras, com elevado desenvolvimento, com um parque industrial diversificado e com alta densidade de capital utilizado no processo produtivo. Esse conjunto de fatores permite a essas economias elevar sua produtividade e conseqüentemente seu crescimento, permitindo também que haja maior distribuição da renda, pois pressupõe relativa escassez de mão-de-obra qualificada e sua perfeita mobilidade para àqueles setores que pagam os melhores salários. O crescimento da renda real média da coletividade significa ganho de bem-estar e elevação da capacidade de poupança, “tornando possível o favorecimento da distribuição dos frutos do progresso técnico para os diversos setores da economia, dando origem a uma estrutura social e econômica denominada pela CEPAL como *homogênea*.” (NUNES, 2006, p. 69-70).

A teoria clássica não é aplicável à periferia, pois nela a atividade produtiva se resume particularmente ao setor agrário-exportador e, dadas as características históricas e sociais, esse setor contribuía para o desenvolvimento dos outros setores da economia, basicamente agrária, o que tornava a estrutura latina *heterogênea* dada a concentração de renda e capital em poucas esferas de produção, conforme a teoria cepalina.

A lógica da heterogeneidade, na visão da CEPAL se perpetua por suas próprias características, isto é, a renda gerada no setor exportador seria “[...] concentrada na mão de poucos na forma de lucro, em detrimento da vasta massa trabalhadora mal remunerada.” (NUNES, 2006, p. 72). Os trabalhadores não encontrariam oportunidades e estímulo para melhorar sua formação para o trabalho, pois o excesso de oferta de trabalho limitava o crescimento dos salários. Sem educação, a absorção de novas técnicas e incremento na produtividade fica prejudicada. Já a renda concentrada no setor exportador permitiria a esse grupo uma “[...] cesta de bens diversa da massa trabalhadora e que não era produzido na periferia”, tendo que ser importados, o que gera dois grandes problemas para o processo de acumulação interno: redução da poupança e redução do estoque de moeda estrangeira, indispensável para a importação de bens de capital e tecnologia.

Importante ressaltar que a visão cepalina é bastante similar à visão marginalista quanto aos salários, uma vez que entende que os rendimentos de cada fator de produção são proporcionais à sua participação no produto social. Havendo incremento na produtividade, os seus ganhos devem ser transferidos também para os salários. A diferença se localiza nas instituições do centro e da periferia. Na primeira, os movimentos sociais são organizados e garantem a propagação dos ganhos aos trabalhadores, além de protegê-los nos momentos de crise; conquanto na periferia, elas são frágeis e pouco ativas, impedindo que os rendimentos do setor dinâmico se distribuam para os outros setores da economia, produzindo concentração de renda e pobreza.

Raul Prebisch, um dos maiores dessa escola, inova ao propor que as economias periféricas busquem um modelo de crescimento voltado para o mercado interno baseado na industrialização planejada e na substituição de bens importados por similares nacionais (chamado de Processo de Substituição de Importação), sem contudo abandonar o setor exportador, pois este permitia a entrada de recursos estrangeiros necessários para financiar tanto a indústria nascente como a aquisição de novas tecnologias. Focar na produção de manufaturados era importante, pois os estudos da CEPAL concluíram que os ganhos de produtividade eram muito maiores na indústria que no setor agrícola, o que deveria gerar queda no preço desses bens, contudo, ironicamente o que se observava era a queda dos preços dos bens primários, indicando que havia bloqueios à propagação do progresso técnico. Assim, concentrar esforços na indústria significava a libertação desses bloqueios e da tendência de deterioração dos termos de troca.

Carneiro (2012) explica essa deterioração ao mostrar que a rigidez dos preços dos bens industrializados era fruto justamente da rigidez salarial nos países desenvolvidos, onde a classe operária era mais organizada e garantia a maior transmissão dos ganhos oriundos do aumento da produtividade nas fases de crescimento econômico e restringia a sua queda nos períodos recessivos. Já a tendência de queda dos bens primários pode ser explicada pela maior disseminação de tecnologias de plantio e baixa escala de produção, produzindo menores barreiras à entrada de novos produtores, gerando uma tendência de superprodução.

Nunes (2006) mostra que, com relação à concentração de renda, esta

sempre foi uma preocupação presente para a CEPAL e Prebisch escreve que era impossível aumentar o nível de poupança latina a partir da compressão do consumo das massas, que era excessivamente baixa. Também criticava o alto consumo das classes dominantes, que desperdiçavam a já baixa poupança potencial interna. A inadequada distribuição de renda era vista como uma importante limitação do crescimento econômico, já que o consumo do topo inviabiliza a formação de poupança. O diagnóstico era limitar o consumo da elite e direcionar esse capital para investimentos, evitando o desperdício. Seguido à ampliação da poupança para gerar estoque de capital, também era preciso elevar a produtividade do trabalho para alcançar maiores salários dos setores mais modernos. A partir daí, o aumento das remunerações deveria se propagar para os demais setores, impondo-lhes um esforço de modernização e busca de eficiência. Contudo, a CEPAL relegou a um segundo plano as reformas institucionais e sociais que permitiriam que os ganhos de produtividade fossem distribuídos ao longo de todas as cadeias produtivas, mesmo reconhecendo a necessidade delas e a falha do PSI como meio de solucionar todos gargalos da periferia.

2.5 DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA

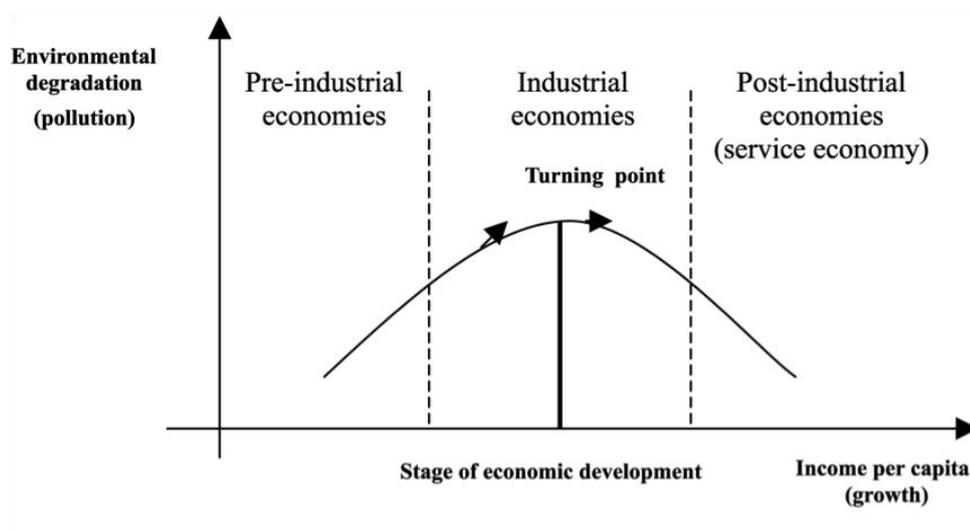
Até então foram apresentadas diversas correntes que explicavam a renda através da participação do indivíduo na geração do produto. Apesar de amplamente estudada e de fundamental importância, a distribuição funcional da renda por si só não é capaz de explicar a desigualdade de renda, pois a conjuntura a partir do século XX mudou e se fez necessário novas explicações e diferentes enfoques. Sobre a distribuição pessoal da renda, Simon Kuznets, Theodore W. Schultz são os autores com maior destaque nesta sessão.

O economista russo e Nobel em economia, Simon Kuznets (1901-1985) estudou o processo de desenvolvimento das nações que na época eram as mais desenvolvidas (Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha) para entender a dinâmica da desigualdade nesses países e talvez poder inferir algumas extrapolações. O recorte histórico de sua base de dados era composto das duas últimas décadas do século XIX e das duas primeiras décadas do século XX, passando pelo início da revolução industrial até o final da 1ª Guerra Mundial. Ao cruzar informações sobre a evolução

da renda *per capita* e os indicadores de distribuição de renda nessas nações, Kuznets (1955) observou uma provável tendência entre crescimento econômico e distribuição de renda, que alcançou grande repercussão teórica.

Com base nos dados estatísticos disponíveis, em um primeiro momento a desigualdade aumenta conforme aumenta a renda *per capita* da coletividade; posteriormente ela estabiliza e tende, por fim, a cair, formando o que hoje é comumente chamado de “hipótese de Kuznets do ‘U invertido’”, conforme a figura abaixo.

Figura 1 - Curva de Kuznets



Fonte: The Environmental... (2012)

A explicação dada, conforme Nunes (2006), seria que os grupos de mais alta renda possuem maior tendência à poupar em relação às camadas sociais menos favorecidas, o que garantia uma maior facilidade para diversificar seu portfólio de investimentos e oportunidades para obter ganhos de renda extra; um segundo condicionante seria que a concentração de renda tende a ser maior nos centros urbanos do que no campo, assim, pelo processo de êxodo rural, a tendência à concentração nos centros industrializados aumentava, ampliando a desigualdade no primeiro estágio do desenvolvimento daqueles países. Barreto (2005), contudo, interpreta a análise de Kuznets para esse primeiro momento de outra maneira, um tanto romântica, por assim dizer: para ele, conforme o processo de industrialização avança, aqueles trabalhadores migram do campo para a cidade, o que provoca um “diferencial de rendimentos entre os setores e dentro do novo setor”, partindo

também da concepção marginalista de que o salário é igual a produtividade marginal do trabalho. Talvez seja uma ideia romântica por que supõe que esses países, ao passar por uma rápida reestruturação interna, já possuíam mecanismos institucionais para garantir aos trabalhadores direitos sociais e a transferência dos ganhos de produtividade aos salários.

Conforme o processo de desenvolvimento avança, outras variáveis surgiram e começaram a influenciar a dinâmica social desses países, compensando a tendência de ampliação das desigualdades. Nunes (2006) as resume, apontando que a própria sociedade começa a aceitar cada vez menos a concentração de renda, buscando “legislar e agir politicamente de forma a promover a igualdade”. Além disso, o custo de vida na cidade e o maior nível educacional da população de mais alta renda acarretam em um maior controle da natalidade, diminuindo sua participação relativa na sociedade e na renda social; por fim, a maior eficiência da indústria, baseada em novas tecnologias, e a importância crescente da participação dos serviços na renda nacional em relação aos rendimentos da propriedade produzem uma tendência de queda na desigualdade de renda social. Para explicar a estabilização e a posterior tendência de queda da desigualdade, Barreto (2005) afirma que, com o avanço do desenvolvimento econômico, duas forças interagem em paralelo: a disseminação dos ganhos de produtividade na indústria ao longo da cadeia produtiva e pelos diversos atores envolvidos direta ou indiretamente no processo de geração do produto, e a “redução da participação do setor rural no peso da economia”. Além de enfatizar a importância da produtividade para a redução da desigualdade de renda, o autor também aponta para os possíveis riscos que podem conter uma estratégia de crescimento baseada no progresso tecnológico com relação à concentração de renda: se este desenvolvimento gerar um aumento de “[...] demanda por trabalho qualificado relativo ao não qualificado, a desigualdade poderia crescer”, mas por outro lado, se o progresso tecnológico “[...] provocar um aumento no médio prazo na oferta de trabalhadores qualificados e na redução do prêmio das habilidades.” (BARRETO, 2005, p. 10), o seu impacto ante a desigualdade pode ser relativizado.

A principal contribuição de Kuznets para a economia é colocar em destaque as forças sociais que interagem no processo da distribuição da renda social,

rompendo com as leis naturais e o determinismo econômico dos autores clássicos, o que acaba sendo irônico, pois muitos hoje encaram a teoria do autor como uma lei, sendo o seu trabalho muito mais um recurso teórico do que uma lei econômica (NUNES, 2006).

Falou-se muito até agora sobre renda social e crescimento econômico, sendo ambos tratados como variáveis homogêneas e imutáveis, mas omitiu-se um elemento chave para entendermos as diferenças, tanto da renda individual de cada agente como do crescimento dos países capitalistas. Theodore W. Schultz (1902-1998), Nobel em Economia, não foi o primeiro a tratar sobre Capital Humano, mas é com certeza um dos mais importantes dentro do cânon da economia do desenvolvimento. O conceito em si já foi apresentado no primeiro capítulo deste trabalho. O que se busca agora é entender que o próprio conceito de capital da escola marginalista foi ampliado para permitir a inclusão de investimento em educação, em treinamentos, em saúde e em turismo como mecanismos para agregar valor ao indivíduo e à forma como ele cumpre com suas atividades profissionais, tornando o próprio trabalhador um capitalista, pois ele agora detém um capital que é único e exclusivo dele próprio, permitindo a ele cobrar pela venda de suas horas de trabalho um valor diferenciado da média da hora paga aos seus pares.

Segundo Nunes (2006), o dispêndio total alocado no desenvolvimento individual é função de três fatores básicos, sendo primeiramente a sua própria habilidade nata, do custo educacional e da expectativa de retorno financeiro. Schultz flerta com os marginalistas ao explicar as diferenças salariais como sendo explicadas por características individuais - antes era a produtividade do trabalho, agora são as habilidades natas e as escolhas no autodesenvolvimento. Mas o mesmo autor também se afasta da ideia neoclássica de perfeita eficiência dos mercados ao entender que no mundo real existem imperfeições e gargalos que precisam ser supridos pelo Estado para que as oportunidades de acesso à educação, saúde e migração sejam equalizadas para toda a população.

Michael Todaro faz um contraponto importante à teoria de Schultz e sua ênfase no investimento em capital humano nos países em desenvolvimento e as lideranças políticas brasileiras e a própria sociedade devem estar atentas a ele.

Gastos elevados em educação e saúde não garantem melhora na distribuição de renda se não houver, como contrapartida, um crescimento sustentável da economia no longo prazo para gerar empregos que demandem todo esse capital. Se não houver a demanda, podemos estar simplesmente elevando o nível educacional dos desempregados (BRUE, 2006).

Por fim, Bonelli e Ramos (1993) fazem uma avaliação sobre as tendências de longo prazo na desigualdade brasileira, a partir dos anos 1970, abordando que aplicar diretamente a teoria do capital humano sem ponderações em países “não desenvolvidos” induz ao erro, visto que esses países não atendem às várias precondições que o modelo necessita para ser útil no momento de explicar a desigualdade social. Não tendo os requisitos, o modelo pode gerar análises equivocadas para entendermos não só a nossa própria realidade como a de muitos outros ao redor do mundo. Sendo assim, os autores trazem outras explicações que se detêm justamente nessas particularidades, tais como as imperfeições de mercado e as instituições.

A primeira delas é a segmentação e imperfeição de mercado, e para tanto, a teoria dos “mercados internos de trabalho” e o “dualismo e competição do emprego” são bem significativas. Eles apontam sobre a relevância de entender a importância de outras variáveis para analisar a desigualdade, como a região onde as firmas estão instaladas, os seus custos para produção e escoamento, além da dinâmica dos sindicatos na luta por melhores salários e condições de trabalho. Sobre o dualismo e a competição do emprego, não é só o capital humano que interfere no nível salarial das pessoas, mas também “fatores específicos às próprias ocupações” (BONELLI; RAMOS, 1993), isto é, os maiores saltos no acréscimo de produtividade viriam de dentro das próprias empresas que proporcionam a seus funcionários treinamentos e ferramentas de aperfeiçoamento e não do sistema educacional formal (ALVAREZ, 1996).

Já os fatores institucionais abordados por Bonelli e Ramos (1993) que afetam a desigualdade de renda são aqueles calcados no salário mínimo e nas políticas econômicas na estruturação dos próprios salários e das outras rendas. O ponto é que a remuneração mínima instituída por Getúlio Vargas têm duas faces. A primeira é o chamado “efeito-farol”, isto é, servem como referência para a

remuneração no mercado informal, sendo encarado como um dos determinantes da estrutura salarial dos países em desenvolvimento; a outra face é o seu caráter de proteção social das pessoas que estão na base da pirâmide social. Hoffmann (2001) ainda levanta a importância de outras políticas, como a educacional, fiscal, de crédito e agrária na formação de uma estrutura social mais equânime nos países em desenvolvimento.

2.6 CONSIDERAÇÕES

Neste capítulo, buscou-se apresentar um apanhado geral das principais ideias sobre o tema deste trabalho e a evolução dos conceitos principais e secundários nas diversas escolas de pensamento econômico. Chegar a um entendimento sobre qual é o melhor caminho a ser trilhado para a erradicação da pobreza e diminuição das desigualdades é complexo e laborioso, dada a extensão do tema, dos problemas multifacetados e da estrutura social de cada país e região. No Brasil, especificamente, o debate ganha intensidade no início dos anos 1970, graças ao aumento da disponibilidade de dados demográficos, como o censo e a PNAD; todavia, até hoje ele continua sendo uma das pautas principais a serem discutidas e, conforme Álvarez (1996), todas as teorias são na realidade filtros imperfeitos que buscam explicar a realidade altamente complexa em que estamos inseridos, e são compostas pela combinação de pontos fortes na “tentativa de suprir suas deficiências”. As preferências por essa ou aquela corrente é muito mais por uma preocupação normativa e pelo caráter valorativo de cada indivíduo do que com o positivismo científico. Contudo, sempre é preciso um posicionamento crítico para entender que os filtros que usamos são simplificações do mundo e estão sujeitos a falhas e podem se tornar obsoletos.

3 CONCEITOS

Um dos primeiros aprendizados do estudante que visa o título de bacharel em economia aprende é que esta ciência possui múltiplas definições para um mesmo termo, dependendo da escola econômica que cada um fundamenta suas ideias. Sendo assim, para maximizar a compreensão deste trabalho e evitar assimetria de informação (e possíveis frustrações) quanto à linha que este trabalho seguirá, vê-se necessária a conceituação básica e sucinta de alguns dos principais *subjects* que permearão todo o texto, à exemplo de Soares (2006) e Ramos (2007). É importante frisar, antes de tudo, que as definições dadas serão sempre baseadas nos trabalhos de outros cientistas reconhecidos pela academia, nunca por impressões próprias do autor.

Por uma questão óbvia, o primeiro termo que se busca delimitar é “renda” e “renda *per capita*”. Segundo Soares (2006), a *renda* enquadrará o somatório de todos os rendimentos monetários e não monetários que o indivíduo recebe em um mês e que estejam disponíveis na PNAD, dito isso, a “renda *per capita*” é o agregado de toda a “renda” do domicílio dividido por todos os seus membros. Essa opção é aqui adotada por uma questão de facilidade metodológica na busca de dados estatísticos, tanto da PNAD como do IBGE. Um conceito similar é o de “salário”, muitas vezes tido como sinônimo de renda, uma vez que para muitos o salário é o único “fluxo de unidade monetária” (SANDRONI, 1999) que o indivíduo recebe no mês por uma atividade por ele exercida e que é socialmente reconhecida. Todavia, quantitativamente, a renda é muito mais ampla que salário, tendo em vista que a renda engloba o salário - este definido aqui como um retorno em dinheiro recebido pelo indivíduo referente à venda de sua força de trabalho (SANDRONI, 1999) - os lucros e dividendos, e outras receitas. Já o “salário mínimo” (SM) é visto desde sua gênese como a quantidade monetária mínima para a sobrevivência do trabalhador e da sua família, garantido por lei e atualmente deve prover também, entre outros direitos, lazer, educação, e moradia, como mostram Giambiagi e Franco (2007). Os autores incluem ao SM outra característica, o de “indexador”, porquanto significa a satisfação básica das necessidades de uma família, ele baliza a remuneração dos trabalhadores informais, pelo “efeito farol”, e é o piso dos benefícios pagos pelo Estado aos trabalhadores desempregados que recebem o

seguro-desemprego, aos pensionistas e os aposentados, que segundo a Legislação, não podem receber menos de um SM.

Este conceito não implica, necessariamente, que o “salário” recebido refira-se a uma ocupação ou um cargo formal, isto é, aquele que está protegido - ou abrigado - de alguma maneira pela legislação trabalhista. Concomitantemente, Ramos (2007, p. 12) levanta essa discussão ao analisar a “[...] participação total de ocupados segundo a sua forma de inserção no mercado de trabalho [...]”, sendo que as principais *posições de ocupação* são: *trabalhadores assalariados com emprego protegido, trabalhadores empregados sem carteira de trabalho, trabalhadores por conta própria, empregadores e trabalhadores não-remunerados*. Ela também traz a definição de mais um termo: “trabalho”. O IBGE considera

[...] trabalho em atividade econômica o exercício de: a) ocupação remunerada em dinheiro, produtos, mercadorias ou benefícios [...] na produção de bens e serviços; b) ocupação remunerada em dinheiro ou benefícios no serviço doméstico e; c) ocupação sem remuneração na produção, desenvolvida pelo menos uma hora na semana (de referência). (RAMOS, 2007, p. 9).

Importante ressaltar ainda que a informalidade sempre é visto pela ótica da inserção do agente no mercado de trabalho, e geralmente faz-se a associação de precariedade das atividades e das condições de trabalho e da sua fragilidade, isto é, o cidadão tem uma renda *não-definida* e sem proteção legal, o que gera uma banalização dos vínculos empregatícios.

Mencionado anteriormente, Ramos (2007) classifica como “ocupados” - não abrange aqueles que trabalharam para o próprio consumo ou para a construção própria dentro do período de referência. aqueles indivíduos que exerceram trabalho remunerado dentro do período de referência, e aqueles que exerceram trabalho não-remunerado por pelo menos 15 horas do período de referência além dos trabalhadores temporariamente afastados. Já os “desocupados (ou desempregados)” são aqueles que não exerceram trabalho durante o período de referência, mas que procuraram trabalho nesse período.

Outro eixo que é relevante ser definido aqui é o conceito de “crescimento” e “desenvolvimento”. Esses termos geram bastante polêmica e o debate é acalorado.

Como mostra Fonseca (2004), tem-se por “crescimento”, como visto nos manuais de economia, a saber: “taxas positivas de crescimento do PIB”, o que o torna um pouco simplista. Já “desenvolvimento” é visto como uma variável qualitativa, que além de crescimento do produto nacional também acarreta melhora nos índices sociais, sendo educação, distribuição de renda, entre outros, alguns dos exemplos. Mas como o autor explica em seu artigo, os atributos selecionados para apresentar os dois conceitos como dicotômicos são destituídos de método científico, sendo eleitos por motivações pessoais, sem “critério objetivo”, geralmente imbuído de conteúdo ideológico. Nesse sentido, opta-se por seguir o exemplo do acadêmico, onde crescimento e desenvolvimento são tratados como sinônimos, e definidos como oposição à estagnação, ocorrendo quando a economia cresce, se expande a produção e quando se eleva a acumulação de capital, o que não significa a ausência de preocupação com as mazelas sociais, e tendo em vista que

[...] desenvolvimento e distribuição de renda são processos diferenciados, não necessariamente coincidentes e que só coexistem se cumpridas alguns pré-requisitos de natureza extremamente complexa: institucionais, políticas e culturais. Assim, pode-se ter desenvolvimento com ou sem melhoria dos indicadores sociais, não havendo nenhuma ‘lei’, natural ou social, que obrigue um ou outro caminho em termos de economia. A distribuição pode ocorrer, mas não decorre da lógica do crescimento e até pode chocar-se a ela. (FONSECA, 2004, p. 3).

Em “Crescimento econômico, pobreza e desigualdade de renda”, Barreto (2005) mostra que existe uma série de trabalhos que revelando que o crescimento não tem impacto sobre a desigualdade de renda, podendo haver uma “potencial relação positiva entre o aumento da desigualdade de renda e maior crescimento econômico”. Desse modo, é preferível tratar os dois termos - crescimento e desenvolvimento - como sinônimos.

Um dos eixos deste trabalho é fazer uma análise sobre as mudanças sociais que ocorreram no Brasil após a estabilização monetária oriunda do Plano Real e das políticas distributivas dos últimos anos. Para tanto, deseja-se sair um pouco do campo econômico e adentrar nos domínios da sociologia e antropologia, com toda humildade e respeito que essas duas áreas do conhecimento merecem, e abordar o que é a “classe média” e o que seria a “nova classe média”, já que estão tão em voga na mídia em geral, utilizados sem nenhum tipo de filtro e com certo tom de desprezo e surpresa, como se esse “novo” grupo social (abre-se muitas aspas)

tivesse brotado da terra repentinamente.

A socióloga Hilaine Yaccoub nos explica que para definir a identidade social de um grupo é preciso analisar “sua gênese, suas formas de ser, estilos, modos de consumo, formas de linguagem, comportamento social, *habitus*, capitais culturais, sociais e simbólicos, etc.” (YACCOUB, 2011, p. 201, grifo do autor). Em seu livro, Souza (2010, p. 23) condensa o posicionamento de Yaccoub ao escrever que não se deve olhar somente para a capacidade e o apetite de consumo de um determinado grupo de pessoas para classificá-los socialmente, antes se deve observar a necessidade de “[...] haver uma transferência de valores imateriais na reprodução das classes sociais.” Ou seja, não podemos taxar uma parcela da sociedade usando o simples parâmetro da renda para balizar quem é classe média tradicional e quem é *nova* classe média, pois mesmo com rendas semelhantes, os hábitos de consumo, os valores morais, os estilos, etc., são diferentes.

O ponto fulcral consiste no fato de que a população antes vista como “pobres” - aqueles que possuem carência material - agora podem dar vazão a sua demanda reclusa graças à estabilização monetária, ao aumento do emprego e à facilidade de crédito. Complementarmente, a antropologia mostra que elevações nos níveis de renda não implicam adoções instantâneas de novos estilos de vida, e a maneira como o indivíduo irá alocar seus recursos é única, de acordo com seu processo de socialização e do significado que determinado bem ou serviço gera para o indivíduo. Dessa forma, segundo Sarti (2003), por serem vistos como “pobres”, eram automaticamente classificados como “não-consumidores”, porém eles obviamente sempre consumiram, “[...] só que participavam de outra forma dos circuitos de consumo [...]” (YACCOUB, 2011, p. 209).

Imprescindível colocar que a “pobreza” será sempre relativa e aqui abordada, conforme Sarti (2003), de uma maneira que minimiza seu significado social e simbólico, sendo delimitada exclusivamente pela carência material, cristalizada no baixo nível de renda relativa, por facilitar a interpretação dos dados, poder quantificá-la em gráficos e tabelas, permitindo que se façam análises comparativas.

Em síntese, não será utilizado neste trabalho o termo sacramentado por Neri

(2008), a “nova classe média”, primeiramente porque esses indivíduos não se reconhecem como pertencentes à classe média; segundo, porque surgiu na verdade um novo grupo social sem categoria claramente definida, que vê no consumo e no seu valor simbólico a chance de sair da condição relativa de pobreza e se inserir na sociedade de consumo, de se sentir pertencente a um determinado estrato social que admiram e tentam imitar, algumas décadas visto como inalcançável, através de intenso trabalho, de fortalecimento dos laços familiares e da busca por honrar seus compromissos para continuar tendo acesso ao crédito (YACCOUB, 2011).

Neste trabalho, o termo “classe” é empregado apenas como categoria utilizada na economia para simplificação dos dados, sendo atribuída a certos setores sociais, balizados pela renda e poder de compra, como uma abstração estatística para delimitar estratos sociais, sem considerar valores simbólicos e forma de dispêndio (YACCOUB, 2011).

E é pensando nesse grupo de “não-consumidores” que o Governo Federal brasileiro vem direcionando suas Políticas Sociais pois, entende que é seu papel e sua função social promover a redistribuição da riqueza, a equidade e o acesso universal aos direitos constitucionais. Parte dos frutos que colhemos hoje, como redução da desigualdade (SOARES, 2010) e redução do analfabetismo (BRASIL, 2012), são reflexos não só da estabilização monetária do Plano Real e da continuidade das políticas econômicas ortodoxas do governo F. H. Cardoso (FONSECA, 2013), mas também de uma clara intenção do Estado em promover “proteção e promoção social” através de diversos programas junto aos diversos segmentos populacionais (BRASIL, 2012).

Críticas ao papel do Estado e sua capacidade de resolver as falhas de mercado à parte, ambiciona-se com essas políticas sociais não só o resgate da dívida social brasileira, desde os tempos coloniais, mas também uma “[...] resposta anticíclica frente a conjunturas da crise.” (BRASIL, 2012). Dessa forma, define-se *promoção social* como políticas que “[...] buscam a igualdade de oportunidade e de resultados, atendem aos diretos à educação, ao trabalho e renda, à moradia com infraestrutura social e [...] ao desenvolvimento agrário.” (BRASIL, 2012). Os exemplos são: programa de geração de renda como o Proger, programas educacionais como o Pronatec, o Prouni e o Programa Nacional de Alimentação

Escolar, programas de moradia como “Minha Casa, Minha Vida”, o Pronaf no desenvolvimento agrário, entre outros. Já as políticas de *proteção social (seguridade social)* almejam contemplar os direitos à saúde, à previdência, à assistência social e ao seguro-desemprego; os exemplos também são substanciais e variados: a Previdência Social e o INSS, o Sistema Único de Assistência Social (SUAS) e o Benefício de Prestação Continuada (BPC - LOA), já na saúde têm o SUS. O “Bolsa Família”, porém, é difícil classificar - o que não diminui a sua importância e a sua relevância - uma vez que alivia a extrema pobreza e a condição de vulnerabilidade das famílias contempladas, ao mesmo tempo em que condiciona o recebimento do benefício à frequência escolar dos membros da família, menores de idade (promoção social), acompanhamento pré-natal das gestantes (proteção social), nutricional e vacinação das crianças. Mas mais do que tentar reverter o passivo social, essas políticas servem como ferramental anticíclico além de ser o sustentáculo das políticas econômicas de valorização do salário mínimo, de fomento ao emprego, do desenvolvimento agrário e da mudança estrutural na educação e erradicação do analfabetismo.

O papel de Estado protetor foi incorporado porque se diagnosticou que um dos problemas estruturais que limitam o desenvolvimento brasileiro é a insuficiência da demanda agregada, pois ela dificulta a articulação entre os eixos geradores de riqueza (dinâmicos), e a *periferia* o que gera gargalos econômicos e limita a distribuição da riqueza, relevando uma influência cepalina, bem como social-desenvolvimentista, principalmente, ao inverter a lógica e propor um crescimento virtuoso com base no consumo de massas e na redistribuição da renda (CARNEIRO, 2012). A guisa de simplificação, o círculo virtuoso que Bielschowsky (2012) propõe seria o aumento do consumo de massa, com base na elevação de salários e do poder de compra, para estimular o investimento que se traduz no aumento da produtividade que será transmitida aos trabalhadores por meio de melhores salários e aos capitalistas pela elevação do lucro devido à redução dos custos, o incremento da renda, conforme o modelo do autor gerará mais consumo e investimento - isto é, crescimento - no longo prazo.

Talvez o prisma pelo qual o Estado esteja observando a realidade seja “ingênuo” (FONSECA, 2004) por não focalizar na produtividade da indústria e no

trabalhador brasileiro como os propulsores do crescimento sólido e no fortalecimento adequado das instituições para a distribuição dos frutos do progresso para os diversos setores da economia e das camadas sócias, traduzido no ganho de bem-estar da coletividade nacional (NUNES, 2006). Contudo, ainda é preciso um distanciamento histórico para que se possa fazer essa avaliação e ela não está abarcada no escopo deste trabalho. Busca-se sim conceituar o que seria o “quadro institucional”, ou “instituição”. Para tal, recorre-se à Escola Institucionalista, cuja perspectiva holística vê a economia como parte de um todo, não podendo ser segmentada e correlacionada à política, aos costumes e às leis do país. Na figura de Veblen tem-se que as instituições - sindicatos, empresas, cartéis, Governo e outros - devem ser flexíveis, refletir a sociedade, buscando o bem-estar geral e inibindo comportamentos que depreciam o bem geral, e, por terem esse papel, são peças-chaves na condução dos acontecimentos econômicos (BRUE, 2006). Deve-se ter em mente também a visão de Douglas North, que entende as instituições como as *regras*, tanto formais como informais, que regem o jogo econômico-social, cujos *players* são os indivíduos que fazem parte desta sociedade, isto é, “[...] as instituições são criação de seres humanos. Elas envolvem os seres humanos e são afetadas por eles.” (BRUE, 2006, p. 389).

Por fim, o último termo que se deseja conceituar é o de “capital humano”. Este também relacionado direta ou indiretamente com a produtividade apontada por Fonseca como tão relevante para o crescimento do Brasil. Na visão de Schultz, é o conjunto das capacidades para trabalho acumuladas pelo homem ao longo da vida (NUNES, 2006), ou seja, “capital humano” é o agregado de todo o investimento em educação do indivíduo, de todas suas experiências de vida, de tudo o que ele aprendeu no trabalho e em treinamentos (*on-the-job*), que proporcionam ganhos de produtividade e que refletem em sua capacidade de gerar renda (NUNES, 2006).

O intuito desse breve capítulo é criar um colchão de conhecimento prévio que permeará o restante do trabalho, levantando ideias ecléticas e muitas vezes conflitantes, mas sempre tendo o foco de fomentar questionamentos e provocações que fujam do senso comum.

4 ANÁLISE HISTÓRICA

Como já vimos, distribuição de renda é um tema complexo e há muito tempo estudado, não só pelas ciências econômicas, como também por outras ciências, humanas e sociais, e o Brasil representa um estudo de caso que merece atenção devido a sua enorme heterogeneidade quando à repartição da renda (BONELLI; RAMOS, 1993). Ademais, os índices de desigualdade que, por vários anos se mantiveram inertes em níveis elevados, vem caindo gradativamente e de forma acentuada, como mostra o estudo de Sergei S. D. Soares (2010) e Neri (2008).

Outro ponto levantado por Soares (2006), e que se qualifica como uma terceira face do nosso objeto de estudo, consiste no fato de ser o mercado de trabalho o principal responsável pela mudança dos índices de desigualdade no país e que, em tese, permitirá que as mudanças sociais sejam sustentáveis. Esse ponto é corroborado pelo artigo de Sant'Anna, Ambrozio e Meirelles (2010), onde mostram os impactos significativos da redistribuição de renda para a expansão do emprego, pois eleva o poder de compra dos mais pobres, estimulando o consumo que por sua vez geram um ciclo virtuoso de expansão do emprego, evidenciando o poder do mercado interno brasileiro e permite a clara visualização das diferenças entre o nosso mercado e o asiático bem como da estratégia de crescimento adotado por ambos. Contudo, Soares (2010), mostra preocupação de que os avanços no Brasil ainda estão fortemente calcados em políticas públicas de transferência de renda, o que no longo prazo gera um ônus muito grande para os cofres públicos.

Neste capítulo busca-se entender a evolução dos indicadores econômicos e sociais a partir de 1960 até a atualidade e como eles formaram a estrutura socioeconômica do Brasil.

4.1 REDISTRIBUIÇÕES DE RENDA E CRESCIMENTO ENTRE 1960 E 1990

Foi somente com os dados censitários coletados e divulgados no final dos anos 1960 que os trabalhos sobre distribuição de renda puderam ser fundamentados de maneira mais adequada. Os resultados destes trabalhos mostraram que nas décadas de 1960 e 1970 o país teve um aumento na concentração de renda de

forma significativa e preocupante, como mostra Bonelli e Ramos (1993), com um coeficiente de Gini de 0,50 em 1960 para 0,57 em 1970. Já nos anos 1980, a chamada “década perdida”, a concentração de renda piorou ainda mais em comparação com a década passada, todavia com uma desigualdade menor do que nos anos 1960.

Conforme a tabela abaixo elaborada por esses mesmos autores podemos perceber a evolução dos dados e índices:

Tabela 1 – Distribuição de renda da PEA 1960/90

Brasil - Indicadores selecionados da distribuição de renda da população economicamente ativa com rendimento não-nulo (1960-1990)					
Estratos de renda	% renda 1960	% renda 1970	% renda 1980	% renda 1979*	% renda 1990*
20% inferiores	3,5	3,2	3,2	2,9	2,3
20% seguintes	8,1	6,8	6,6	6,6	4,9
20% seguintes	13,8	10,8	9,9	10,1	9,1
20% seguintes	20,2	17,0	17,1	17,6	17,6
20% superiores	54,4	62,2	63,2	62,8	66,1
10% superiores	39,7	47,8	47,8	46,8	49,7
5% superiores	27,7	34,9	34,9	33,8	35,8
1% superior	12,1	14,6	18,2	13,8	14,6
Índice de Gini	0,50	0,568	0,590	0,580	0,615
R 1/40**	1,05	1,460	1,862	1,453	2,012

Fonte: Censos Demográficos adaptados de Bonelli e Ramos (1993);

*PNAD's anuais

** Razão entre a renda do 1% mais rico e a dos 40% mais pobres

A assimetria de renda entre os mais ricos em relação aos mais pobres é elevada e quase dobrou no período analisado, conforme a R 1/40, sendo uma das nossas características. Levanta-se a questão da tendência à elevação da desigualdade independente do contexto macroeconômico, passando pelo milagre econômico, a década perdida e pela hiperinflação. O Índice de Gini também revela o aumento na concentração de renda e ao aplicar a curva de Lorentz aos dados, Bonelli e Ramos (1993) mostraram que houve ganho de renda em todos os estratos

sociais entre as décadas de 1960 e de 1980, contudo, uns mais do que outros. Todavia, nos anos 1980, além da renda pessoal ter se tornado mais concentrada, as rendas absolutas mensuradas pelas PNAD's decresceram entre o início e o fim da década perdida e a perda de bem-estar foi generalizada em todas as camadas sociais brasileiras.

Com relação aos anos 1960, Langoni (1973) apresenta uma explicação para o aumento da concentração de renda – e Barreto (2005) reforça essa possibilidade – a saber, dado o desenvolvimento econômico e tecnológico, a demanda por trabalho qualificado e com grande capital humano cresce, mas não é acompanhado pela oferta de mão-de-obra, que é inelástica no curto-prazo, assim, aqueles com mais estudo são muito mais cobiçados pelo mercado, e dada a lei de oferta e demanda, o valor da sua hora de trabalho se eleva muito acima daquela menos qualificada, gerando desigualdade. Uma particularidade da década de 80, vista mais adiante, é que essa tese não se aplica a ela. Outra explicação complementar é a reforma tributária de 1964, e implementada pelo presidente Castello Branco, cujo objetivo era o aumento da arrecadação do governo central e que teve um caráter regressivo, isto é, beneficiava as classes com renda mais abastadas com incentivos a poupar e isenções sobre o imposto de renda, sendo os impostos indiretos os maiores responsáveis pelo aumento da carga tributária de 16% do PIB em 1963 para 21% em 1967, o que claramente penalizou a base da pirâmide social (GIAMBIAGI et al., 2011).

Nos anos 70 os dados da tabela 02 mostram um novo cenário e podemos concluir através dela que existe de fato uma tendência de queda na desigualdade entre 1976 e 1981 da população economicamente ativa (PEA): o índice de Gini quanto mais próximo de zero significa que mais igualitário é a distribuição de renda no país, o índice de Theil e a proporção R 1/40 mostram a mesma tendência. Mas em 1982 a tendência muda, culminando em 1989 como o ano mais desigual quanto à renda e isso reflete a política de austeridade iniciada em 1981, imposta pelo segundo choque do petróleo em 1979. Os ajustes que precisaram ser feitos foram de caráter recessivo, com juros altos, reduzindo o déficit em conta corrente e atraindo investimento estrangeiro, aumento da carga tributária, além das medidas impostas pelo acordo com o FMI em 1982 que buscavam controlar a absorção

interna e direcionar as contas públicas de volta ao equilíbrio.

Tabela 2 – Coeficiente de Gini e Theil
Brasil - Indicadores selecionados da distribuição de renda PEA com
rendimento não-nulo (1976 -1990)

Anos	Coef. Gini amostra	Coef. Gini (PEA)	Índ. Theil L (amostra)	R 1/40 (amostra)	R 1/40 (PEA)
1976	0,564	0,607	0,556	1,394	-
1977	0,543	0,594	0,511	1,054	-
1978	0,531	0,581	0,488	0,966	-
1979	0,530	0,580	0,486	0,957	1,453
1981	0,514	0,568	0,457	0,817	1,309
1982	0,520	0,577	0,465	0,832	-
1983	0,534	0,592	0,496	1,000	1,549
1984	0,536	0,587	0,498	0,967	1,454
1985	0,545	0,599	0,521	1,047	1,628
1986	-	0,588	-	-	1,606
1987	-	0,595	-	-	1,662
1988	-	0,612	-	-	1,768
1989	-	0,635	-	-	2,318
1990	-	0,615	-	-	2,012

Fonte: Bonelli e Ramos (1993)

Nos anos 80 com uma inflação crescente, um crescimento inconstante e randômico além dos ajustes econômicos e planos monetários, a desigualdade social foi catapultada, e os dados após 1988 sugerem que os agentes no topo da pirâmide tiveram mais meios e recursos para proteger seu próprio patrimônio (a indexação dos ativos financeiros, maior informação para diversificar seus riscos, etc.) se comparado com aqueles que estavam na base e que tinham apenas seus salários como fonte de renda, esta corroída e prejudicada pelo modelo fiscal que priorizava os impostos indiretos e pelos planos monetários (Cruzado, Bresser e Verão), com seus diversos “gatilhos salariais”. Uma ressalva precisa ser feita com relação aos dados: em períodos hiperinflacionários a alta da desigualdade é mascarada (SOARES, 2006) quando há indexação imperfeita dos salários, tanto no sentido de recuperar a integralidade do poder de compra da população quanto no momento do reajuste, isto é, a indexação não ocorre ao mesmo tempo para todos os fatores de produção e ao fazermos um corte transversal do tempo, carregamos para o índice esse *delay*, mas que tende a desaparecer quando se toma a média em uma amostra

maior de tempo, conforme (NERI; VAZ; SOUZA, 2013).

É muito instigante o trabalho que Bonelli e Ramos (1993) realizam ao “associar mudanças socioeconômicas da força de trabalho e variáveis relacionadas ao desempenho macroeconômico com variações na desigualdade e distribuição de renda” no período de 1977 a 1989: em uma análise estática com relação à educação, estimam que a desigualdade de renda poderia ser reduzida entre 20% e 33% se os diferenciais entre os níveis educacionais fossem reduzidos ou até eliminados. Em uma análise dinâmica a interpretação dos dados mostra que:

- a) entre 1977-1981 o crescimento econômico e melhora educacional resultaram em redução da desigualdade;
- b) entre 1981-1985 temos uma melhora na educação com relação ao período anterior em um contexto recessivo e “virtual estagnação da renda *per capita*, e o diferencial de renda entre os níveis educacionais ampliou a desigualdade;
- c) no terceiro recorte, 1985-1989, o hiato dos níveis salariais aumenta consideravelmente em presença de expansão educacional, inflação acelerada e crescimento volátil e mostrando uma correlação positiva entre inflação e desigualdade.

Por fim, eles rejeitam a interpretação com base na lei de Kuznets para a dinâmica social brasileira, já que a desigualdade social não diminuiu com o avanço do tempo, do crescimento econômico e do aumento da produtividade (visto como elevação nos níveis educacionais), uma vez que o impacto do processo de formação das rendas dentro de cada categoria é superior à mudança estrutural da força de trabalho.

Em um trabalho similar, Ramos e Vieira (2001) chegaram a resultados similares, ao analisarem a desigualdade de rendimentos no Brasil durante as décadas de 80 e 90. Ambos mostram elevação na desigualdade social nos anos 80, que depois diminuiu nos anos 1990 com o advento do Plano Real, mas ainda sim é necessário observar que a desigualdade em 1999 (Gini igual a 0,52) é praticamente a mesma de 1981 (Gini igual a 0,53). Eles entendem que o mercado de trabalho contribuiu para alimentar essas discrepâncias via segmentação (tipo de inserção no

mercado, região e setor de atividade) e discriminação (gênero e cor). Todavia, o mercado também é importante ao revelar a desigualdade, sendo a heterogeneidade dos trabalhadores como a maior variável explicativa para a dispersão dos rendimentos. Outro ponto em comum entre os trabalhos consiste na educação, considerada isoladamente, como chave para explicar grande parte das desigualdades, mas que ao incorporarem-se outros elementos, seu poder de explicação é reduzido, mas ainda sim, significativo, mostrando que para proporcionarmos maior equidade social as políticas de educação são primordiais.

4.2 DO PLANO REAL À ATUALIDADE

Até aqui vimos que vários estudos revelam a década anterior ao Plano Real como sendo um período bastante crítico para a sociedade brasileira, mas mesmo com tais adversidades, o início da década de 90 foi mais promissor que o início da década anterior e mesmo havendo ineficiências, existe certo consenso de que a estrutura industrial brasileira já estava completa e integrada no final dos anos 80, processo este conduzido com a mão forte do Estado e que o Processo de Substituição de Importação havia se esgotado (GIAMBIAGI et al., 2011).

Cabe aqui um breve resumo sobre o Plano Real para podermos avançar. O processo de estabilização era composto por três fases: ajuste fiscal; desindexação e âncora cambial. Sobre a primeira fase, o ajuste era visto como pré-condição para a estabilização, o que na prática não foi confirmado, uma vez que tivemos sucesso sem que as contas públicas de fato se equilibrassem. O desmonte da desindexação dos preços através do URV foi criativo, complexo e logrou êxito para apagar a memória inflacionária da população, principalmente pelo fato de não ser uma moeda plena. As duas ferramentas básicas utilizadas pela equipe econômica na terceira fase do Plano para estabilizar os preços foram o controle cambial e a elevação dos juros. Apesar das várias originalidades da nova proposta, fato é que muito dos êxitos do combate à inflação foi fruto do momento histórico em que o Brasil estava passando na época: havia abundância de liquidez internacional, nossas reservas eram significativas e a conclusão do acordo internacional, nos moldes do Plano Brady, garantiu ao país a condição necessária para assegurar a eficiência da âncora cambial e renegociação de dívidas internacionais; nas palavras de Castro,

“[...] o Plano Real, se aplicado no contexto dos anos 1980, provavelmente fracassaria.” (GIAMBIAGI et al., 2011, p.g 160).

A estabilidade dos preços foi uma grande conquista da sociedade brasileira, mas o Plano Real não foi capaz de corrigir também as irregularidades do lado real da economia, como crescimento inconstante, insuficiência de investimentos, mercado de crédito subdesenvolvido e o problema da indexação. Os brasileiros acreditavam que “[...] o fim da inflação *per se* colocaria o país em rota de crescimento [...]” (GIAMBIAGI, 2001, p. 160), mas infelizmente na prática ele não se materializou.

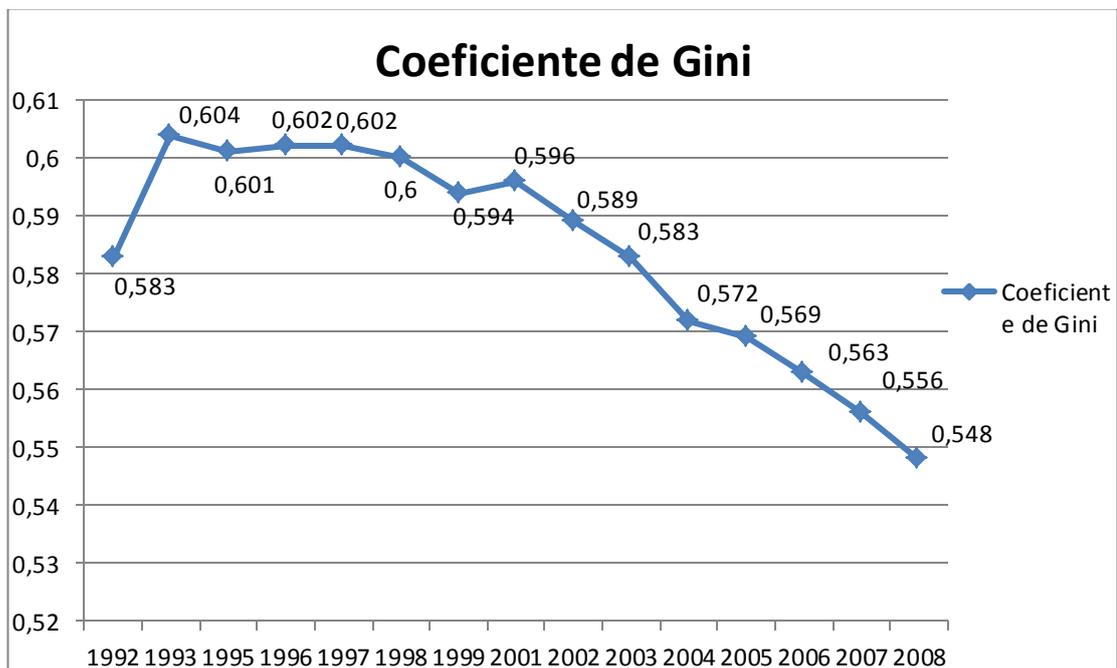
4.2.1 A Desigualdade

Logo no início de seu artigo, Soares (2010) informa com dados e trabalhos de outros acadêmicos que a desigualdade medida pela PNAD caiu significativamente nos últimos anos, como mostra o gráfico 1 (ver página seguinte). Sem entrarmos no mérito das limitações das pesquisas domiciliares, a primeira interpretação dos dados é que a queda no índice de Gini é fruto das políticas de estabilização monetária dos anos 90. Na contramão da opinião pública, Giambiagi e Franco (2007), ao escrutinarem as políticas de valorização do salário mínimo (SM) como ferramentas adequadas para redução da desigualdade, concluem que sem uma ação clara, intencional e constante do Estado, a estabilidade monetária é um mecanismo limitado, dito de outra forma, ela é essencial, mas não suficiente para atingirmos patamares ditos de “primeiro mundo”.

De 1994 a 2007 tivemos aumento real no SM em quase todos os anos, partindo de R\$ 70,00 para R\$ 380,00 no final do período, e deflacionando os valores com base no IPCA, Giambiagi e Franco (2007) mostram que houve um crescimento acumulado superior a 104% em 13 anos. Conclui-se a partir disso que tanto governos de direita quanto de esquerda buscam atacar a pobreza extrema e a desigualdade de renda com elevação de salários, já que esta medida “permitiria ‘empurrar’ para cima a base das remunerações” (GIAMBIAGI; FRANCO, 2007) diminuindo o hiato entre a renda de ricos e pobres. E quais as limitações? Segundo os autores, a primeira consiste no fato de que grande parte da população (33%)

ganha menos de um SM, logo, aumenta-lo não trará grandes efeitos; a segunda refere-se a sua eficácia sendo restrita à situação em que a família possui ao menos um de seus membros ganhando em torno de um SM; por fim, a terceira limitação é que o “mínimo” não é mínimo, ou seja, pegando o Nordeste no ano de 2005 como exemplo, o SM era superior à renda média dos 90% mais pobres. Em resumo, os aumentos sucessivos aumentaram a proporção de pessoas que ganham menos do que um SM ao mesmo tempo em que deixava de refletir o rendimento das pessoas efetivamente mais pobres da população e, na prática, o número de pessoas afetadas pelas variações no SM são baixas (de 100 famílias extremamente pobres, somente 14 têm algum membro da família ganhando em torno do SM). Faz-se necessário um novo paradigma para abordarmos os problemas de renda no Brasil, e os programas sociais como Bolsa Família lograram mais êxito se comparados apenas com a simples elevação do SM, ao que tudo indica.

Gráfico 1 - Gini



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Giambiagi et al. (2011)

Para explicar a queda na desigualdade, Soares (2006) apresenta duas hipóteses:

- a) a desigualdade recuou graças à política social do Estado;
- b) é o mercado de trabalho o principal agente causador no recuo dos

índices?

No Brasil abundam programas de transferência de renda aos extratos mais pobres da sociedade e estes, por serem atrelados ao SM em constante elevação, tem um potencial distributivo significativo. Mas indexados ou não, reduzir a pobreza com essas medidas possui riscos, uma vez que a queda na desigualdade está vinculada aos reajustes reais dos valores repassados e à ampliação da cobertura dos programas; dada a situação fiscal do país, podemos criar mais um ponto de estrangulamento para as contas nacionais.

A segunda explicação reside no mercado de trabalho e em como ele permite ganhos sustentáveis nas rendas domiciliares *per capita*, dada as transformações ocorridas na oferta de trabalho e na elevação dos rendimentos do trabalho. Interessante que o estudo de Soares (2006, p. 25) revela que “[...] o aumento na progressividade da renda do trabalho é responsável por três quartos (3/4) da queda da desigualdade”, o que não minimiza a importância de programas como o Bolsa Família, uma vez que a mesma pesquisa mostrou que a distribuição de renda promoveu ganhos de bem-estar a 70% da população brasileira (parcela esta composta pela base da pirâmide social) contra 30% que tiveram queda em seus rendimentos. Dados os fatos apresentados pelo autor, políticas distributivas por si só não são suficientes para a redução da desigualdade social e, no caso brasileiro, poderemos ter benefícios duradouros se aprimorarmos a dinâmica de crescimento econômico no Brasil.

Se por um lado comemoramos os resultados, por outro vislumbramos o quanto ainda precisamos percorrer para alcançarmos índices europeus de equidade social. Conforme a sinalização de Rocha (2000), nós ainda permanecemos no grupo de países cujo produto nacional seria suficiente para garantir o mínimo necessário para todos os cidadãos; a explicação para a permanência da pobreza é a má distribuição da renda nacional. Um exemplo, que sintetiza o nosso abismo social, reside no fato de que a parcela dos 10% mais ricos da população se apropria de mais de 40% da renda *per capita* do Brasil ao mesmo tempo em que os 40% mais pobres se apropriam de menos de 10% da renda no ano de 2007 (BARROS et al., 2010). Ademais, se mantivermos o mesmo ritmo de redução da desigualdade dos anos 2001-2007, levaríamos quase duas décadas para atingirmos a posição

internacional condizente com a nossa renda *per capita* (SOARES, 2010).

4.2.2 A Pobreza

Ocorre redução da pobreza quando a renda dos mais pobres cresce isso ocorre de duas maneiras distintas, mas não necessariamente conflitantes: A primeira possibilidade é promover o crescimento econômico balanceado, o que eleva igualmente a renda de todos os extratos sociais. Já a segunda usa a redução do grau da desigualdade, elevando-se a renda dos mais pobres em detrimento da renda dos mais ricos, o que reduz a pobreza mesmo em um cenário de crescimento nulo.

O ideal, claro, é um conjunto de medidas que utilizem os dois instrumentos, uma vez que ocorre o incremento da renda de todos concomitantemente ao ritmo mais acelerado do crescimento da renda dos mais pobres (BARROS et al., 2010). O mesmo artigo revela que: a renda dos 10% mais pobres, entre 2001 e 2007, cresceu 7%, sendo três vezes maior que a média nacional e que a renda dos 10% mais ricos cresceu apenas 1% dada à redução na desigualdade (segundo instrumento); indicadores como a porcentagem de pobres, o hiato de pobreza e a severidade da mesma apontam para uma redução de 2 p.p da pobreza e de 11p.p da extrema pobreza no mesmo período significando que o Brasil fez em cinco anos (2002-2007) o que a América Latina fez em quinze (1990-2005); por fim, metade da redução da pobreza e da extrema pobreza é “[...] consequência direta da concomitante redução na desigualdade de renda.” (BARROS et al., 2010, p. 22).

Impossível negar os benefícios à sociedade brasileira dos programas sociais, tanto os de proteção como os de promoção, unificados (e remodelados) no governo Lula e ampliados pelo atual governo Dilma, fazê-lo apenas revela ignorância dos dados ou preconceito.

Cabe a possibilidade de argumentar-se que todos esses saltos rumo a uma sociedade são frutos do Plano Real (PR) e da estabilidade econômica conquistada no início dos anos 90. Já foi abordado que o SM é um instrumento limitado, buscase aqui elucidar rapidamente que os efeitos distributivos do PR também o são e esgotaram-se há quase 20 anos atrás. Houve sim mudanças importantes entre 1993

e 1995 quanto a um ganho expressivo do rendimento médio da população, conforme tabela abaixo:

Tabela 3 – Proporção de pobres no Brasil

Número e Proporção de Pobres no Brasil segundo Regiões e Estratos - 1993, 1995, 1996 e 1997

Regiões e Estratos	1993	1995	1996	1997	
	Proporção (%)	Proporção (%)	Proporção (%)	Proporção (%)	Contribuição (%)
Norte Urbano	47,46	38,49	39,57	39,61	05,51
Nordeste	63,96	52,05	53,13	52,86	44,98
Minas Gerais/Espírito Santo	38,54	27,82	28,21	27,50	10,32
Rio de Janeiro	43,52	28,50	29,16	28,86	07,39
São Paulo	34,16	22,01	24,17	25,21	16,50
Sul	24,49	17,85	17,59	18,11	08,20
Centro-Oeste	47,11	37,44	37,71	34,62	07,10
Metropolitano	45,12	31,16	32,65	33,18	29,78
Urbano	40,35	31,20	31,46	31,30	46,10
Rural	51,56	41,51	43,42	42,84	24,12
Brasil	44,09	33,23	34,13	34,09	100

Fonte: Adaptado de Rocha (2000)

Os dados mostram que os efeitos distributivos do PR se esgotaram entre 1996 e 1997 e não só a proporção de pobres no Brasil estabilizou em um novo patamar como também a estrutura da pobreza: Norte e nordeste com a maior concentração de pobreza e conforme nos dirigimos para o sul do mapa brasileiro, essa concentração diminui além de ser um fenômeno de essência urbana. Assim, o argumento antes levantado cai por terra, uma vez que, *ceteris paribus*, não existe nenhum indício de que o Plano Real *per se* seria capaz de romper com as amarras da herança histórica de pobreza e exploração do Norte/Nordeste e conduzi-lo a patamares similares ao Sul/Sudeste (ROCHA, 2000).

4.2.3 Emprego e Renda

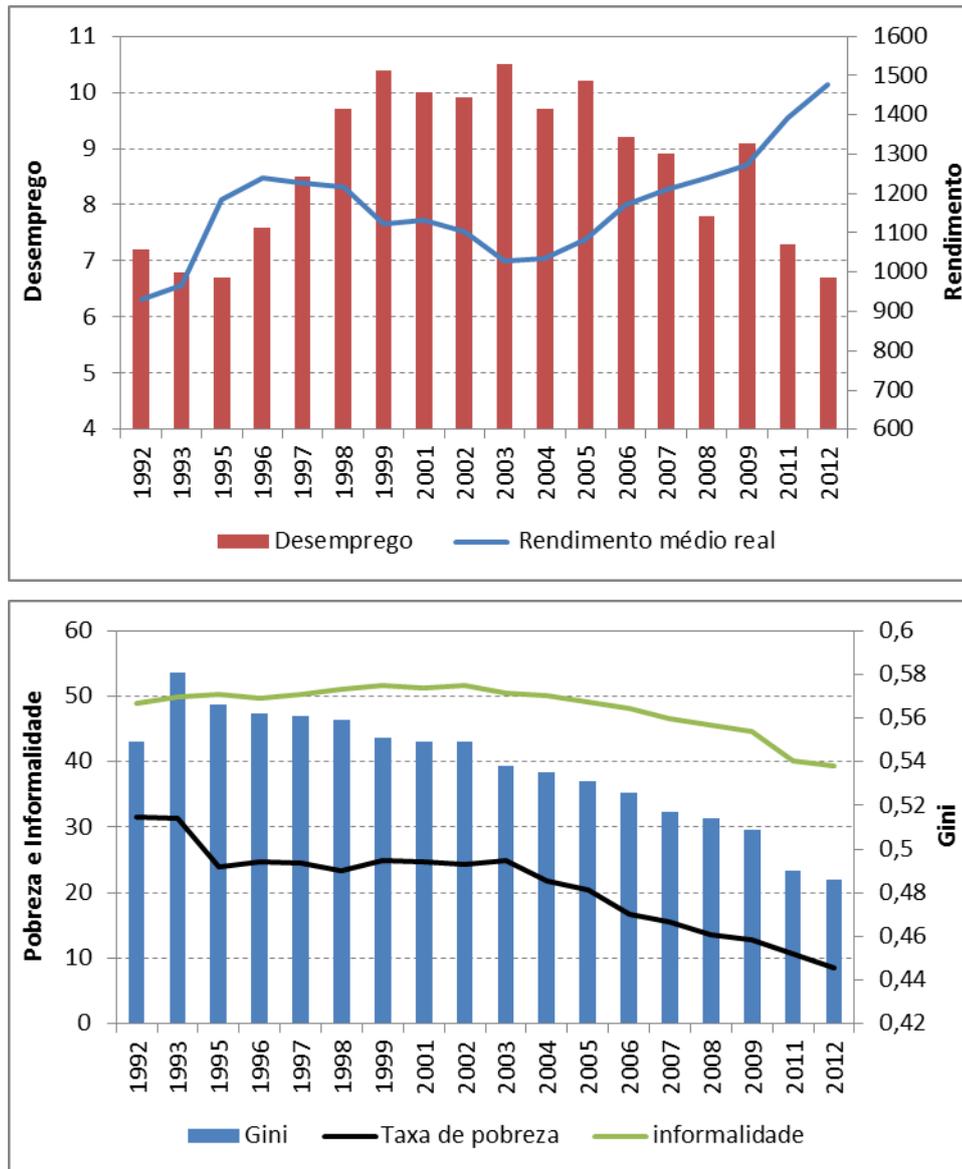
Já mencionamos que Soares (2006) credita ao mercado de trabalho o maior responsável pela redução da desigualdade. Na mesma linha, Barros et al. (2010) atribui às mudanças da renda do trabalho por trabalhador grande importância na

queda da desigualdade e pontua a escolaridade como um dos fatores que mais afetam a produtividade (e conseqüentemente o rendimento) do trabalhador; em outras palavras, o incremento em educação e elevação do capital humano nos últimos anos atrelado às “reduções nos diferenciais de remuneração por nível educacional” permitiram grande parte das vitórias frente à desigualdade de renda.

O impacto da educação na redução das diferenças de renda se dá, de maneira geral, por dois canais: o primeiro consiste no mercado de trabalho que remunera melhor aqueles indivíduos que possuem maior escolaridade. Assim, reduzir a desigualdade educacional implica em redução no grau de desigualdade em remuneração, chamado de *efeito quantidade*. O segundo canal relaciona-se com a oferta e demanda por trabalho qualificado, ou seja, “[...] à medida que trabalhadores com educação média ou superior tornam-se menos escassos, o prêmio pela escolaridade mais alta diminui (*efeito preço*)” (BARROS et al., 2010, p. 40), e os dois efeitos somados contribuíram em 30% na “[...] queda da desigualdade em renda *per capita* entre 2001 e 2007.” (BARROS et al., 2010, p. 41).

Ao analisar o desempenho do mercado de trabalho, Amitrano (2015) mostra que no início da década de 2000 o desemprego estava acima da média histórica e a oferta de trabalho abaixo da situação normal, mas a partir de 2003-2004, a situação se inverte gradativamente. No primeiro mandato do presidente Lula, embora o desemprego ainda estivesse acima da média, a oferta de trabalho foi ampliada significativamente e o dinamismo econômico permitiu um acelerado ritmo de crescimento da ocupação, o que levou a taxa de desemprego para baixo da média histórica. Além da taxa de desemprego cair gradativamente, o rendimento médio real foi elevado e permite afirmar que, do ponto de vista agregado, “[...] o desempenho do mercado de trabalho foi muito positivo nos anos 2000.” (AMITRANO, 2015, p. 20).

Figura 2 – Indicadores selecionados do mercado de trabalho



Fonte: Cedido por Claudio Roberto Amitrano, e também disponível em Amitrano (2015)

O estudo de Sant'Anna, Ambrozio e Meirelles (2010), analisa a distribuição de renda e como ele afeta o mercado de trabalho. Os autores se utilizam da interpretação mais convencional de que a propensão marginal a consumir dos mais pobres é maior do que as classes mais abastadas, assim, a elevação na renda das classes C, D e E se traduz na expansão da produção e emprego. Mas além do convencional, incrementam a análise com o efeito *cesta de consumo*, isto é, os bens que compõem o padrão de consumo dessas classes são intensivos em trabalho, e ao dar renda a esses indivíduos, a aceleração no nível de emprego é acelerada. Sobre a propensão marginal a consumir, os autores estimam que a classe alta

consoma 60% da sua renda, a classe média 90% e os pobres gastam mais de 100% do que ganham graças à possibilidade de endividamento. Sobre o efeito *cesta*, os 50% mais pobres da população direcionam apenas 25,6% do que consomem para produtos com baixa intensidade em trabalho (aluguéis e aplicações financeiras). Cria-se assim, um ciclo virtuoso promovido por esses dois fenômenos que produziu nove milhões de novos postos de trabalho de 2001 a 2008. A análise dos autores está em linha com os modelos neo-kaleckianos onde é possível demonstrar uma relação positiva entre salário real e emprego (AMITRANO, 2015).

5 E O FUTURO?

O modelo de crescimento brasileiro baseado no Processo de Substituição de Importações permitiu que saíssemos da crise mundial, provocada pelo *crash* da bolsa americana em 1929, muito rapidamente e teve seu auge durante o “milagre econômico” (1967-1973). Também viabilizou a mudança da estrutura produtiva do Brasil e nos trouxe ao que somos hoje. As conquistas e os desafios atuais refletem, em parte, as escolhas que fizemos desde os anos 1930. Esse modelo passou por diversas fases e etapas até que chegou ao fim nos anos 1980; e, basicamente, esse esgotamento está associado à “[...] impossibilidade de ampliação da base de consumo de bens duráveis [...]” (DEDECCA, 2015, p. 48) e na precariedade de um padrão de investimentos que lincasse a ampliação da base produtiva com a expansão da infraestrutura e da oferta de bens e serviços sociais (DEDECCA, 2015). Ou seja, o padrão de desenvolvimento que a América Latina trilhou no pós-guerra teve como efeito colateral a naturalização de uma estrutura urbana-industrial excludente, cristalizado na reprodução da desigualdade e da pobreza.

O fato é que ao longo das últimas décadas, nossa sociedade tem realizado um grande esforço para transformar essa conjuntura geradora de desigualdade em algo mais equânime quanto à distribuição dos frutos do aumento da atividade econômica, representado no aumento do bem-estar geral da população brasileira. Um dos exemplos que sintetizam esse movimento é a legitimação do papel do poder público como agente ativo na luta contra a pobreza e desigualdade elaborando políticas públicas voltadas a este fim (ROCHA, 2011).

Com base na evolução dos indicadores sociais já mencionados e do nosso quadro estrutural em contínua transformação, pretende-se agora responder a algumas perguntas desta pesquisa de maneira sucinta:

- a) crescimento econômico é suficiente para melhorar os níveis de desigualdade social?;
- b) distribuição de renda é pré-requisito para o desenvolvimento?;
- c) Qual é a qualidade das conquistas sociais atingidas até hoje?

Importante mencionar que foge ao escopo desse trabalho uma discussão extensiva sobre as questões levantadas e tem-se a perfeita noção de que um distanciamento histórico é fundamental para uma interpretação correta dos fatos e dos movimentos sociais dos últimos anos. Ademais, as previsões aqui levantadas são de caráter teórico e carecem de trabalhos empíricos que comprovem se as expectativas quanto ao futuro do Brasil são verdadeiras ou não. Dito isso, vamos à primeira pergunta.

5.1 CRESCIMENTO ECONÔMICO É SUFICIENTE PARA MELHORAR OS NÍVEIS DE DESIGUALDADE SOCIAL?

A ortodoxia deu uma resposta “cínica” (FONSECA, 2004) a esta pergunta ao justificar a desigualdade brasileira - baseada na interpretação simplista do trabalho de Kuznets (1955) - ao descompasso entre a demanda por mão-de-obra qualificada frente a que era ofertada, e que o equilíbrio viria gradualmente com o crescimento econômico (DEDECA, 2015). O fato é que não veio, pois a conjuntura da época não criou instituições públicas de caráter distributivo que promovessem a repartição dos resultados que o aumento da atividade econômico produziu (DEDECA, 2015).

Para tanto, o poder público tomou a dianteira no processo de combate às desigualdades e Neri, Vaz, e Souza (2013) calcularam o efeito multiplicador dos programas de distribuição direta de renda, principalmente o Bolsa Família. Na simulação constataram que para cada 1% do PIB alocado no PBF a atividade econômica aumentaria 1,78%. E o programa beneficiando diretamente as famílias mais pobres - que como já vimos, tem alta propensão a consumir, com uma cesta de bens intensiva em fator trabalho - logrou ao país um efeito multiplicador significativo sobre o consumo final (1,98) e sobre o consumo final das famílias (2,40) que também se estende ao mercado de trabalho formal (SANT'ANNA; AMBROZIO; MEIRELLES, 2010).

O pensamento do novo-desenvolvimentismo, em geral, afirma o contrário, e enfatizam que gerar *déficits* públicos para estimular o consumo não deve ser incentivado, mas sim o equilíbrio fiscal, com uma dívida pública pequena e de longo prazo (CARNEIRO, 2012). Para essa linha de pensamento, é o investimento que

maximiza o crescimento e relegam ao gasto corrente uma importância marginal. E é nesse ponto que recai uma das principais críticas a essa visão:

- a) ignorar o papel do multiplicador do aumento dos gastos correntes na dinâmica da economia;
- b) não encarar essa variável como importante e necessária para o desenvolvimento do país;
- c) não atribuir ao Estado o papel de “elemento crucial na redistribuição da renda” (CARNEIRO, 2012, p. 772).

Ou seja, crescimento econômico é necessário, mas não suficiente para promover equidade social. Há na gênese do capitalismo a tendência à geração de desigualdade na apropriação dos fatores produtivos e se o mercado imperfeito que temos não for regulado, essa característica é “exponencializada”. É imprescindível que a sociedade crie e constantemente atualize um quadro institucional que reverta essa tendência e promova um crescimento com uma natureza distributiva e que sustente as políticas públicas de transferência de renda, focando no aumento da produtividade do trabalho.

5.2 DISTRIBUIÇÃO DE RENDA É PRÉ-REQUISITO PARA O DESENVOLVIMENTO?

Com base no que já foi apresentado neste trabalho, a resposta claramente é “não”. O nosso “milagre-econômico” revelou isso, já que o crescimento econômico não promoveu ganhos de bem-estar para o estrato da população localizado na base da pirâmide social. Outro argumento é dado pelo modelo keynesiano, onde é os gastos com investimento a fonte dos aumentos da demanda agregada, e não o consumo das famílias (BRUE, 2006). A distribuição de renda pode ser inclusive prejudicial ao desenvolvimento dependendo da forma como for conduzida. Em seu livro, *A Economia da Desigualdade*, Piketty (2015) argumenta que se a distribuição direta recair sobre os salários ou se tiver o efeito aumentar os custos do fator trabalho, o empresariado irá substituir esse fator por capital (máquinas e equipamentos), causando desemprego e perda de bem-estar.

Partir do pressuposto que a oferta de bens e serviços se expandirá apenas

por haver demanda para esses produtos é uma concepção “ingênua” sobre o tema (FONSECA, 2004). A estratégia levantada por Bielschowsky (2012) é bastante tentadora, mas talvez bastante otimista (e romântica?). Para que se torne realidade, requer que vários pressupostos sejam levantados, e nada garante que eles sejam respeitados. O autor explana que o Brasil possui três frentes de expansão: um amplo mercado interno de consumo de massa, uma forte demanda nacional e mundial pelos nossos recursos naturais e perspectivas favoráveis quanto à demanda estatal e privada por investimento em infraestrutura. Assim, quanto maior o volume de recursos alocados para estimular esses três motores e a capacidade da nossa economia em promover o encadeamento produtivo, maior serão os louros no médio e longo prazo para a sociedade brasileira. Podemos também “turbinar” esses motores com inovação tecnológica e recuperação de encadeamentos produtivos que estão fragilizados. Os pontos críticos ao modelo recaem sobre a queda das margens de lucro das empresas, a limitação do Estado em articular as linhas de encadeamento e a sua capacidade para financiar projetos de infraestrutura. A hipótese de que a elevação da demanda por bens e serviços será suprida pela produção doméstica e não via importações (CARNEIRO, 2012) também é difícil de ser mantida, já que o nível de consumo atual vem sendo suprido, em grande parte, pelo incremento das importações.

O social-desenvolvimentismo sintetiza essa corrente de pensamento, isto é, a melhor estratégia para o crescimento é convergir esforços para a ampliação e generalização do consumo de massas. Esse consumo criará um ciclo virtuoso de crescimento sustentável: melhoria da redistribuição da renda acarreta elevação do consumo e este, por sua vez, estimulará o investimento para ampliação da oferta a fim de suprir o desejo dos indivíduos por bens e serviços; além de ampliar a capacidade instalada, investimentos em novas tecnologias e incremento da produtividade dos fatores (capital e trabalho) também seriam empregados, aumentando salários, e por consequência o consumo e fecha-se o ciclo de crescimento econômico com diminuição da desigualdade. Este seria o retrato que sintetizaria o sucesso dessa estratégia.

Mas carece ao social-desenvolvimentismo um plano sólido sobre como superar a inconversibilidade do Real no mercado mundial, elemento que se

superado traria ao Brasil maior liberdade macroeconômica e liberaria novos canais de financiamento estrangeiro; a superação do atraso tecnológico também é um gargalo que precisa ser atacado juntamente com a construção de uma rede de infraestrutura que permita a ampliação tanto do parque industrial como sustente o novo padrão de consumo da população; e por fim, melhoras progressivas nas políticas de distribuição de renda, redução da “heterogeneidade social” (CARNEIRO, 2012) e regulação do mercado de trabalho.

5.3 QUAL É A QUALIDADE DAS CONQUISTAS SOCIAIS ATINGIDAS ATÉ HOJE?

Rocha (2011) argumenta que as condicionalidades que os programas de distribuição direta de renda, como o Programa Bolsa Família, permitem romper com o “círculo vicioso da pobreza” no longo prazo. E com base no trabalho de Alesina e Rodrik (1994), a sociedade tornando-se mais igualitária quanto à renda e ao acesso aos bens e serviços públicos, a demanda do eleitorado médio (sendo estes que elegem os governantes) por programas assistencialistas e de proteção social tenderão a diminuir, diminuindo o gasto público que é visto por eles como limitadores da acumulação de capital e do crescimento. De maneira complementar, Neri, Vaz e Souza (2013) argumentam a importância dos programas de proteção social na dinâmica macroeconômica do país e que eles cumprem um papel positivo na redução da pobreza e da desigualdade, mas levantam o argumento de que o vetor chave para a manutenção da queda dos índices de desigualdade consiste na capacidade da expansão do consumo como fomentador de investimento e ampliação da capacidade produtiva do Brasil.

Barros e Mendonça (1997) ao construírem curvas de isopobreza chegam a uma conclusão que pode elucidar os próximos passos da política econômica brasileira. Pegando como exemplo a redução de 15% da pobreza como alvo, a meta pode ser atingida de três maneiras:

- a) uma década de crescimento contínuo a uma taxa média de 5% a.a.;
- b) uma década de crescimento contínuo a uma taxa de 2% a.a. complementado por uma redução no índice de Gini de 0,095;
- c) redução do coeficiente de Gini de 0,17 sem crescimento econômico.

Eles concluem que dada a convexidade da curva, o ideal é elaborar um pacote de ações que incluam tanto medidas que aumentem o crescimento como reduzam a desigualdade; o balanço entre elas reduz a pobreza de forma significativa e é mais sustentável com a realidade histórica-econômica do Brasil.

A partir da década de 1990, diversos fatores começaram a atuar, e outros foram intensificados, para formar a situação econômica atual que sustentaram os ganhos sociais. Podemos citar alguns, como: a redução da desigualdade educacional desde 2001; o aumento da cobertura, do valor das transferências de renda e do aperfeiçoamento da identificação dos grupos elegíveis para os benefícios; o *efeito China* que inundaram o mercado com a mais diversa gama de produtos a um custo de produção baixíssimo; o ciclo de valorização dos preços das *commodities* garantiu um incremento nas nossas reservas monetárias; a concessão do *investment grade* pelas agências de risco internacional, na segunda metade dos anos 2000, deu confiança aos investidores internacionais para aportar no país recursos financeiros; a ampliação do acesso ao crédito permitiu uma ampla oportunidade de acesso a bens e serviços às famílias; o dinamismo do mercado de trabalho é responsável por grande parte da redução da desigualdade de renda; as políticas de valorização do salário mínimo incrementaram o poder de compra da população, principalmente a “classe média” e o crescimento econômico no período foram duradouros – “[...] as taxas de crescimento do PIB nos períodos 2000-2003, 2004-2008 e 2009-2011 corresponderam a 2,8%, 4,8% e 3,3%, respectivamente” (DEDECCA, 2015, p. 17), sustentado pela elevação da renda, inflação abaixo de dois dígitos e câmbio favorável ao aumento das importações para suprir a demanda nacional (DEDECCA, 2015; GIAMBIAGI, 2010; ROCHA, 2012).

O elemento chave para responder a pergunta levantada reside justamente no crescimento econômico. Estudos mostram que desde 2004, o crescimento do produto esteve estritamente associado ao consumo corrente da população, que por si só não é prejudicial. Mas essa característica começa a ser perigosa no momento em que ela não consegue criar os elos de encadeamento necessários com os outros setores da economia para dinamizá-la; problema que já era alertado pela CEPAL nos anos 1950. Enquanto o crescimento do consumo ficou estável 2004 e 2011 (taxa de 4,6%), a formação bruta de capital fixo caiu de 2,6% para 0,7% no final do

período. Além disso, mesmo com incentivos públicos para incremento e facilidade para obtenção de linhas de crédito para investimento, a agricultura, a indústria de transformação e a construção civil não tem conseguido aumentar sua participação no PIB, sendo o setor de serviços responsável por dois terços de toda riqueza produzida no Brasil (DEDECCA, 2015; SANT'ANNA; AMBROZIO; MEIRELLES, 2010).

Dados mais recentes revelam que perdemos a janela de oportunidades aberta pela valorização dos preços das *commodities* e do crescimento chinês para promovermos ampliação da capacidade instalada brasileira. O contínuo estímulo ao consumo sem ampliação da oferta de bens e serviços nacionais e a desvalorização do real frente ao dólar ajudam a explicar parte da elevação das taxas de inflação no ano de 2014/2015. E como já vimos, o descontrole dos preços pode por a perder todos os ganhos sociais que obtivemos desde o Plano Real.

Outro elemento que torna o modelo adotado pelo Partido dos Trabalhadores (PT) preocupante se refere ao fato de que a “[...] queda da desigualdade da distribuição de renda corrente foi suficientemente limitada para não se traduzir em uma mudança estrutural no padrão de concentração vigente no país.” (DEDECCA, 2015, p. 11). Ou seja, mesmo tendo um efeito multiplicador alto, os programas de proteção social do governo não conseguiram, até agora, mudar a estrutura de concentração no Brasil, o que permite inferir que se as políticas públicas forem suspensas, voltaremos a ter padrões de desigualdade e pobreza similares à década passada. Para que este cenário não se torne realidade, precisamos alterar nossa estratégia de crescimento baseada no consumo de bens finais.

Fundamentar nossa estratégia de desenvolvimento na elevação dos investimentos, no desenvolvimento de novas tecnologias, no aprimoramento do quadro institucional (incluindo o sistema tributário) que permita a distribuição dos ganhos de produtividade e o empreendedorismo, além da redução das desigualdades educacionais, permitirá a manutenção dos programas sociais, a sua ampliação (tanto no valor do benefício quanto no número de beneficiados) e a sua capacidade de extrapolarem para os outros setores da economia. Ao alinharmos novamente o rumo que desejamos dar ao nosso crescimento, manteremos nossa taxa de desemprego abaixo da média histórica, e o contínuo ganho de poder de

compra das famílias, juntamente com os programas de combate a pobreza, acarretará na continuação do declínio sustentado da desigualdade de renda no Brasil.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

À luz do debate acadêmico, nem todos consideram a existência da desigualdade como um problema a ser tratado bastando apenas que o mercado e suas leis impessoais sem interferências externas até na busca do equilíbrio econômico. Já para outros, a renda do indivíduo é fruto unicamente do seu esforço próprio, não importando o seu histórico familiar ou o contexto onde está inserido. Mas há aqueles que entendem que o Estado tem um papel importante e o compromisso em atuar no combate à desigualdade onde o mercado não consegue ou não deseja ter sucesso. Em suma, dificilmente haverá consenso entre os estudiosos sobre a desigualdade em si ou sobre as melhores práticas para combatê-la. Contudo, as diferentes opiniões e as múltiplas formas de analisar um mesmo objeto de estudo enriquecem o debate acadêmico. Ao mesmo tempo, elas aperfeiçoam o filtro utilizado pelos agentes econômicos para observar a realidade complexa no momento da tomada de decisões.

Apresentou-se também uma gama de conceitos que balizaram todo o trabalho até aqui e percebemos que “nova classe média” não tem nada de *novo* a não ser a atenção da mídia e de pesquisadores que ignoravam esta parcela da população.

Sobre o Brasil, vimos que os programas de proteção social foram de fundamental importância para a queda da desigualdade de renda, principalmente nas camadas mais pobres da sociedade, onde um emprego com carteira assinada ainda é um desafio. Já a valorização do mercado de trabalho e o crescimento econômico, além de justificar grande parte da queda nos índices sociais, viabilizaram a melhora de poder de compra dos extratos médios da pirâmide social e a manutenção e ampliação dos programas sociais.

Contudo, basear o crescimento do país no consumo de bens e serviços deu certo até recentemente, mas dados indicam que esse modelo pode estar se esgotando, o que coloca em cheque nossos ganhos sociais, uma vez que todo o esforço da sociedade não conseguiu produzir ainda mudanças na estrutura de distributiva da renda.

Retomar o crescimento econômico com base em investimentos, em um ritmo que permita a ampliação da capacidade instalada e de formação bruta de capital fixo, contendo, assim, as pressões inflacionárias, pode ser a chave para transformações duradouras e concretas se não nos esquecermos de reforçar nossas instituições para que não só ativem os núcleos econômicos periféricos dentro do próprio país como protejam o trabalhador e promovam a repartição dos ganhos de produtividade.

Por fim, a despeito das conquistas dos últimos anos, permanecemos como uma das sociedades mais desiguais com relação ao resto do mundo. Muito já foi feito, todavia precisamos manter os esforços para melhorar, antes de tudo, o bem-estar da população brasileira e dar dignidade uma grande parcela da nossa sociedade que ainda hoje permanece desassistida pelo Estado.

REFERÊNCIAS

- ALESINA, A., RODRIK, D. Distributive politics and economic growth. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 109, n. 2, p. 465-490, May 1994
- ALVAREZ, A. R.. **Desenvolvimentos teóricos sobre distribuição de renda com ênfase em seus limites**. 1996. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.
- AMITRANO, C. R. **Um mapa setorial do emprego e dos salários a partir dos dados da RAIS**. Brasília: IPEA, 2015. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=24562%3Atd-2033-um-mapa-setorial-do-emprego-e-dos-salarios-a-partir-dos-dados-da-rais&catid=344%3A2015&directory=1&Itemid=1>. Acesso em: 20 fev. 2015.
- BARRETO, F. A. **Crescimento econômico, pobreza e desigualdade de renda: o que sabemos sobre eles?** Fortaleza: LEP-CAEN, 2005. Disponível em: <http://www.repositorio.ufc.br/ri/bitstream/riufc/1125/1/2005_art_fabarreto.pdf>. Acesso em: 26 jan. 2015.
- BARROS, R. et al. **Determinantes da queda da desigualdade de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, jan. 2010. v. 1.
- BARROS, R. P.; MENDONÇA, R. **O impacto do crescimento econômico e de reduções no grau de desigualdade sobre a pobreza**. Rio de Janeiro: IPEA, 1997. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2379/1/td_0528.pdf>. Acesso em: 25 jan. 2015.
- BIELSCHOWSKY, R. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. esp., p. 729-747, dez. 2012.
- BONELLI, R.; RAMOS, L. Distribuição de renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 13, n.2, p. 76-97, abr./jun. 1993.
- BRASIL. Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social. **Políticas de proteção social no Brasil: promovendo equidade e desenvolvimento**. Brasília: CDES, 2012. Disponível em: <<http://www.cdes.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2015.
- BRUE, S. L. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Thomson Learning, 2006.
- CARNEIRO, R. M. Velhos e novos desenvolvimentismos. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. esp., p. 749-778, dez. 2012.
- DEDECCA, C. S. S. **Redução da desigualdade e seus desafios**. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

- FONSECA, P. C. D. Desenvolvimento econômico e distribuição de renda. In: SALVO, Mauro; PORTO JÚNIOR, Sabino da Silva. (Org.). **Uma nova relação entre estado, sociedade e economia no Brasil**. Santa Cruz do Sul, RS: EDUNISC, 2004, p. 569-292.
- FONSECA, P. C. D.; CUNHA, A. M.; BICHARA, J. S. O Brasil na Era Lula: retorno ao desenvolvimentismo? **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 2, n. 23, p.403-428, ago. 2013.
- GIAMBIAGI, F. et al. (Org.). **Economia brasileira contemporânea: 1945-2010**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2011.
- GIAMBIAGI, F.; FRANCO, S. **O esgotamento do papel do salário mínimo como mecanismo de combate à pobreza extrema**. Rio de Janeiro: IPEA, 2007.
- HOFFMANN, R. Distribuição de renda e crescimento econômico. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 15, n. 41, jan./abr. 2001.
- KUZNETS, S. Economic growth and income inequality. **The American Economic Review**, Philadelphia, v. 45, n. 1, p. 1-28, mar. 1955
- LANGONI, C.G. **Distribuição de renda e crescimento econômico do Brasil**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.
- NERI, M. C. (Coord). **A nova classe média**. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, 2008.
Disponível em:
<http://www.cps.fgv.br/ibrecps/m3/M3_ANovaClasseMedia_Port_2.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2015.
- NERI, M. C.; VAZ, F. M.; SOUZA, P. H. G. F. Efeitos macroeconômicos do programa Bolsa Família: uma análise comparativa das transferências sociais. In: CAMPELLO, T.; NERI, M. C. Bolsa família: uma década de inclusão e cidadania. Brasília: IPEA, 2013. Cap. 11.
- NUNES, H. M. S. **Crescimento e distribuição de renda no Brasil: o debate na História (1950 – 1974)**. 2006. Tese (Doutorado) - Curso de História, Filosofia e Ciências Humanas, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006. Cap. 1-3.
- PIKETTY, T. **A economia da desigualdade**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2015.
- RAMOS L. **O desempenho recente do mercado de trabalho brasileiro: tendências, fatos estilizados e padrões espaciais**. Rio de Janeiro: IPEA, 2007.
- RAMOS, Lauro; VIEIRA, Maria Lucia. **Desigualdade de rendimentos no Brasil nas décadas de 80 e 90: evolução e principais determinantes**. Rio de Janeiro: IPEA, 2001
- ROCHA S. **Pobreza e desigualdade no Brasil: o esgotamento dos efeitos distributivos do Plano Real**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

ROCHA S. O programa Bolsa Família: evolução e efeitos sobre a pobreza. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 20, n. 1, p. 113-139, abr. 2011.

_____. O declínio sustentado da desigualdade de renda no Brasil (1997-2009). **Revista Economia**, Brasília, v. 13, n. 3, p. 629-645. set./dez. 2012.

SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 1999.

SANT'ANNA, A. A., AMBROZIO, A. M. H., MEIRELLES, B. B. **Visão do desenvolvimento, n. 85**: redistribuição de renda e a recuperação do mercado de trabalho brasileiro. Rio de Janeiro: BNDS, 2010.

SARTI, C. A. **A família como espelho**: um estudo sobre a moral dos pobres. São Paulo: Cortez, 2003.

SOARES, S. S. D. **Distribuição de renda no Brasil de 1976 a 2004 com ênfase no período entre 2001 e 2004**. Brasília: IPEA, 2006.

_____. O ritmo na queda da desigualdade no Brasil é aceitável? **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 3, p. 364-380, jul./set. 2010.

SOUZA, J. **Os batalhadores brasileiros**: nova classe média ou nova classe trabalhadora? Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2010.

THE ENVIRONMENTAL Kuznets Curve. 2012. Disponível em:
<<https://jfkoes.wordpress.com/2012/06/29/the-environmental-kuznets-curve/>>.
Acesso em: 20 abr. 2015

YACCOUB, H. A chamada “nova classe média”: cultura material, inclusão e distinção social. **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, ano 17, n. 36, p. 197-231, jul./dez. 2011.