

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

DANIEL QUOOS PEDRO

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL: QUATRO DÉCADAS EM DEBATE

Porto Alegre

2014

DANIEL QUOOS PEDRO

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL: QUATRO DÉCADAS EM DEBATE

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

Orientador: Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra
Fonseca

Porto Alegre

2014

DANIEL QUOOS PEDRO

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL: QUATRO DÉCADAS EM DEBATE

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

Aprovado em: Porto Alegre, ____ de ____ de 2014.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca – Orientador

UFRGS

Prof. Dr. Hélio Afonso de Aguiar Filho

UFRGS

Prof. Dr. Hermógenes Saviani Filho

UFRGS

AGRADECIMENTOS

À Dona Tereza, sobretudo, por todo sacrifício feito e pelo apoio que a melhor das mães poderia dar ao filho, sem os quais minha formação superior não teria sido possível.

Ao Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca, educador exemplar, cuja dupla orientação, na iniciação científica e neste trabalho de diplomação, é motivo de orgulho pessoal.

Aos demais docentes, funcionários e colegas da Faculdade de Ciências Econômicas e da UFRGS, por todo aprendizado acadêmico e não acadêmico absorvido ao longo do curso.

*"Success consists of going from failure to failure
without loss of enthusiasm."*

Winston Churchill

RESUMO

O presente trabalho propõe-se a realizar uma breve revisão do debate acadêmico das últimas quatro décadas relativamente à evolução da distribuição de renda no Brasil, cujo período de análise vai de 1960 até o tempo recente. Nesse sentido, recorre-se, inicialmente, à descrição das teorias de distribuição de renda consolidadas na literatura econômica, sob seus dois enfoques – funcional e pessoal – além de uma explanação sobre a curva de Lorenz e o índice de Gini. Posteriormente, o debate é revisado a partir dos principais trabalhos sobre o tema, divididos da seguinte forma: os que tratam do período de elevação da concentração de renda, ou seja, de 1960 ao Plano Real; e os que abordam o período de estagnação e declínio, do Plano Real ao presente.

Palavras-chave: Distribuição de renda. Desigualdade social. Revisão. Debate.

Classificações JEL: D31, D63, O15

ABSTRACT

This paper proposes to make a brief review of the academic debate over the past four decades regarding the evolution of the income distribution in Brazil, whose period of analysis spans from 1960 to present day. For this, at first, use is made of the description of the consolidated theories of income distribution in economic literature, in its two approaches – functional and personal – as well as an explanation of the Lorenz curve and the Gini index. Subsequently, the debate is reviewed from the main work on the subject, divided as follows: those dealing with the period of increasing concentration of income, i.e., from 1960 until the Real Plan; and those approaching the period of stagnation and decline, from Real Plan to present time.

Keywords: Income distribution. Social inequality. Review. Debate.

JEL Classifications: D31, D63, O15

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Curva de Lorenz.....	20
Gráfico 2 – Visão de longo prazo do índice de Gini – Brasil, anos selecionados....	21
Gráfico 3 – Curva de Kuznets.....	26
Gráfico 4 – Taxa de crescimento médio anual (%) da renda familiar <i>per capita</i> por décimo da distribuição – Brasil, 2001-2007.....	51
Gráfico 5 – Índice de Gini da renda familiar <i>per capita</i> – Brasil, 1995-2007.....	52
Gráfico 6 – Razão entre a renda dos 10% mais ricos e a dos 40% mais pobres – Brasil, 1995-2007.....	52
Gráfico 7 – Taxa de crescimento médio anual (%) da renda familiar <i>per capita</i> por décimo da distribuição – Brasil, 2001-2003.....	53
Gráfico 8 – Taxa de crescimento médio anual (%) da renda familiar <i>per capita</i> por décimo da distribuição – Brasil, 2003-2007.....	54
Gráfico 9 – Número de benefícios concedidos pelo Benefício de Prestação Continuada e pelo Programa Bolsa Família, em milhões – Brasil, 2004-2012.....	59
Gráfico 10 – Evolução do índice de Gini (renda domiciliar <i>per capita</i>) e da variação (%) real do PIB – Brasil, 2007-2013.....	62

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BPC	– Benefício de Prestação Continuada
IBGE	– Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPCA	– Índice Nacional de Preços ao Consumir Amplo
PBF	– Programa Bolsa Família
PEA	– População Economicamente Ativa
PME	– Pesquisa Mensal de Emprego
PNAD	– Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
SM	– Salário Mínimo
TCH	– Teoria do Capital Humano

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 ASPECTOS TEÓRICOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA	12
2.1 Abordagens da distribuição funcional de renda	12
2.2 Abordagens da distribuição pessoal de renda	15
2.3 Curva de Lorenz e Índice de Gini.....	19
3 A ELEVAÇÃO DA DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL E O DEBATE	24
3.1 A "Controvérsia de 70"	24
3.2 De 1970 ao Plano Real	32
4 A DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL	38
4.1 A desigualdade educacional	38
4.2 Os impactos da inflação, do nível de emprego e do salário mínimo	43
4.3 Anos 2000: a "década inclusiva"	50
4.4 Preocupações recentes	60
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	63
REFERÊNCIAS	65

1 INTRODUÇÃO

Crescimento econômico, por si só, não configura condição suficiente para a elevação do bem-estar de uma sociedade. Pouco serviriam elevadas taxas de crescimento do produto se os efeitos benéficos do desempenho econômico não fossem amplamente sentidos pela população. Como afirmam Barros e Mendonça (1995, p. 1), a distribuição de renda implica "um impacto direto sobre o bem-estar social na medida em que as sociedades têm preferência por equidade". Ademais, alta desigualdade de renda está intrinsecamente conectada a variados problemas socioeconômicos, como violência, exclusão educacional e pobreza.

O Brasil é, desde sua origem colonial, uma das nações mais desiguais do mundo, resultado de um conjunto complexo de diversos fatores estruturais decorrentes de sua história. O entendimento do perfil distributivo brasileiro nos dias de hoje passa pela investigação de seus determinantes pretéritos. As evidências empíricas dos últimos cinquenta anos indicam que, não obstante o desenvolvimento da economia, a desigualdade de renda elevou-se, década após década, dos anos 1960 até o início dos anos 1990, permanecendo estabilizada em elevado patamar até o final dessa década¹. No entanto, sobretudo já a partir do primeiro ano do século XXI, começa a ser nítida a inversão dessa tendência histórica, e conquistas vêm sendo alcançadas no sentido de uma sociedade mais igual.

O Censo Demográfico de 1970 desencadeou a discussão ao revelar o preocupante fenômeno de concentração de renda proveniente do crescimento econômico acelerado que o país vivenciava na sua fase de "milagre econômico". De maneira controversa, parte dos pesquisadores atribuiu a piora na distribuição a causas "naturais" da dinâmica econômica, enquanto outros a relacionavam a políticas adotadas pelo governo militar.

Embora não tenha se extinguido, o tema perdeu espaço durante os anos 1980, quando todos os olhares estavam voltados para o quadro de estagflação, e retornou com força após a estabilização macroeconômica em meados da década de 1990. A partir de então, o controle dos preços proporcionou maior confiabilidade

¹ Cacciamali (2001).

estatística aos estudos empíricos, que procuravam medir o peso das principais causas da elevada e jacente concentração de renda.

O novo século trouxe consigo o começo de profundas mudanças na pirâmide da renda brasileira. Assim, na "década inclusiva", as análises passaram a ser motivadas pelo inédito processo de acentuado e continuado declínio da desigualdade na distribuição dos rendimentos, cujo impacto sobre a redução da miséria foi expressivo. Os esforços mais recentes apontam para os desafios de se manter a dinâmica distributiva em ritmo veloz num contexto de baixo crescimento do produto.

Cada uma dessas décadas apresentou singularidades largamente debatidas pelos estudiosos nos meios acadêmico e governamental. Uma breve revisão da literatura sobre o tema da distribuição de renda no Brasil, visando a compreensão das nuances que trouxeram o debate até o seu estado atual, será o objeto do presente trabalho.

Este trabalho é composto por quatro capítulos, além desta introdução. O capítulo 2 aborda as principais teorias de distribuição de renda, bem como explana acerca da curva de Lorenz e do índice de Gini. O terceiro e quarto capítulos tratam de revisar o debate na literatura referente à distribuição de renda no Brasil desde a década de 1960, dividindo-se entre o período de deterioração prolongada da distribuição, isto é, até meados dos anos 1990 (adotou-se o Plano Real como ponto de corte), e o momento seguinte. Por fim, no último capítulo são tecidos os comentários finais.

2 ASPECTOS TEÓRICOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Há diversos temas na teoria econômica que não possuem consenso entre autores, e um dos principais diz respeito aos determinantes da distribuição de renda em uma economia de mercado, isto é, sem a eliminação da propriedade privada. No âmbito da distribuição de renda, existem dois enfoques que devem ser destacados, quais sejam, a distribuição funcional e a distribuição pessoal. Ao se estudar esse assunto, atenta-se para essas duas abordagens, pois, apesar de tratarem do mesmo objeto, diferem quanto à análise interpretativa. Uma revisão dos pontos mais relevantes do arcabouço teórico a partir desses dois enfoques merece atenção.

A abordagem funcional nos remete ao século XVIII. Foi primeiramente formulada pelos “fundadores” da ciência econômica, os economistas clássicos, os quais procuraram mostrar que a riqueza era repartida entre três diferentes classes sociais: trabalhadores, detentores do capital e proprietários de terra. A distribuição funcional passa a mensurar quanto de renda foi recebido por cada fator de produção, isto é, o quanto do total de riqueza é distribuído entre salário, lucro e renda da terra. Todavia, embora a questão distributiva tenha sido um aspecto central da teoria clássica, para os neoclássicos esse ponto não obteve a mesma importância. Atualmente, a visão de distribuição pessoal da renda tem sido predominante por fazer referência a forças não econômicas negligenciadas até então. A distribuição pessoal de renda mostra quanto do todo de riqueza produzido, incluindo todas as fontes, é distribuído entre os indivíduos (ou domicílios). Houve forte produção de trabalhos nesse sentido a partir da década de 1970, quando Europa e Estados Unidos voltaram a apresentar crescimento com desigualdade.

2.1 Abordagens da distribuição funcional de renda

A Escola Clássica deu enfoque ao que hoje chamamos de distribuição funcional de renda. Adam Smith se empenhou em definir as causas da geração de riqueza e buscou alegar que o produto era dividido entre salário, lucro e renda da terra, não chegando, entretanto, a desenvolver uma teoria completa quanto aos determinantes da distribuição de renda. Foi David Ricardo que concentrou sua análise nesse aspecto. De acordo com Fonseca (2004, p. 3):

Ao se considerar Ricardo, como já é costumeiro, como a mais típica e bem sucedida expressão do pensamento clássico, deve-se lembrar seu entendimento de que o objeto da economia era a distribuição. Esta seguia determinadas leis tidas como objetivas e universais, independentes da vontade humana; assim, a margem para os governos a alterarem era extremamente pequena. A economia crescia com uma tendência de levar ao pleno emprego seus recursos, enquanto a distribuição de renda entre as classes sociais ocorria segundo certas leis (a escassez de terras férteis determinava a renda diferencial da terra, os salários eram de subsistência e o lucro o que sobrava como resíduo).

Segundo Ricardo, o preço de mercado da mão de obra (o salário) acima do preço natural de subsistência estimularia o aumento populacional, ocasionando excesso de oferta de trabalho e forçando os salários para o nível natural ou até mesmo menor. Um salário muito baixo por um período de tempo relativamente grande geraria miséria e redução da população trabalhadora. Dessa forma, no longo prazo os salários tenderiam a um nível mínimo de subsistência, o que ficou conhecido como “a lei férrea dos salários”. Políticas redistributivas por parte das entidades governamentais seriam ineficazes, portanto. Quanto aos lucros, estes viriam a igualar-se por todo o sistema econômico. Um negócio muito lucrativo sofreria cada vez mais concorrência por entre aqueles que têm condições de explorá-lo, até o momento em que a taxa de lucro dessa atividade tendesse às demais, como um fruto do livre mercado. Já a renda da terra tenderia a aumentar no longo prazo, pois, à medida que a população cresce, a pressão por alimentos aumenta, resultando em exploração das terras menos férteis e na intensificação do cultivo das melhores terras. Assim, ocorreriam dois aumentos, o da renda e o dos salários nominais, para manter o nível natural. De acordo com a teoria ricardiana, no longo prazo, as taxas de lucro propendem a cair, enquanto que as parcelas da renda nacional relativas às rendas da terra e dos salários nominais tendem a aumentar, embora os salários reais permaneçam no patamar de subsistência. Haveria uma contenção do acúmulo e do investimento de capital, devido às baixas taxas de lucro, tendo como consequência um estado estacionário. A distribuição dos ganhos relativos entre as diferentes classes estaria dada e seria imutável, pois podem ser consideradas leis inexoráveis sobre as quais os agentes não têm grande poder de influência.

Enquanto para Smith e Ricardo a sociedade estaria dividida entre trabalhadores, capitalistas e proprietários de terra, para Karl Marx, a disputa de classes se daria apenas entre trabalhadores e proprietários dos meios de produção.

Marx considerou a renda da terra, juros e lucros fontes de renda dos capitalistas (FERRÁN, 1997). A teoria marxista relaciona fortemente a distribuição de renda com a estrutura dos meios de produção. Primeiramente, na obra *Salário, Preço e Lucro*, de 1865, Marx rejeita a “lei férrea dos salários” de Ricardo, afirmando que há possibilidade de os trabalhadores barganharem maior parcela da renda nacional produzida, por meios não necessariamente econômicos, como sindicatos e leis. Dois anos depois, em *O Capital*, “a lei férrea reaparece com roupagem nova e surpreendente, já que não voltada para defender a passividade da classe trabalhadora e enterrar a pretensão de aumentar sua participação na renda nacional, mas para justificar sua práxis revolucionária” (FONSECA, 2004, p. 4). Para Marx, é inerente ao sistema capitalista a reprodução da contradição referente ao processo social produtivo *versus* apropriação privada da produção. Na teoria da mais-valia está embutido o conceito de concentração de renda: o trabalho não pago, excedente à subsistência do trabalhador, é apropriado pelo capitalista na forma de lucro por meio da exploração da mão de obra. Sendo assim, a acumulação de capital seria um efeito irreversível de qualquer sociedade capitalista, geradora de crescentes desigualdades entre os indivíduos.

As “leis da distribuição” de Ricardo, bem como a ideia da geração de desigualdades como fruto da acumulação de capital, foram refutadas por John Stuart Mill. Este entendia que, apesar da produção de riqueza ser um processo que segue características naturais para qualquer sociedade, a distribuição dessa riqueza não necessariamente precisa ser determinada por “leis naturais”. A distribuição, diferentemente da produção, é um processo passível de mudança por meio da interferência direta do homem, uma vez que pode ser regida por instituições humanas:

Eis por que a distribuição da riqueza depende das leis e costumes da sociedade. As normas que regem essa distribuição são aquelas que as opiniões e os sentimentos dos governantes da comunidade criarem, variando elas muito conforme a diversidade de épocas e países; poderiam ser ainda mais diferentes, se a humanidade assim o quisesse. (MILL, 1983, p. 181).

Mill defendia o acesso e a melhoria da educação, bem como um sistema tributário justo, como principais formas de redução de desigualdade social. Pregava uma visão humanitária da sociedade, afirmando que esta deveria se preocupar mais

com dignidade, integridade e justiça do que com a própria luta pela sobrevivência (SILVA; COUTO, 2009).

2.2 Abordagens da distribuição pessoal de renda

A partir de 1870, com a chamada Revolução Marginalista, que, mais tarde, viria a dar surgimento à Escola Neoclássica, foram introduzidos conceitos importantes para mais tarde influenciar no surgimento da ideia de distribuição pessoal da renda. As obras do francês León Walras, do inglês Stanley Jevons e do austríaco Karl Menger contribuíram para difundir um novo conceito de teoria do valor, baseado na utilidade marginal do bem produzido. Entretanto, foi Alfred Marshall o mais influente teórico neoclássico. Marshall, por meio do seu *Principles of Economics* (1890), disseminou pelo meio acadêmico à época os fundamentos neoclássicos.

Nove anos depois, o economista de inclinação neoclássica John Bates Clark propõe na obra *The Distribution of Wealth*, uma teoria da produtividade marginal de distribuição:

É objetivo deste trabalho mostrar que a distribuição da renda da sociedade é controlada por uma lei natural e que essa lei, se trabalhada sem fricção, forneceria, a cada agente de produção, o montante de riqueza que esse agente cria. Embora os salários possam ser ajustados por barganhas feitas livremente entre as pessoas, as taxas de pagamento que resultam dessas transações tendem, afirmo aqui, a se igualar àquela parte do produto da indústria que leva à própria mão de obra e, embora o juro possa ser ajustado por outra barganha igualmente livre, ele naturalmente tende a se igualar ao produto fracionário que leva, separadamente, ao capital. No ponto do sistema econômico em que os títulos de propriedade são originados – em que a mão de obra e o capital se tornam posse dos montantes que o Estado posteriormente trata como seus -, o procedimento social é leal ao princípio em que o direito de propriedade está firmado. Até agora, como não é obstruído, atribui a cada um o que ele especificamente produziu. (CLARK, 1899, p. 49-50).

A teoria de Clark da distribuição da renda é estática, isto é, ela demonstra qual a tendência dos preços, salários e juros (do capital e da terra) se a oferta dos fatores trabalho e capital for invariável, se as preferências dos consumidores permanecerem sempre as mesmas e se não houver progresso técnico. Clark considerou a forma de divisão dos rendimentos totais de uma sociedade em salários, juros e lucros justa, em função do pressuposto da equivalência entre pagamento dos fatores e produtividade marginal. É consensual o fato de a teoria da

produtividade marginal facilitar a explicação de como a riqueza é distribuída pelos agentes econômicos; contudo, esse critério de justiça foi alvo de críticas por fazer menção a apenas questões econômicas, desconsiderando que justiça social é algo muito mais complexo para ser explicado sem se levar em conta fatores histórico-institucionais passados e presentes.

Diferentemente do que argumentavam os autores clássicos quanto à distribuição da renda por classes, a teoria neoclássica volta-se a defender que os ganhos são provenientes do processo de produção de bens e serviços e que o preço do fator de produção é reflexo da sua contribuição para o produto total. O indivíduo deixa de ser visto como pertencente a um grupo social e passa a ser observado como um agente econômico detentor de fatores de produção. Como resume Fonseca (2004, p. 6):

[...] a distribuição de renda de acordo com a produtividade marginal de fatores de produção, ao associá-la com a relativa abundância/escassez de uns fatores com relação a outros, afastava-se certamente da rigidez naturalista da “lei férrea” dos salários, embora não deixasse de consagrar a tese de que, em cada sociedade, demarcada no tempo e no espaço, haveria uma distribuição de renda decorrente de leis econômicas.

A preocupação passa a ser com a eficiência alocativa e com a função de produção. Explicando a distribuição funcional, a visão neoclássica ajuda a esclarecer a distribuição pessoal de renda. A soma dos rendimentos dos fatores de produção sob propriedade de um indivíduo determina o seu ganho total. As mudanças na distribuição funcional e, como consequência, na distribuição pessoal de renda ao longo do tempo, podem ser justificadas por alterações na oferta relativa de fatores, pela elasticidade de substituição entre os fatores, por modificações na demanda do bem, bem como por transformações tecnológicas que influenciem direta ou indiretamente nos fatores capital e trabalho (CLINE, 1975).

Os economistas clássicos e neoclássicos utilizaram para as suas formulações teóricas apenas o conceito de distribuição funcional de renda, ou seja, a repartição da riqueza produzida segundo cada “função” – ou entre classes sociais (trabalhadores assalariados e proprietários dos meios de produção) ou entre fatores produtivos (capital e trabalho). A teoria neoclássica da distribuição, contudo, não é inteiramente suficiente para explicar os altos níveis de desigualdades em países em desenvolvimento, principalmente os da América Latina. A abordagem da distribuição

pessoal da renda foi desenvolvida e difundida pelo o que Sahota (1978) e Ramos e Reis (1991) interpretaram como dois grandes grupos de teorias.

Um dos grupos faz referência às teorias que defendem a ideia de desigualdade de renda como resultado principal das escolhas voluntárias dos indivíduos. Aqui, destaca-se a teoria do capital humano (TCH), que foca o papel do grau de educação como fator determinante para a obtenção de renda. A ideia de escolha individual voluntária proposta por Friedman (1953) deu origem à moderna TCH.

Os indivíduos, segundo a teoria, realizam um *trade-off* entre o dispêndio de tempo necessário, bem como o esforço, para se atingir um certo nível educacional e os possíveis retornos positivos que tal nível educacional possa vir a lhe trazer ao longo da vida. Os pressupostos se resumem em amplo acesso à informação e iguais oportunidades de acesso à educação para todos os indivíduos. Conseqüentemente, a única característica capaz de explicar a desigualdade de renda seria a própria escolha do indivíduo, baseada em suas preferências no estágio de vida em que a tomou. A maior produtividade proveniente do trabalhador mais bem educado seria um diferencial favorável na disputa por postos de trabalho no mercado. A teoria aponta como dever do Estado a promoção de políticas públicas capazes de reduzir as assimetrias de informação entre os agentes, a fim de aproximar ao máximo a distribuição de renda real da distribuição de renda que poderia ocorrer em caso de amplo acesso à educação. Escassez de oferta de mão de obra qualificada pode ser suprimida a partir dessa iniciativa estatal, contribuindo para a redução de desigualdades sociais e desequilíbrios entre oferta e demanda no mercado de trabalho. Bonelli e Ramos (1993) realizam ressalvas à TCH:

No entanto, a aplicabilidade estrita da teoria do capital humano à experiência dos países não-desenvolvidos é prejudicada pelo fato de que, nesses países, não existem várias das condições necessárias referidas. Em particular, a norma é a existência de mercados imperfeitos ou incompletos, dificuldades e barreiras de acesso à informação, existência de poderes de monopólio e/ou oligopólio em diversos mercados e dificuldades de comunicação entre agentes econômicos e regiões – apenas para citar alguns traços típicos do ambiente socioeconômico desses países. A aplicabilidade da teoria nessas condições pode resultar em análises incorretas. (BONELLI; RAMOS, 1993, p. 85).

Além da dificuldade de se aplicar a teoria em países em desenvolvimento, pelo o que Bonelli e Ramos consideram condições necessárias, pode-se afirmar que a TCH exclui da análise outros fatores que impactam na tomada de decisão do

agente que não estão diretamente ligados à informação perfeita, tais como as desigualdades provenientes de gênero, de raça, de propriedade de ativos e da herança física e cultural da família. Logo, a teoria assume um caráter anistórico, não se enquadrando perfeitamente ao mundo real.

Sahota argumenta que desconsiderar a variável herança é esquecer completamente o mundo real, a tal ponto que, alguns teóricos a consideravam como o principal elemento responsável por assegurar ao indivíduo condições de permanecer em determinada classe social. Dessa forma, garantir amplo e igual acesso à educação não possibilita por si só igualdade de oportunidades a todos os indivíduos.

O segundo grupo citado por Bonelli e Ramos diz respeito ao arcabouço teórico comprometido em estudar as desigualdades nos países em desenvolvimento. Esse grupo foi dividido pelos autores em dois: as teorias que fazem menção à segmentação e outras imperfeições e as teorias que buscam lidar com fatores institucionais.

Quanto às primeiras, há entre elas aquelas que dão destaque não apenas à variável educação e sua influência na desigualdade de renda, mas também a elementos específicos da região e do ramo onde a firma está inserida, “reconhecendo-se os custos de rotatividade e o poder de barganha da mão de obra organizada/sindicalizada como variáveis que influenciam a progressão funcional dos trabalhadores.” (BONELLI; RAMOS, 1993, p. 85). Há também neste subgrupo, as teorias que defendem o conceito de salário como fruto das peculiaridades do posto de trabalho, ou seja, além do estoque de capital humano do agente, as diversas características dos postos de trabalho também são responsáveis por determinar a remuneração do trabalhador. Esse escopo teórico pode ser mais bem resumido nos trabalhos do americano Lester Carl Thurow (1972, 1975).

Em referência ao segundo subgrupo, os autores destacam as abordagens que dão ênfase a políticas públicas responsáveis pela determinação do salário-mínimo, da estrutura de salários e das demais rendas (tais como aluguéis, doações e aposentadorias) o que Sahota definiu como “teorias da redistribuição de renda pública”. Evidenciam o papel do salário-mínimo sobre a concentração de renda segundo duas óticas: “por um lado, ele pode ser visto como um determinante da estrutura salarial (o chamado “efeito-farol”, por servir de parâmetro para outros

salários); por outro, pode ser encarado como um instrumento de proteção de renda dos assalariados na base da pirâmide social.” (BONELLI; RAMOS, 1993, p. 86).

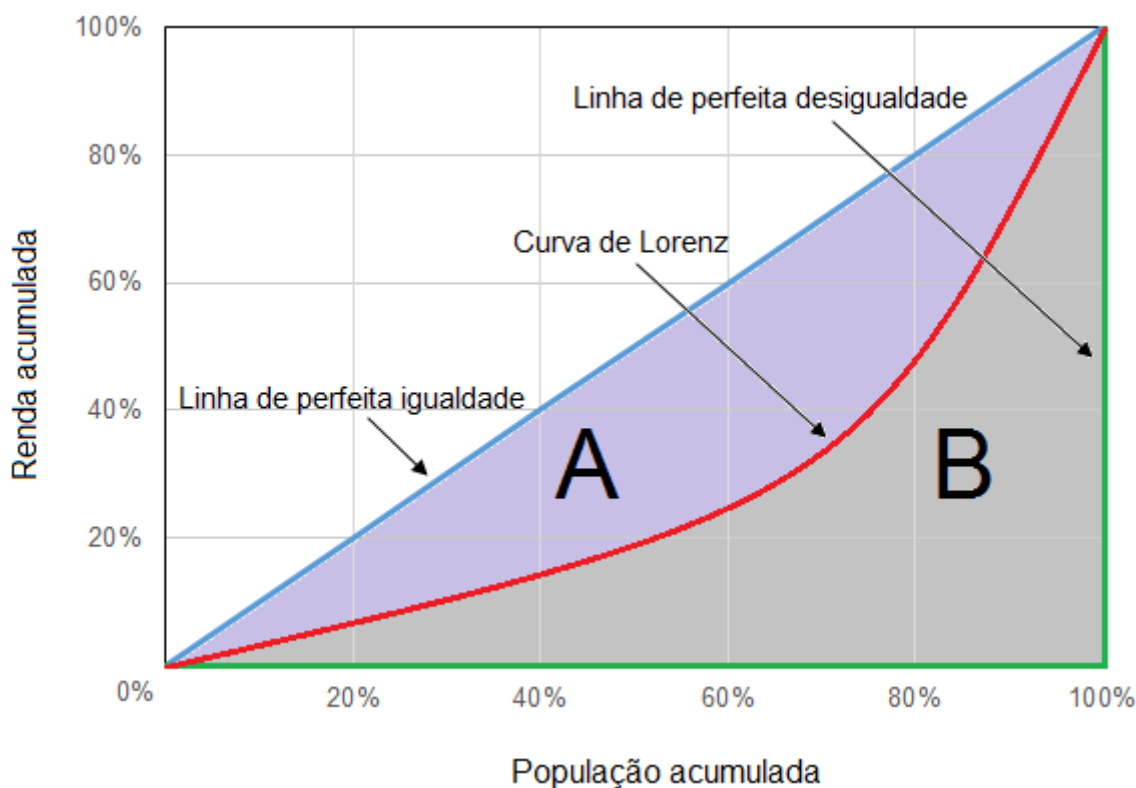
Como mostrado, conclusão única a respeito de uma teoria geral de distribuição de renda parece estar longe de ser atingida. A imensurável quantidade de variáveis que impactam na determinação de renda dos indivíduos torna a análise de difícil generalização, dificultando a formação de um único esquema teórico. Como cita Sahota, uma versão mais completa de teoria da distribuição foi formulada por Becker (1967), agregando vários determinantes de geração de renda de outras teorias da distribuição. Justamente o grande número de variáveis do modelo acabou por tornar o trabalho demasiadamente denso.

2.3 Curva de Lorenz e Índice de Gini

Esta subseção propõe-se a explicar de forma sucinta o índice (ou coeficiente) de Gini, um dos indicadores mais utilizados na medição da desigualdade de renda de uma população². A sua explicação perpassa pelo entendimento da curva de Lorenz (Gráfico 1), teorizada pelo economista estadunidense Max Otto Lorenz em 1905.

² Cacciamali (2001) cita o índice de Theil, a curva de Pareto e a variância dos logs como outras medidas usuais.

Gráfico 1 – Curva de Lorenz



Elaboração do autor.

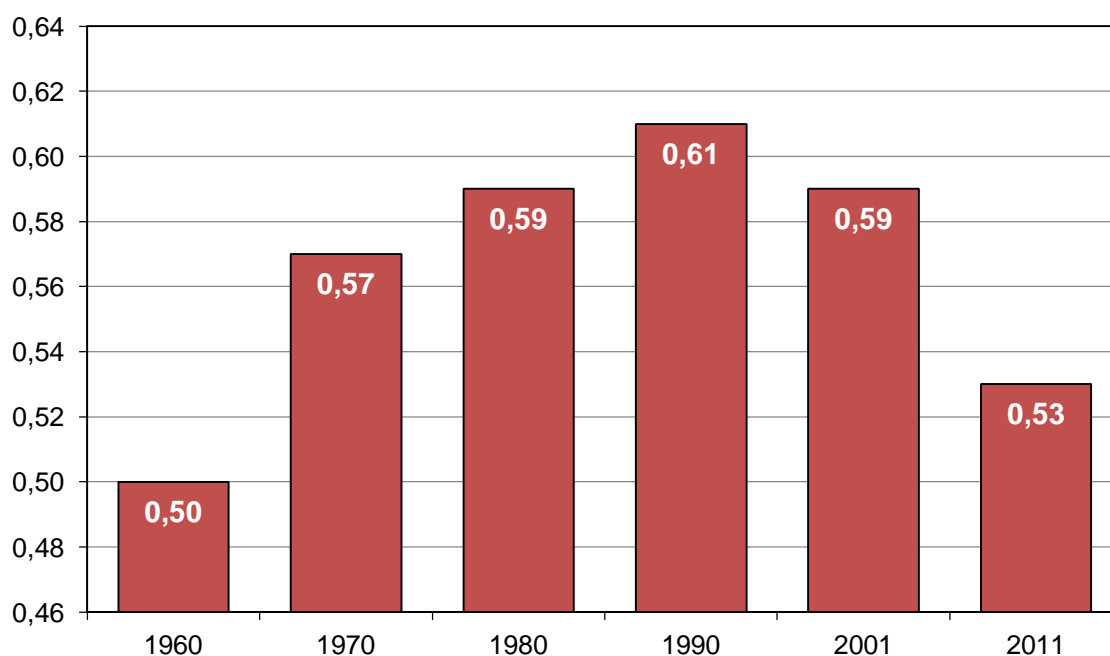
Traça-se a curva de Lorenz em um sistema de eixos cartesianos ortogonais, tendo: (i) no eixo das abscissas a porcentagem acumulada de pessoas que recebem renda, sendo esta renda tão maior quanto mais à direita do eixo; (ii) no eixo das ordenadas, a porcentagem acumulada de renda total equivalente a cada porcentagem da população.

Em caso de plena igualdade de renda, entende-se que a renda acumulada é proporcional a cada estrato da população acumulada. Essa situação implicaria, por exemplo, que 10% da população detivessem 10% da renda total, bem como 20% das pessoas possuísem 20% dos rendimentos acumulados e assim por diante. A curva resultante neste caso seria dada por uma reta inclinada a 45° partindo da origem (linha azul). No extremo oposto, no caso de apenas uma pessoa (ou família) possuir toda a renda acumulada, a curva seria representada pela imagem de um “I” espelhado, isto é, seria uma reta partindo da origem até o ponto (100%,0%), daí seguindo continuamente até o ponto (100%,100%) (linha verde). Portanto, espera-se

que a curva de Lorenz de determinada população seja positiva, convexa ao eixo horizontal e fique situada entre essas duas curvas de extremos (linha vermelha), sendo esta população tão mais igualitária em termos de renda quanto mais perto a sua curva estiver da reta de 45°.

Tudo adiante, o estatístico italiano Corrado Gini publicou trabalho em 1912 e propôs a possibilidade de se extrair um valor numérico – mais prático a fins de comparação entre diferentes populações – das áreas do diagrama da curva de Lorenz segundo a razão $A/(A+B)$. Observando o Gráfico 1, pode-se facilmente perceber a relação inversa entre a área A e o grau de igualdade de renda. Mais próxima a curva de Lorenz estará da linha de distribuição perfeita quanto menor for a área A ou, de forma análoga, quanto menor for a participação de A na área do triângulo A+B. Essa razão, conhecida como índice de Gini, será um valor entre 0 (perfeita igualdade) e 1 (perfeita desigualdade), sendo mais bem distribuída a população quanto menor for o coeficiente.

Gráfico 2 – Visão de longo prazo do índice de Gini – Brasil, anos selecionados



Fonte: Langoni (1973), Bonelli e Sedlacek (1989), dados censitários (IBGE) e PNAD.

Elaboração do autor.

É importante salientar algumas características qualitativas quanto ao índice de Gini. A primeira é que este obedece ao chamado *princípio de Pigou-Dalton*. O princípio consiste na verificação de que se numa situação de transferência progressiva de renda, isto é, quando um montante de um indivíduo é transferido a um outro indivíduo de renda menor, o indicador em questão demonstrará melhora na distribuição. O inverso supostamente deverá ser verdadeiro no caso de uma transferência regressiva.

O coeficiente não depende do tamanho da amostra e da economia, possibilitando a análise de populações de diferentes dimensões e graus de riqueza através do tempo. Permite, também, um melhor exame do nível de desenvolvimento socioeconômico que de fato ocorre. O crescimento do produto, por exemplo, não significará essencialmente melhora geral das condições de vida se vier acompanhado de uma deterioração profunda da distribuição de renda. Análises generalizadas a partir do nível de renda muitas vezes podem gerar equívocos ou então uma visão incompleta.

O índice é uma taxa simples e de fácil interpretação. Além da renda, pode ser usado para medir a concentração da posse das terras, a concentração de riqueza, a desigualdade de escolaridade, a distribuição das oportunidades, as desigualdades setoriais e as regionais, entre outros.

Essa medida também apresenta limitações que devem ser comentadas. Citando Cacciamali (2001, p. 6), “[...] a curva de Lorenz e o coeficiente de Gini são instrumentos adequados para tratar apenas com a questão quantitativa da igualdade na distribuição de renda”, isto é, apenas demonstram quão iguais (ou diferentes) estão as rendas em determinado espaço e tempo. Portanto, um baixo índice de Gini não é necessariamente um indicativo de bem-estar social. Sociedades com níveis bastante distintos de riqueza e desenvolvimento podem apresentar índices de Gini semelhantes, basta que cada uma das populações não manifeste grandes disparidades em termos de renda. Ademais, essa semelhança de coeficiente também não é critério capaz de garantir que o perfil distributivo de cada uma das populações comparadas seja similar, já que a Curva de Lorenz pode assumir formatos variados e resultar num mesmo índice de Gini.

Também se faz importante deixar claro que a perfeita igualdade quanto ao rendimento entre indivíduos (ou famílias) não implica uma sociedade mais justa ou

equânime (CACCIAMALI, 2001, p. 6), visto que as pessoas possuem diferentes vocações, habilidades, conhecimentos, vontades e riqueza prévia. O que é considerado rendimento justo acaba por adentrar em questões éticas e ideológicas que perpassam pelas diferentes sociedades no decorrer da história. Cada sociedade, em determinado ponto do tempo, reconhece seu próprio conceito do que seria justiça social e uma distribuição de renda aceitável.

No Brasil atual, visando a obtenção do índice de Gini, utiliza-se com maior frequência como base de dados a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), ambas elaboradas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), das quais se obtêm dados diversos sobre a renda, tais como a renda domiciliar *per capita*, o rendimento mensal da População Economicamente Ativa (PEA) com rendimento positivo ou total, o rendimento mensal da população ocupada, entre outros.

Finalmente, cabe alertar para as limitações na coleta dos dados de renda, como em qualquer medida estatística. Ainda mais se tratando do levantamento de informações a partir de entrevistas e declarações dos entrevistados (que podem omitir, não conhecer com precisão e errar informações sobre os rendimentos), dificilmente os dados estarão inteiramente livres de erros de algum grau. Aliado a isso, nem sempre os diferentes países e seus institutos de pesquisa seguem a mesma metodologia para aferir informação sobre os rendimentos dos indivíduos, podendo prejudicar as comparações.

3 A ELEVAÇÃO DA DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL E O DEBATE

3.1 A "Controvérsia de 70"

Foi em 1972, com a publicação dos dados censitários de 1970, que surgiu um importante estímulo ao debate quanto ao perfil distributivo brasileiro. Comparando os dados com os do Censo de 1960 (década a partir da qual começaram a surgir estatísticas sistematizadas), inferiu-se que o país apresentara um crescimento concentrador de renda durante a década de 1960, quando o índice de Gini, tendo como base a PEA, saltou de 0,50 para 0,57 em 1970 (um aumento de 14%). Enquanto isso, a renda real dos 5% mais ricos cresceu aproximadamente duas vezes mais que a da média global³. Os estudos gerados a partir desta problemática deram origem, mais tarde, ao termo amplamente empregado na literatura econômica brasileira como “A Controvérsia de 70”, uma vez que, à época, não houve uma conclusão única e amplamente aceita quanto às variáveis explicativas do fenômeno observado.

Tornou-se usual na literatura posterior a esse período sistematizar tal controvérsia como o embate entre duas vertentes teóricas distintas. Uma esforçava-se em demonstrar a piora na distribuição de renda como fruto "natural" do processo de crescimento acelerado da economia brasileira, que se encontrava em pleno “milagre econômico”. A outra, de certo modo, jogava um “balde de água fria” sob a euforia dos governistas quanto ao crescimento que se presenciava, atribuindo às políticas governamentais do regime militar, em especial a salarial, a responsabilidade pela piora na distribuição da riqueza.

Em face de uma relativa precariedade qualitativa dos dados e da resultante dificuldade de se testar com eficácia as teses trazidas ao debate, este “acabou assumindo um forte cunho ideológico, e até passional” (RAMOS; MENDONÇA, 2005, p. 361) tendo em vista os apoiadores e os opositores do regime político vigente. Ainda assim, essa divergência de opiniões foi importantíssima para atrair a atenção referente à questão distributiva no Brasil.

³ Langoni (1973), tabelas 3.5 e 3.6.

A pedido do Ministro da Fazenda à época, Antônio Delfim Netto, Carlos Langoni⁴ realizou um estudo buscando analisar a distribuição de renda, devidamente publicado em 1973, mas preliminarmente divulgado em 1972. Este ensaio se tornou o ponto de partida para o debate, pois “todos os demais trabalhos o têm como referência, seja para contestá-lo, seja para desenvolver alguma de suas linhas de interpretação” (RAMOS; REIS, 2000, p. 34). Ficaremos atidos às conclusões apresentadas por este autor, principal “representante” do grupo “pró-governo” nessa discussão.

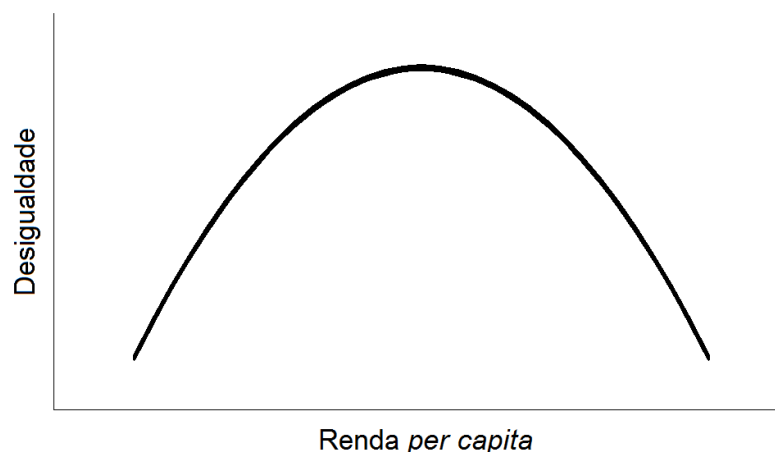
Tendo como base de argumentação uma ligação entre a curva de Kuznets e a TCH, Langoni é quem melhor exemplifica a opinião do grupo de pesquisadores que defendiam o fenômeno da concentração de renda como fruto do processo "natural" do aquecimento da economia, percebido principalmente no período posterior a 1967⁵.

O chamado “efeito Kuznets” é o primeiro ponto trazido por Langoni (1973). Em suma, o postulado de Simon Kuznets afirmava que uma sociedade em processo de desenvolvimento econômico – mais especificamente, em fase crescente de industrialização – tenderia a apresentar concentração de renda em seu estágio inicial em decorrência dos crescentes diferenciais de produtividade entre os setores menos produtivos e os mais produtivos (ilustrativamente, o setor rural e o urbano), o que levaria boa parte da população a migrar dos setores menos para os mais produtivos em busca de melhores remunerações e condições de vida. Em determinado momento, quando as indústrias de maior produtividade estivessem em maior número e mais difundidas pela economia e o crescimento desacelerasse, a concentração de renda gradualmente a inverter-se-ia. Esse pressuposto foi expresso por Kuznets em uma curva hipoteticamente em formato de parábola com concavidade para baixo (formato de “u” invertido) mostrando a relação da desigualdade de renda em função da renda *per capita* (Gráfico 3).

⁴ Então professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

⁵ Cf. Senna (1976) e Branco (1979).

Gráfico 3 – Curva de Kuznets



Elaboração do autor.

Langoni lançou mão do pressuposto de Kuznets para justificar parcialmente seu ponto de vista. Segundo ele, o fato de nenhuma economia apresentar crescimentos setoriais e regionais uniformes já explica *per se* parte do fenômeno. O desequilíbrio resultante se espelharia no mercado de trabalho e seria tão maior quanto mais acelerado fosse o crescimento. Ele acreditou ter sido a grande diferença de desenvolvimento do setor urbano face ao rural e, para além disso, o substancial crescimento das indústrias dinâmicas frente às tradicionais dentro desses dois setores, que elevou a demanda por mão de obra qualificada, pressionando os salários. Ele explica:

O impacto final sobre os salários relativos se completa pelas diferenças de elasticidade da oferta de cada tipo de mão de obra (quanto mais qualificada mais inelástica) e pelas peculiaridades da função de produção da educação formal que faz com que mudanças na escala da oferta sejam relativamente lentas. (LANGONI, 1973b, p. 33, grifos do autor).

Em segundo lugar, ele observou o perfil da força de trabalho conforme gênero, escolaridade e idade, concluindo que a variável educacional era a que melhor explicava a renda provinda do trabalho e, portanto, a distribuição pessoal da renda. Ademais, a contribuição marginal dessa variável teria ganho peso durante a década de 60 e seria muito superior no setor terciário do que no primário (LANGONI, 1973). Nesse sentido, empenhou-se em mostrar que o setor educacional não era suficientemente eficaz para formar mão de obra qualificada a fim de atender a tempo uma demanda crescente em um período de forte desenvolvimento industrial. O preço da mão de obra daqueles com maior grau de instrução, conseqüentemente,

teria valorizado-se em excesso, contribuindo de maneira decisiva para o aumento da desigualdade.

Portanto, de acordo com essa primeira vertente teórica, dois são os fatores principais que, aliados, explicam a deterioração do índice de Gini na década de 1960: (i) a transformação gradual de uma economia estruturalmente agrária para uma economia industrial; (ii) em conjunto com uma expansão da demanda por mão de obra qualificada num contexto de oferta inelástica a curto prazo. Ambos seriam consequência do intenso ritmo de crescimento. Essa conclusão foi tida como versão oficial dos governos Médici (1969-74) e Geisel (1974-79) para a explicação do problema. É preciso lembrar que, por se tratar supostamente de um processo natural do crescimento econômico acelerado, acreditava-se que a desigualdade viria a abrandar-se à medida que os efeitos desse crescimento se propagassem pela economia. Langoni acreditava que a melhora do sistema e do acesso à educação no decorrer do tempo tenderiam a “baratear” o preço da mão de obra mais qualificada, reduzindo o diferencial salarial e, conseqüentemente, a desigualdade. Não foi o que observaram Ramos e Reis (2000), décadas mais tarde:

Visto sob o prisma de hoje, o ceticismo acerca da hipótese de desequilíbrio é reforçado. Em primeiro lugar, o aumento na concentração de renda no Brasil esteve longe de ser transitório, como atestam os dados agora relativamente abundantes. Mais importante ainda, não há evidências de que as taxas de retorno à educação tenham se reduzido nos últimos anos de forma significativa. (RAMOS; REIS, 2000, p. 37)

Em contraposição a essa linha de pensamento, os trabalhos de Fishlow (1972, 1973) e Bacha (1973, 1976, 1978) são os que mais se destacam⁶. Eles avaliam ter sido o arrocho do salário real médio o fator-chave para explicar a natureza desse aumento da concentração de renda, entre outros fatores. São frequentemente citadas na literatura as teses da compressão salarial real de Fishlow e da abertura do leque salarial de Bacha. Estas serão comentadas a seguir.

Em seu artigo *Brazilian Size Distribution of Income* publicado em 1972 na revista *American Economic Association*, Albert Fishlow reforça a polêmica quanto ao principal motivo do aumento da concentração de renda na década de 1960. Este autor buscou expor que a concentração de renda fora, em primeiro plano, resultado da compressão do salário real em decorrência da implementação de uma nova

⁶ Ver também Hoffman e Duarte (1972) e Hoffmann (1973).

fórmula de correção salarial a partir do governo Castello Branco (1964-67), que subvalorizava a inflação:

It occurred because actual inflation exceeded programmed price rises, and the latter were applied to the official wage formula. The increased inequality thus measures the failure of the conventional monetary and fiscal instruments applied during the Castello Branco administration. (FISHLOW, 1972, p. 400).

Enquanto que a política salarial do período se resume:

[...] na fixação do salário-mínimo, na regulamentação da fórmula de reajustamento salarial a ser obedecida nos acordos e dissídios coletivos e na proibição à ação sindical reivindicatória fora dos Tribunais do Trabalho. (BACHA, 1978, p. 152).

Com a taxa de inflação acima da taxa de reajuste dos preços controlados pelo governo, este se vê obrigado a aplicar uma inflação corretiva sobre tais preços. Além disso, os reajustes salariais passaram a ser calculados segundo a média salarial dos meses anteriores, acrescidos de bônus por produtividade e da metade da inflação esperada pelas autoridades, sempre subestimada. Concomitantemente, a vedação às tentativas de organização sindical cerceou quaisquer alternativas de melhoria da situação salarial. A consequência de tais medidas reflete uma abrupta compressão do poder de compra da massa trabalhadora de mão de obra menos qualificada. Uma perda de cerca de 20% do salário mínimo real entre 1964 e 1967 (FISHLOW, 1972, p. 400).

A relação de causalidade entre rápido crescimento e aumento de desigualdade é posta em dúvida por Fishlow (1973, p. 402): “*It is mistaken to view such a result as an unfortunate but inevitable consequence of rapid growth*”. Para ele, não havia relação necessária entre uma coisa e outra, deveriam outros fatores serem capazes de explicar tal ocorrência.

Fishlow assumiu que o não-repasse dos ganhos de produtividade aos salários em algum momento refletiria na distribuição funcional da renda, aumentando a renda dos empresários frente a dos trabalhadores. Ele atribuía o quadro de pobreza brasileiro aos baixos níveis de produtividade, especialmente no setor agrário, e sugeria o desenvolvimento de políticas voltadas a revertê-lo.

Outro aspecto debatido em seus estudos esteve ligado à questão do quanto influente a educação pode ser no perfil distributivo brasileiro. Primeiramente, ele levanta a questão da monopolização do ensino superior por aqueles que já possuem

riqueza, os quais repassam à geração seguinte as oportunidades provindas dessa herança educacional, o que Langoni não desenvolve em seu trabalho. Também considera o sistema educacional brasileiro mantenedor do *status quo* do acesso ao ensino superior, isto é, muito ligado à riqueza prévia. Não dá crédito ao pressuposto de que apenas a lei de oferta e demanda no mercado de trabalho seja argumento suficiente para a discrepância dos salários. Por último, questiona o peso das variáveis educação e idade, que, segundo ele, não passariam de mais de um terço da explicação da variação da renda individual juntas. Conclui, portanto, que o déficit de qualificação profissional como causa do desequilíbrio no mercado de trabalho revela fração, mas não a totalidade, do que ocorreu com a distribuição da riqueza na década de 1960.

Em sintonia com a perspectiva de Fishlow, Edmar Bacha se propôs a estudar o aumento do diferencial de salários entre os assalariados do setor urbano. Baseia-se em teorias sociológicas e organizacionais, destacando os trabalhos de Ralf Dahrendorf e Oliver Williamson.

Ele explica que as empresas capitalistas apresentariam uma estrutura hierárquica dada por uma classe dirigida e uma classe dirigente. A primeira congrega trabalhadores e funcionários, quase todos ligados de alguma maneira ao processo produtivo. Já a segunda é composta pelos proprietários da empresa e por uma “burocracia industrial”, isto é, profissionais com alguma autoridade delegada, embora não sejam devidamente proprietários. Esses assalariados de maior hierarquia possuem poder de decisão – ainda que não ilimitado – nas áreas onde atuam e “unem sua carreira profissional à sorte das empresas, delas na realidade tornando-se sócios sem serem acionistas.” (BACHA, 1973, p. 940).

Possuir bons gerentes é importante para os capitalistas, uma vez que aqueles exercem funções de maior responsabilidade ao se empenhar a aumentar a eficiência do setor da empresa em que estão inseridos, muitas vezes sendo a eles atribuída organização, orientação e supervisão de grande quantidade de trabalhadores e funcionários. Pressupõe-se que a quantidade de gerentes “talentosos” disponíveis é relativamente escassa. Sendo assim, se o estímulo para o comprometimento dos gerentes se resume a recompensas materiais, altos salários, portanto, seriam justificáveis. Entretanto, diferentemente da argumentação (sob olhar da demanda) de que o salário dos gerentes se dá pela sua importância relativa, Bacha acredita

ser a razão entre lucros e salários vigente na economia o melhor fator explicativo. Essa razão seria dada pela taxa de exploração presente no sistema.

Quanto à estrutura de salários, esta obedeceria à hierarquia da empresa. Enquanto a remuneração da classe dirigida obedecia as tendências normais do mercado de trabalho neoclássico, a dos dirigentes se comportava de maneira diferente, estando mais ligada ao desempenho das empresas, mais especificamente a bonificações relativas aos lucros, que estavam em grande ascensão no período:

[...] o conceito de produtividade marginal como princípio orientador da determinação salarial perde sentido: o produto das pessoas ocupadas nessas atividades não assume uma forma concreta, passível de mensuração, pois a natureza de seus serviços é qualitativamente diferente da dos trabalhadores da esfera produtiva. (BACHA, 1976, p. 44).

Bacha analisou dados de uma amostra de firmas selecionadas e concluiu que a variável-chave que explicaria a abertura da discrepância de remunerações na década de 1960 seria a hierarquia e não a qualificação da mão de obra (BACHA, 1976, p. 130). A classe gerencial, para Bacha, fazia parte de uma segmentação do mercado de trabalho desvinculada da rigidez de suas leis econômicas. Na esfera produtiva, o autor reafirmou a forte correlação entre educação e salário, em que maior qualificação resultará em maior rendimento. Porém, ele destacou a importância de se fazer uma distinção entre essa esfera e a esfera gerencial, em que:

[...] a cada novo nível hierárquico corresponderá um salto salarial, haja ou não diferença em níveis educacionais. Ou seja, o fator fundamental na determinação da estrutura de salários será a posição na escala hierárquica e não a qualificação individual. (BACHA, 1978, p. 135).

Embora o rendimento médio dos assalariados estivesse crescendo, a abertura do leque salarial de Edmar Bacha nada mais buscava constatar que os ganhos dos profissionais mais bem colocados na hierarquia empresarial gozavam de maior ritmo, acompanhando a forte ascensão dos lucros provindos do aquecimento econômico do período do “milagre”. Sendo assim, em consenso com Fishlow, esse autor negava o suposto por Langoni quanto ao encarecimento da mão de obra altamente qualificada como razão primeira para a concentração de renda na década referida.

Em face das duas correntes teóricas que deram luz à “controvérsia”, Ramos e Reis atentaram para a maior importância dada às teorias de distribuição funcional relativamente às teorias de distribuição pessoal da renda:

Enquanto no primeiro caso existe um amplo conjunto de alternativas à teoria neoclássica, no caso da distribuição pessoal a perspectiva de capital humano reina sozinha enquanto visão global, dado o caráter fragmentado das alternativas existentes. (RAMOS; REIS, 2000, p. 41).

Em segundo lugar, os autores sustentaram ser incoerente explicar a desigualdade por meio das diferenças de habilidades de mão de obra em uma economia em desenvolvimento, em que as imperfeições de mercado imperam. Para se chegar a um modelo teórico mais próximo da realidade brasileira, a TCH teria que, no mínimo, ser complementada com visões alternativas que se propusessem a tratar do impacto dessas imperfeições na distribuição de renda.

O entendimento de Langoni do que sucedera na década de 1960 foi tido como um embasamento cientificamente suficiente pelos economistas dos governos militares para justificar a péssima distribuição da riqueza. O argumento largamente repetido à época nada mais era do que a chamada “teoria do bolo” – em que seria necessário “fazer o bolo crescer para só então reparti-lo”. No decorrer da década de 1970, linhas alternativas críticas à TCH foram propostas por diferentes autores com o objetivo de evidenciar a fragilidade desta teoria, dando origem à controvérsia. Mais tarde, quando do aparente “crescimento do bolo”, constatou-se que a hipótese da concentração como fenômeno efêmero não foi sustentada.

Em última análise, cabe salientar que essas distintas vertentes não são necessariamente excludentes, “mas cujos defensores, no calor de discussões repletas de implicações políticas e no bojo de uma ditadura militar, muitas vezes assim as apresentavam.” (FERREIRA, 2000, p. 9). Ramos e Reis corroboraram com essa ideia ao apontarem fragilidades tanto do estudo de Langoni quanto das visões alternativas.

Esses estudiosos citaram o excessivo peso atribuído ao salário mínimo na tese de Fishlow, objeto de críticas também por outros autores⁷. A despeito do pensamento de Fishlow, eles posteriormente mostraram que as mudanças do perfil educacional tiveram de fato algum impacto no aumento da desigualdade, indicando

⁷ Ver Wells e Drobny (1982) e Velloso (1990).

que o diagnóstico de Langoni não pode ser tido como totalmente equivocado. Por outro lado, um engano claro deste autor refere-se à transitoriedade da concentração de renda como consequência da queda das taxas futuras de retorno da educação. Confirmou-se, mais tarde, que as tais taxas não se reduziram e que o aumento da desigualdade não foi transitório.

3.2 De 1970 ao Plano Real

O debate da década de 1970 mostrou-se muito produtivo, mas inconcluso quanto à interpretação das causas do fenômeno, a que uma parte dos trabalhos atribuía a concentração de renda a um resultado esperado do mercado de trabalho em tempos de crescimento pujante e outra a relacionava à política econômica do regime militar. Há uma linha consensual entre as duas vertentes, entretanto, no que diz respeito a não perpetuação da deterioração da distribuição. Apesar de diferentes perspectivas, pouco se acreditava, tanto de um lado quanto de outro, que a forte concentração de renda percebida nos anos 1960 manter-se-ia no longo prazo. Todavia, o que de fato se observou foi a continuidade da concentração nas duas décadas seguintes. Considerando-se a PEA, o índice de Gini sofreu modesta piora na década de 1970, passando de 0,57 em 1970 para 0,59 em 1980⁸ e atingiu a sua máxima histórica em 1989, com 0,636⁹, revelando o Brasil como uma das nações mais desiguais do planeta.

Como apontaram Barros e Mendonça (1995), há de se notar, todavia, que a ligeira piora da distribuição de renda na década de 1970 não foi acompanhada de um ampliação da pobreza, uma vez que a renda média real experimentou um crescimento significativo para todas as camadas de renda. Já na década de 1980, houve piora do bem-estar social, com o aumento da pobreza em decorrência da queda da renda média real e expressiva concentração de renda. A seguir, o comportamento da distribuição de renda durante o período será examinado de maneira breve.

Durante a década de 1970, a taxa de crescimento do produto *per capita* expôs uma média de 7% ao ano e beneficiou a todos os décimos da população¹⁰. A

⁸ Bonelli e Sedlacek (1989, p. 12).

⁹ PNAD/IBGE.

¹⁰ Ramos e Mendonça (2005).

melhoria do bem-estar social, entretanto, não se refletiu no perfil distributivo. Por meio da análise da distribuição pessoal da renda da PEA com rendimento, Bonelli e Sedlacek (1989) apontaram ter havido indícios de alguma concentração de renda até 1976-77 e uma pequena redução posteriormente até 1980. Parte dessa modesta redução na segunda metade da década remete ao começo de uma abertura política e da retomada dos movimentos sindicais (BONELLI; RAMOS, 1993), fato que resulta numa maior capacidade de defesa a possíveis arrochos dos rendimentos por parte dos assalariados.

Já considerando a renda familiar, o índice de Gini não mostra grandes variações durante o decênio, como afirmam Hoffmann e Kageyama (1985). Eles apontaram como causa a queda do tamanho das famílias (em média, de 4,8 para 4,4 membros por família), o aumento do número de membros economicamente ativos por família e uma melhora relativa da distribuição da riqueza na Região Sudeste.

A despeito do que ocorrera na década de 1960, durante o período 1970-1980 o aumento da desigualdade da PEA foi mais expressivo no setor primário. Este setor apresentou um destacável crescimento durante a década, em que o rendimento da PEA praticamente dobrou. No meio urbano o crescimento foi cerca de 50%¹¹, o que contribuiu para reduzir a desigualdade entre os dois setores. Hoffmann e Kageyama constataram que houve uma relativa estabilidade do caráter distributivo no setor urbano.

Hoffmann (2000) atribui o aumento da concentração de renda no setor agropecuário ao progresso técnico por que passava a agricultura brasileira nos anos 1970. O autor deixa claro, contudo, que a estrutura fundiária fortemente concentrada e a orientação da política econômica – crédito rural subsidiado a uma minoria privilegiada – foram determinantes para o ocorrido.

Ademais, o autor destaca o diferencial de crescimento da renda da PEA no setor agropecuário entre três diferentes categorias: empregadores, autônomos e empregados. Enquanto o crescimento médio foi de aproximadamente 100%, observou-se ganhos de rendimento na ordem de: 101% para os empregadores,

¹¹ Hoffmann (2000, p. 147).

121% para os autônomos e apenas 57% para os empregados (HOFFMANN, 2000, p. 152).

A partir dessa análise, Hoffmann conclui que a modernização da agricultura estabeleceu forte correlação com a desigualdade do intervalo 1970-1980. Ao que tudo indica, os que conseguiram acompanhar a evolução desse processo técnico foram os que obtiveram maiores benefícios, ao passo que uma outra parcela da população do campo permaneceu em condição material precária ou então migrou para áreas urbanas.

Os anos 1970 foram agraciados com o crescimento da renda e do emprego e redução da pobreza. Ao mesmo tempo, o quadro distributivo geral não só não apresentou melhora, como revelou ligeira piora – o índice de Gini elevou-se de 0,57 para 0,59 e a apropriação da renda pelos 10% mais ricos aumentou 1,4%, alcançando 47,9%¹². Pode-se dizer que a década de 1970 manteve certa tendência vinda da década de 1960, embora a concentração de renda não tenha sido tão intensa quanto neste intervalo de tempo. Sendo assim, afirmam Ramos e Mendonça (2005): “examinando o período 1960-1980 como um todo, podemos concluir de forma inequívoca que, apesar do aumento observado da desigualdade, o bem-estar social aumentou e a pobreza diminuiu”. Concluem também que, apesar de tudo, a distribuição da riqueza é melhor ao final desses 20 anos.

Já nos anos 1980, a turbulência macroeconômica teria suprimido parcialmente os ganhos do período do “milagre brasileiro”, com o contexto de estagflação presenciado.

A distribuição de renda na década de 1980 foi fortemente afetada pelo contexto de crise econômica que marcou o período: severo arrefecimento do crescimento econômico, galopante aumento do nível geral de preços e extraordinário déficit público. Em 1979, o Brasil sentiu pela segunda vez na década (a primeira havia sido em 1973) o avassalador impacto da repentina elevação do preço do barril do petróleo no mercado internacional. O mundo encontrava-se em recessão. O acesso a linhas externas de crédito dificultou-se. A política norte-americana de aperto monetário aumentou os juros a empréstimos internacionais e agravou-se a situação do endividamento externo brasileiro, que vinha em forte ritmo

¹² Ramos e Mendonça (2005).

desde a metade da década de 1970. O Estado recorreu a meios alternativos de financiar o crescimento, configurando-se, até meados desse período, um cenário de financiamento inflacionário.

O resultado dessa turbulência econômica deu nome à “década perdida”. O crescimento médio anual caiu de 7% para menos de 2% relativamente à década anterior. Não tardou para que a instabilidade econômica gerasse consequências na divisão da renda entre a sociedade. O índice de Gini apresentou sua máxima histórica ao se aproximar do final da década, chegando a 0,636 em 1989, mesmo ano em que a inflação anual medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) atingiu seu recorde até o momento, 1972,91%. É de se notar que o debate quanto à questão distributiva perdeu foco nesse período, embora não tenha perdido importância. Os trabalhos que se sucederam procuravam na sua maior parte tratar da problemática inflacionária e da instabilidade da economia.

Lacerda (1994) debruçou-se sobre o que possivelmente ocorreu com a repartição da riqueza nos anos 1980. Ele apontou, à época, três razões a fim de explicar tal cenário.

Primeiramente, o autor cita a inflação como inibidora da renda real dos mais pobres. Como desfecho do quadro inflacionário em que se encontrava a economia brasileira, presenciou-se no período a intensificação da concentração de renda:

O fenômeno inflacionário brasileiro acaba intensificando o processo de concentração de renda, à medida que os processos formais e informais de indexação fortemente presentes na economia e os elevados juros reais, mesmo em aplicações de curtíssimo prazo, tendem a favorecer os detentores de capital, que obtêm vantagens com a receita inflacionária e financiando a dívida do governo, através das aplicações financeiras lastreadas em títulos públicos. (LACERDA, 1994, p. 139).

Ainda conforme essa análise inicial, o estrato da população mais prejudicado com a alta da inflação acaba sendo aquele de menor poder aquisitivo, porquanto detém menos mecanismos de defesa à redução do salário real, bem como carência de informação e esclarecimento, comparando-se com a camada de maior renda.

Em segundo lugar, há a pequena contribuição dos salários na demanda agregada como fruto do processo de concentração da renda. Esse fator contribuiu para gerar forte inibição da expansão do mercado interno, em especial ao consumo de bens duráveis, cuja população demandante, de maior renda, é relativamente pequena. Lacerda exemplifica essa questão citando o mercado de automóveis, que

permaneceu estagnado mesmo havendo crescimento populacional significativo nos anos 1980.

Por último, o autor sugere o efeito de anulação (ou de perda de eficácia) que a concentração da renda acaba por ter sobre as políticas de estabilização macroeconômica. “[...] a parcela da população que concentra a maior parte da renda tende a ficar mais imune ao ajuste, ao contrário do que ocorre com a imensa maioria mais pobre.” (LACERDA, 1994, p. 139). A população situada na base da pirâmide da renda nacional tende a ser a que mais é prejudicada com as medidas de ajuste da economia (proporcionalmente ao seu grau de ortodoxia), sentindo o reflexo da queda do poder de compra, da falta de emprego e da precariedade dos serviços públicos.

Ao final da década de 1980, a desigualdade chegou a um nível histórico. Anos de inflação e estagnação trouxeram consequências no aspecto social: o número de pessoas em situação de pobreza e extrema pobreza, que antes vinha em declínio não obstante o péssimo quadro distributivo, voltou a crescer, mostrando-se ainda maior nos grandes centros urbanos. Portanto, pode-se resumir de forma sucinta este período como a junção de retrocesso da economia com aumento da desigualdade: "uma vez que tanto o nível de renda médio quanto o grau de igualdade decresceram durante os anos 1980 temos uma indicação inequívoca de que o nível de bem-estar social declinou e a pobreza aumentou [...]" (BARROS; MENDONÇA; DUARTE, 1997, p. 28).

O início da última década do século XX relutou em trazer melhoras para a seara econômica brasileira, permanecendo o país em recessão até 1992. As intervenções governamentais de estabilização continuavam a fracassar e a inflação mantinha-se em níveis exorbitantes. A política de abertura comercial iniciada pelo governo Collor (1990-92) deu início a um processo de reestruturação da economia, que se estendeu por toda a década. Num momento incipiente, a exposição à competição internacional forçou firmas nacionais, em especial as do setor urbano, a adotarem medidas de corte e contenção de custos, ao passo que outras viram-se forçadas a retirarem-se do mercado. A partir de então, como apontou Cacciamali (2001), o nível de emprego passou por mudanças quantitativas e qualitativas: o emprego formal decresceu enquanto o trabalho autônomo e informal aumentou.

O grau de desigualdade de renda tendeu a permanecer mais ou menos constante no decorrer da década. O coeficiente de Gini médio da renda individual nos dez anos apresentou certa estabilidade no elevado patamar de 0,60.

4 A DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO PERÍODO PÓS-PLANO REAL

4.1 A desigualdade educacional

A investigação das causas da desigualdade é retomada com força no âmbito acadêmico de forma simultânea ao fim da instabilidade inflacionária. Tendo como ponto de partida o modelo teórico desenvolvido por Barros e Mendonça (1995), esse novo debate, na realidade, concentra-se novamente na heterogeneidade educacional da força de trabalho como propulsora principal da desigualdade de renda do trabalho¹³. Portanto, por voltar a trazer ao centro da discussão a importância da distribuição da educação e a determinação de seus retornos econômicos, trata-se de um pressuposto de cunho “langoniano” em certa medida (GANDRA, 2004, p. 10). Diferentemente de Langoni, contudo, Barros e colaboradores durante a década de 1990 não retomaram o efeito Kuznets e procuraram ir além na identificação dos determinantes da produção e reprodução da desigualdade, tratando de imperfeições no mercado de trabalho.

O primeiro desses trabalhos foi o arcabouço teórico de Barros e Mendonça, que comparou o processo de geração de desigualdades a corridas entre indivíduos. Essas corridas são disputadas por cada geração e têm poder de impactar o desempenho de seus descendentes na corrida subsequente. A corrida possui três elementos básicos: i) os participantes e seus respectivos volumes de recursos; ii) os prêmios, dados por salários; iii) as regras, que definem o comportamento dos participantes para cada corrida, como eles serão avaliados e como se dará a divisão dos prêmios.

Os autores dividem cada corrida em duas etapas, denominadas *preparação* e *competição*. Na primeira, os participantes preparam-se para a competição acumulando capital humano (infância e adolescência) e na segunda competem no mercado de trabalho. Ao final da etapa de preparação são reveladas as *desigualdades de condições*, resultantes da preparação obtida a partir de três fatores desigualmente percebidos por cada indivíduo: capacidades inatas, recursos

¹³ Ramos (1991) atentou para um notável progresso gradual dos níveis de escolaridade da força de trabalho brasileira nas duas décadas anteriores, muito embora inferior aos percebidos em países em condição semelhante de desenvolvimento. Não foi possível, em contraponto, afirmar o mesmo para a distribuição da educação.

públicos e recursos privados. Já o final da etapa de competição revela a *desigualdade de resultados*.

Considerando-se a etapa de preparação em uma situação de ausência de recursos públicos e privados, as habilidades inatas – variáveis de indivíduo para indivíduo – seriam o único recurso a determinar o grau de competitividade dos participantes na fase posterior. Acrescentando a esse cenário a presença de recursos públicos, a preparação de cada concorrente será resultado, também, da disponibilidade destes recursos e da sua capacidade de aproveitá-los em sua formação educacional. No entanto, ainda supondo homogênea a distribuição quantitativa e qualitativa dos recursos públicos, a desigualdade de condições não seria eliminada uma vez que as habilidades inatas, definidoras da capacidade de aproveitamento desses recursos, não são homogêneas. Na perspectiva em que tanto os recursos privados quanto públicos estão presentes, as desigualdades de condições tendem a ser ainda maiores. Os autores colocam os recursos privados como a fonte de maior geração de desigualdade de oportunidades na corrida, a qual é medida segundo a contribuição marginal média que estes recursos provocam na preparação dos indivíduos.

A competição no mercado de trabalho é considerada justa quando os concorrentes recebem o prêmio proporcional à produtividade que desempenham (análoga ao tempo de chegada na corrida). Logo, o salário seria apenas fruto da etapa de preparação de cada competidor. A competição é dita injusta quando o tempo reportado de chegada (produtividade reportada) pelo cronometrista (empregador) apresenta diferença em relação ao tempo verdadeiro de chegada. Essa injustiça divide-se, segundo Barros e Mendonça (1995, p. 5), em dois tipos: a segmentação e a discriminação.

A segmentação representa a desigualdade da produtividade efetiva (tempo cronometrado) em função da heterogeneidade dos empregos (cronômetros). Ou seja, cronômetros diferentes podem registrar diferentes tempos, mesmo que os competidores apresentem o mesmo desempenho na corrida. Ferreira (2000, p. 7) traduz esse conceito:

Por segmentação entende-se a diferença de remuneração entre dois postos de trabalho distintos, ocupados por trabalhadores idênticos, com base em características do posto de trabalho, apesar das produtividades daquelas combinações de posto e trabalhador serem idênticas. Assim, por exemplo,

diz-se haver segmentação regional quando dois postos outrossim iguais, ocupados por trabalhadores iguais, geram remunerações distintas em diferentes regiões geográficas do país. E analogamente para segmentação setorial, ou entre segmentos formais e informais do mercado de trabalho. (FERREIRA, 2000, p. 7).

Caso o cronometrista reporte um tempo diferente do cronometrado, motivado pela sua predileção por algum competidor, configura-se a situação de injustiça por discriminação. Em outras palavras,

[...] por discriminação, entende-se a diferença de remuneração entre dois postos de trabalho idênticos, ocupados por trabalhadores com produtividades idênticas, com base em alguma característica observável do trabalhador [...]. Entre as características observáveis que podem gerar discriminação, sobressaem-se a raça e o gênero do trabalhador. (FERREIRA, 2000, p. 7).

Os autores atentaram para as diferentes fontes de desigualdade e seus diferentes graus de injustiça, pois a causa da desigualdade pode ser mais ou menos injusta dependendo do que ocorrer. Se a etapa de competição se mostrar justa, esta não produzirá nova desigualdade, apenas revelará a desigualdade de condições produzida na fase anterior (preparação). Barros e Mendonça (1995, p. 5-6) ainda afirmam que “quanto maior o efeito marginal do grau de preparação de um participante sobre o seu tempo de chegada, [...] mais a desigualdade de condições será amplificada na competição”. Assim, o modelo sugere que a desigualdade de resultados seja a soma da parcela de desigualdade produzida pelas características individuais dos concorrentes (durante a fase de preparação) e da desigualdade produzida na etapa de competição (não ligada à preparação). Apontam os autores que a parcela de desigualdade causada pelas características inatas de cada concorrente durante a preparação não é injusta, mesmo que seja considerada indesejável. Caso o seja, políticas públicas são cabíveis para procurar reduzir a diferença de oportunidades. De outro modo, a disparidade provocada na etapa de competição é vista de maneira mais injusta e indesejável por estar relacionada a fatores externamente causados, isto é, fora do “alcance” do indivíduo, quais sejam, segmentação e discriminação no mercado de trabalho.

As desigualdades de condições geradas num contexto de oportunidades iguais são classificadas como justas, uma vez que revelam apenas o efeito das habilidades inatas particulares. Se as oportunidades são desiguais, cria-se uma tendência de perpetuação e possivelmente ampliação da desigualdade na competição por empregos melhores. Estes, por sua vez, acabam por premiar de

forma díspar candidatos igualmente capazes. Assim sendo, embora as desigualdades sejam indesejáveis, suas origens variam e requerem intervenções diferentes: para a etapa de preparação, é preciso mudar as regras da corrida em prol do equilíbrio de oportunidades; quanto à competição, é necessário garantir que participantes de preparação semelhante sejam tratados de forma equivalente.

Barros, Corseuil e Mendonça (1999) concentraram suas análises na estrutura salarial do mercado de trabalho acabando por, de certa forma, dar maior aprofundamento à TCH. O estudo baseou-se na relação entre salário e características pessoais dos trabalhadores e dos postos de trabalho em que atuam, partindo dos dados da Pesquisa sobre Padrões de Vida (PPV) 1996-97 do IBGE. O salário foi decomposto em diversas variáveis explicativas tais como anos de escolaridade, experiência no mercado de trabalho, gênero, cor, localização geográfica, tamanho da empresa, entre outros. Essa bateria de testes teve como propósito medir o impacto efetivo de cada um dos componentes na resposta ao salário.

Os diferenciais salariais¹⁴ de escolaridade obtidos mostraram que o ganho salarial médio para um ano a mais de estudo era de 13% (BARROS; CORSEUIL; MENDONÇA, 1999, tabela 3). Para um ano a mais de estudo no ensino superior esse ganho passava a 19%. Cabe lembrar que quase 30% da massa trabalhadora não possuía nenhum grau de escolaridade à época, enquanto os trabalhadores com ensino superior completo não alcançavam 5%. O exercício elucidou que o nível de escolaridade continuava explicando a maior parte da renda *per capita*.

Os demais resultados da pesquisa acusavam fontes de diferencial salarial significativos. O ganho relativo a um ano a mais de experiência no mercado de trabalho mostrava-se de cerca de 3%, sendo decrescente e anulando-se por volta dos 35 anos de experiência. O efeito da diferenciação e discriminação espelhou-se nos dados: a média salarial para as mulheres era 25% menor comparativamente a dos homens, ao passo que o fator étnico pesara abruptamente contra o salário dos não-brancos, 64%¹⁵ menor que o dos brancos. A localização geográfica indicou

¹⁴ É importante ressaltar que os valores mostrados são diferenciais brutos, isto é, não estão isolados do impacto de outros determinantes. Isso desqualifica a comparação direta, mas possibilita a análise do cenário estático. Para uma maior análise, ver Barros, Corseuil e Mendonça (1999), seção 3.

¹⁵ Esse diferencial diminuía extraordinariamente a 14% quando se visualizava o efeito isolado da variável "cor" (BARROS; CORSEUIL; MENDONÇA, p. 14, tabela 9), sugerindo que, além desta

expressivo vínculo com o salário quando percebido o diferencial entre diferentes regiões para postos de trabalho idênticos ocupados por mão de obra similar. Essa mesma relação foi constatada para empresas de grande porte em confrontação às menores.

A averiguação dos autores possibilita ilustrar nitidamente a incompletude das explicações sobre desigualdade de renda que vem à superfície quando a TCH é aplicada a nações socialmente menos justas, como o Brasil. Os trabalhos de Barros e colaboradores, ao incluir imperfeições sistêmicas ao arcabouço teórico – distribuição desigual de recursos públicos/privados e segmentação/discriminação no mercado de trabalho – procuraram dar maior abrangência à teoria.

Não obstante os complementos feitos à TCH, nenhum dos pressupostos até então havia abordado a criação e reprodução das desigualdades educacionais especificamente, tendo-se o sistema educacional como parâmetro exógeno e heterogeneamente dado. É com o objetivo de averiguar as causas dessa heterogeneidade que Ferreira (2000) propõe um modelo político-econômico da distribuição da riqueza, em que no centro da análise está o sistema de educação. Pode-se afirmar que Ferreira complementa o arcabouço teórico de Barros e Mendonça, pois acrescenta a este uma etapa inicial que procura explicar como se dá a distribuição dos recursos públicos à educação, anterior, portanto, da fase de preparação e competição.

Seu trabalho tem como hipótese a perpetuação da desigualdade de renda a partir de um equilíbrio ineficiente entre três esferas distributivas: a distribuição educacional, a distribuição de riqueza e a distribuição de poder político. Configura-se, então, um ciclo vicioso no qual o diferencial educacional tenderia a gerar desigualdade de riqueza, que por sua vez produziria influência sobre a distribuição de poder político. Este daria continuidade a políticas educacionais ineficazes, que perpetuariam a situação de desigualdade de educação, dando início a um novo ciclo.

Ferreira imputou a distribuição dos investimentos públicos em educação a interesses políticos. Partindo de um olhar voltado para um jogo de luta de classes, a teoria foi construída presumindo-se que o sistema educacional está subordinado ao

característica, há diversas outras fontes de desigualdade que afetam o desempenho e a remuneração dos não-brancos.

sistema político, cujas elites (capazes de custear o ensino privado para os filhos) não mostrariam empenho em diminuir o abismo de qualidade entre os ensinos público e privado, produzindo um equilíbrio estático de concentração da riqueza nas mãos das famílias que já detêm riqueza prévia e têm condições de financiar educação de melhor qualidade.

O retorno esperado do deslocamento de recursos privados para adquirir capital humano seria grande o suficiente a ponto de influenciar todos os indivíduos capazes de realizar tal dispêndio a consumir ensino privado. Os beneficiados, com mão de obra mais produtiva, ocupariam melhores postos de trabalho, auferindo maior riqueza durante a vida e reproduzindo a disparidade de condições para a geração seguinte. Como o sistema de crédito é inexistente, apenas quem possuísse riqueza prévia suficiente se beneficiaria do ensino privado. Não detendo poder político e nem qualificação equivalente aos mais ricos, os mais pobres estariam aquém da possibilidade de reduzir a persistência da desigualdade de condições e, conseqüentemente, da desigualdade educacional.

A construção teórica de Ferreira sugere que uma maior proximidade das camadas mais pobres ao poder político implicaria o deslocamento de mais (e/ou melhores) recursos para o ensino público. Ou seja, a transição para um equilíbrio estático mais igualitário passa por uma melhora da oferta e da qualidade da educação pública.

4.2 Os impactos da inflação, do nível de emprego e do salário mínimo

Em paralelo, foram feitos estudos voltados à medição do peso de outras variáveis na desigualdade de renda. Destacam-se a inflação, a taxa de emprego e o salário mínimo, cujos respectivos impactos no perfil distributivo dos anos 1990, apesar de menores que o do nível educacional, não são nem um pouco desprezíveis.

A estabilidade macroeconômica foi uma pauta constante no debate econômico pós-1980 até a implementação do Plano Real, em julho de 1994¹⁶. O

¹⁶ Finalmente controlando a inflação, que chegava a 50% ao mês, após o fracasso sucessivo de cinco planos de reversão do quadro inflacionário, quais sejam, Cruzado (fev/1986), Bresser (jun/1987), Verão (jan/1989), Collor (mar/1990), Collor II (fev/1992). Neri e Camargo (2001) atribuem ao sucesso do Plano Real ao menos dois fatores centrais que diferiram dos planos anteriores: o processo bem

aumento da desigualdade observado nos momentos de acelerada inflação anteriormente ao Real é uma evidência sólida dos efeitos adversos da elevação sistemática e desenfreada dos preços sobre a distribuição dos rendimentos (AMADEO; NERI, 2000). A retomada do crescimento, o combate à miséria e a redução da pobreza e da desigualdade foram tidos como elementos dependentes do bom desempenho das políticas de estabilização.

Como já citado no capítulo anterior, a principal via formal de proteção do poder de compra nesse período de elevada inflação se resumia à aplicação financeira em títulos da dívida pública do governo federal, indexados à inflação e de alta liquidez a curto prazo. Todavia, os indivíduos não detentores de contas bancárias, em geral os mais pobres, indispunham deste mecanismo de reserva de valor. Para tanto, recorria-se frequentemente à antecipação do consumo e, em alguns casos, à estocagem de mercadorias para revenda, embora esses meios alternativos não fossem tão eficazes. Logo, as famílias localizadas mais abaixo da pirâmide de distribuição de renda eram as mais afetadas pelo chamado "imposto inflacionário". Com a derrubada da inflação mensal de 45% para 2% em 1994, como apontaram Neri e Camargo (2001), as famílias de baixa renda obtiveram uma elevação instantânea do poder de compra em torno de 10%, ao passo que as de renda média e alta tiveram ganho de apenas 1%, revelando o viés regressivo e concentrador do imposto inflacionário.

Amadeo e Neri (2000), a partir de séries temporais de junho de 1980 a dezembro de 1996¹⁷, demonstraram que inflação e desemprego implicaram menor renda *per capita* para todos os decis da distribuição de renda. Entretanto, a análise de correlação resultou em uma elasticidade-inflação da renda média *per capita* maior em módulo para a base da distribuição, tendo esses impactos sido menores e decrescentes à medida que se fosse movendo em direção ao topo.

Apesar da tímida queda do Gini no governo Collor (1990-92), os autores observaram a redução dos rendimentos em todos os decis da distribuição, indicando que houvera uma nítida perda do bem-estar social. O intervalo governado por Itamar Franco (1992-94) deixou claro os efeitos nefastos da acelerada inflação sobre os

sucedido de desindexação, baseado no estabelecimento de uma moeda virtual transitória, a Unidade Real de Valor (URV); e o contexto de maior abertura ao comércio internacional e de apreciação cambial.

¹⁷ Dados obtidos da PNAD e da PME.

decis inferiores da distribuição, pois, embora o crescimento tenha sido retomado, percebeu-se que os 50% mais pobres sofreram perdas na participação da renda nacional. Os primeiros dois anos do governo Fernando Henrique Cardoso (1994-96), com o conseqüente controle inflacionário, inverteram a tendência de concentração de renda até então. Contrariamente ao que ocorrera nos anos anteriores, os decis inferiores foram os que mais se beneficiaram, enquanto os demais ganhos de rendimento foram tão menores quanto mais acima da pirâmide de renda.

Assim, conforme Amadeo e Neri afirmaram, embora os mais pobres tenham sido aqueles cujos rendimentos tenham sofrido as maiores perdas reais no momento antecessor à implementação do Real, de alta inflação, e que este mesmo grupo tenha experimentado os maiores ganhos no período pós-estabilização, não é possível atribuir necessariamente a melhora dos indicadores sociais como consequência exclusiva da estabilidade da moeda. A estabilização, portanto, foi tida mais como uma condição necessária do que suficiente para a redução da desigualdade.

Quanto à importância do nível de emprego na desigualdade, embora houvesse uma crença geral na forte correlação entre os dois aspectos, inclusive dos *think tanks* próximos à esfera governamental, poucas estimativas quantitativas a respeito foram elaboradas durante a década de 1990. Esta temática foi abordada no trabalho de Barros *et al* (2000), cujo objeto de estudo centrava-se em medir o impacto da performance macroeconômica (nomeadamente, inflação e desemprego) nos graus de pobreza e de desigualdade de renda no intervalo compreendido entre 1982 e 1998¹⁸.

Os autores realizaram um exercício de regressão visando estimar a relação entre desemprego e inflação, de um lado, e pobreza e desigualdade de renda, de outro. Tanto para a pobreza, quanto para a desigualdade, os resultados demonstraram correlação positiva com as duas variáveis macroeconômicas nos 17 anos analisados. Corroborando resultados obtidos por outros pesquisadores, o nível

¹⁸ Para inflação foi utilizado o INPC-R (Índice Nacional ao Consumidor - Restrito); para taxa de desemprego, a divulgada pela PME referente às regiões metropolitanas de Porto Alegre, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, São Paulo, Recife e Salvador; para nível de pobreza, o *gap* entre o rendimento médio mensal individual e a linha de pobreza (R\$ 50,00 a preços de 1995); e para desigualdade de renda, o índice de Theil.

de emprego se mostrou de maior peso do que a inflação. A elevação do desemprego em um ponto percentual estaria associada ao aumento de 1,2 pontos percentuais de pobreza e desigualdade. Ainda, o ensaio apresentou uma maior sensibilidade da desigualdade com a inflação do que a pobreza, enquanto a pobreza se revelou mais sensível ao desemprego do que a desigualdade.

A revisão da literatura a respeito do estoque de mão de obra em Ramos (1991) deu sustentação à hipótese da influência sobre o mercado de trabalho das oscilações de curto prazo da atividade econômica. O aumento do diferencial de salários entre trabalhadores qualificados e não-qualificados estaria intimamente ligado a fases descendentes do ciclo econômico, implicando um efeito concentrador de renda.

Mais especificamente, a literatura a respeito propõe que são os trabalhadores não-qualificados aqueles a experimentar as maiores taxas de desemprego e maiores redução de salário na parte contracionista do ciclo, o inverso ocorrendo na fase de expansão. Neste contexto, torna-se lícito inferir que a evolução da distribuição de salários entre a população economicamente ativa apresenta um padrão pró-cíclico, melhorando em tempos de excesso de demanda e piorando durante fases de excesso de oferta de trabalho. (RAMOS, 1991, p. 2).

No intuito de visualizar o exposto, o autor analisou a evolução do diferencial salarial entre os trabalhadores¹⁹ qualificados (formação universitária ou secundária) e não-qualificados (sem instrução ou instrução primária) em dois períodos distintos: um de expansão da atividade econômica (1977-1981), seguido de outro de contração (1981-1985). Em suma, o resultado deu algum respaldo estatístico à suposição inicial, ainda que de forma incompleta. Viu-se que, no momento expansionista do final dos anos 1970 e início dos 1980, os mais bem qualificados sofreram perda relativa de salário, ao passo que na etapa seguinte, de contração, obtiveram ganhos relativos sistemáticos. A atestação menos esclarecida deveu-se aos trabalhadores não-qualificados, não se podendo precisar com segurança se houve tendência de alta ou de baixa dos salários relativos nas duas fases cíclicas. Essa incongruência, explicou o autor, possivelmente fora ocasionada pela *proxy* de qualificação – os grupos educacionais – podendo haver sobreposição entre os

¹⁹ Homens ocupados trabalhando 20 ou mais horas por semana na zona urbana, com idade entre 18 e 65 anos, com rendimento não-nulo. Base de dados da PNAD.

grupos adjacentes no que tange o nível de qualificação e a habilidade individual dos membros. Apesar de não ter sido obtida uma conclusão mais límpida, o trabalho reafirmou o padrão pró-cíclico para a melhora da distribuição de salários.

Ao conceito de salário mínimo (SM) está imputada a ideia de proteção trabalhista, supondo-se que um valor mínimo obrigatório promoveria uma sobrevivência minimamente aceitável dos empregados de menor capacitação de mão de obra. Ademais, é consensual que a política de SM sirva de instrumento de aumento da média salarial e de redução da desigualdade salarial, gerando efeitos sobre a pobreza e a desigualdade de renda, muito embora existam divergências quanto à magnitude do impacto. É de se esperar, portanto, que os trabalhos a respeito se dividissem entre os que atribuíam ao SM pouca relevância na queda da desigualdade de renda e àqueles que, por outro lado, encontravam importância significativa.

Um dos primeiros desses trabalhos na década de 1990 é o de Cardoso (1993). A autora utilizou os dados da PME²⁰ do período 1981-1991 para realizar regressões sobre o índice de Gini em relação ao SM real, ao nível de desemprego, à taxa de inflação e à taxa de câmbio. A conclusão expôs uma correlação positiva entre todas as variáveis, indicando que o aumento da desigualdade estaria ligado à valorização do SM real, bem como à elevação do desemprego, da inflação e da taxa de câmbio. Ainda, o SM mostrou-se a variável mais correlacionada com o Gini. A responsável pelo trabalho apontou a política de valorização do SM real como ineficaz na diminuição das disparidades de renda, sugerindo para este fim ênfase na estabilidade macroeconômica e maior transparência nas políticas de transferência de renda.

Ramos e Reis (1995) desenvolveram suas observações voltados para a mesma análise. Com os dados da PNAD, foi realizado um exercício de simulação de elevação do SM, cujo resultado revelou uma fraca contribuição deste para a redução da disparidade de renda. Isso seria devido a três fatores referentes ao SM: (i) o pequeno contingente de trabalhadores que o recebem em comparação ao setor não-protetido; (ii) o seu reduzido valor real, o que atenuaria o efeito da transferência de renda; (iii) uma parcela considerável da mão de obra que o recebe não estaria entre os decis da base da distribuição de renda familiar *per capita*. Os dois primeiros

²⁰ Referentes às seis regiões metropolitanas supracitadas.

pontos expõem a limitação da cobertura dessa política, dado o pequeno volume de recursos a ser "transferido" de empregadores para empregados. O terceiro se refere sobretudo àqueles membros familiares que não são os provedores principais, e, nas palavras dos autores, trata-se, em princípio, do "vazamento" ao público-alvo das políticas redistributivas. Em uma análise adjacente, ainda ficou constatada a possibilidade de dobrar o impacto redistributivo caso os benefícios fossem unicamente direcionados aos extratos mais pobres.

A despeito da modesta contribuição do SM no combate à desigualdade de renda, Ramos e Reis deixam claro seu papel não desprezível, principalmente em se tratando de redução da pobreza. Contudo, face à necessidade de instrumentos mais eficazes que a simples política de valorização do SM, os autores propuseram um pacote de medidas capaz de assegurar maior qualificação da massa trabalhadora, bem como a criação de postos de trabalho de melhor qualidade.

Ainda ganham destaque os trabalhos de Hoffmann (1998), Neri, Gonzaga e Camargo (2000, 2001) e Soares (2002). A partir de regressões econométricas e exercícios de simulação, esses estudos reconheceram um impacto importante do SM sobre a melhora da distribuição de renda dos ocupados.

Com base nas PNADs de 1979 a 1997, Hoffmann concluiu, por meio de análise de regressão, que elevações do SM estão associadas a menores índices de desigualdade não apenas salarial, mas também de renda. Nesse mesmo sentido, Neri, Gonzaga e Camargo observaram o efeito do SM sobre a distribuição de salários²¹, apresentando os seguintes resultados: (i) em setembro de 1996, a proporção dos remunerados que recebiam exatamente um SM era de 9%; (ii) aproximadamente 6% dos trabalhadores com carteira assinada auferiam precisamente algum múltiplo do SM (razões de 0,5, 1,5, 2 ou 3), revelando um efeito informal de atrelamento (efeito numerário); (iii) de forma inesperada, a efetividade do SM se mostrara maior para os trabalhadores sem carteira assinada e por conta própria, em que 15% recebiam exatamente um mínimo, contra 8% no setor formal.

A contribuição para o debate quanto aos efeitos do mínimo de Soares se dividiu entre o âmbito teórico e o empírico. O seu trabalho advogou sobre as fragilidades das teorias econômicas de determinação e distribuição dos salários,

²¹ Dados da PNAD/1996.

incluindo o SM, em um mundo com muitas imperfeições, tais quais a informação assimétrica, a heterogeneidade do fator trabalho, o desperdício de fatores e a imperfeita remuneração dos fatores segundo sua produtividade marginal. Exemplificando o exposto, um cenário de baixo poder de barganha salarial por parte dos trabalhadores devido à desorganização sindical, resultaria numa grande chance de apropriação de uma parcela da produtividade marginal desses trabalhadores pelas empresas (SOARES, 2002, p. 5). Essa apropriação em conjunto à obrigatoriedade do pagamento de um valor mínimo, posto isso, poderia levar alguns ao desemprego, enquanto outros poderiam receber um salário ainda superior ao mínimo. Ainda, foi ressaltada a questão da aderência incompleta da lei do SM, em que o empresariado poderia burlar ou ignorar essa exigência – situação mais próxima, acreditava o autor, ao caso brasileiro na segunda metade da década de 1990.

Concentrando-se no período imediatamente após a implantação do Plano Real²², Soares lançou mão de artifícios estatísticos no novo contexto de estabilidade da moeda – mais confiável, portanto, a fins de estimativa. Esta tinha como objetivo permitir a visualização do impacto quantitativo da política de SM, em que os empregadores detêm maior poder de barganha e o SM é de aderência imperfeita. Constatou-se que, em média, 8% dos ocupados entre 1995 e 1999 recebiam exatamente um SM. Ao mesmo tempo, de 28 a 30% ganhavam menos de um SM, sendo 15% destes trabalhadores não remunerados (mormente trabalhadores familiares). A maioria restante, obviamente, situava-se acima do mínimo. Logo, entre 20% e 30% dos ocupados, justamente os mais pobres, estariam fora do escopo de beneficiados da política de valorização do SM, tornando-a questionável de acordo com a visão do autor.

Partindo de gráficos de densidade, Soares deixou claramente evidente o efeito do SM sobre os rendimentos individuais. Mesmo havendo poucas pessoas ocupadas recebendo exatamente um mínimo, foi possível constatar a alta concentração de ocupados recebendo salário cujo valor circunda o SM, seja para um pouco acima, seja para um pouco abaixo. A principal conclusão extraída a partir das densidades mostrou que "o mínimo incide mais fortemente sobre os tipos de indivíduos cuja inserção no mercado de trabalho é mais fraca e eleva seus

²² Julho de 1994 a dezembro de 1999, a partir das PMEs e PNADS.

rendimentos, mas não protege os trabalhadores cujos rendimentos são os mais baixos de todos" (SOARES, 2002, p. 12).

Além da análise gráfica, o autor se dispôs a examinar quantitativamente o impacto de aumentos do SM. Utilizou, para tanto, três métodos diferentes: (i) observar o salário de um mesmo indivíduo antes e depois do mínimo sofrer a elevação; (ii) ao invés de seguir um indivíduo, usar o centésimo como unidade de observação; (iii) regredir a renda média real de cada centésimo contra o SM real, o rendimento médio real de toda a distribuição e uma tendência temporal. Não obstante os problemas de natureza metodológica citados pelo próprio autor, os resultados não se mostraram muito favoráveis à afirmação do caráter redistributivo do SM.

Portanto, apesar dos aumentos do mínimo refletirem com mais força no salário dos mais pobres, esse impacto se revelou pequeno. Ficou atestado o papel eficaz de proteção salarial para indivíduos e categorias profissionais com menor capacidade de barganha salarial. A grande quantidade destes demonstrava, como evidenciaram os gráficos, que a existência do mínimo, mesmo não os afetando diretamente, elevava em alguma proporção seus rendimentos.

4.3 Anos 2000: a "década inclusiva"

Os anos 2000 deram início a um rápido processo de mudanças no perfil distributivo brasileiro. "Após 30 anos de alta desigualdade inercial, o Gini começa a cair em 2001, passando de 0,61 a 0,539 em 2009." (IPEA, 2012, p. 4). Diferentemente dos anos 1970 e 1990, a queda da pobreza no Brasil neste início de século (2001-2007) foi principalmente consequência da redução na desigualdade de renda, e não do crescimento econômico²³. A partir de então, torna-se visível o grande interesse de pesquisadores em examinar a evolução da distribuição de renda na "década inclusiva"²⁴. Alguns dos ensaios de destaque²⁵ serão sumarizados a seguir.

Barros *et al* (2010) debruçaram-se sobre os determinantes da extraordinária queda da desigualdade de renda, da pobreza e da extrema pobreza no intervalo de

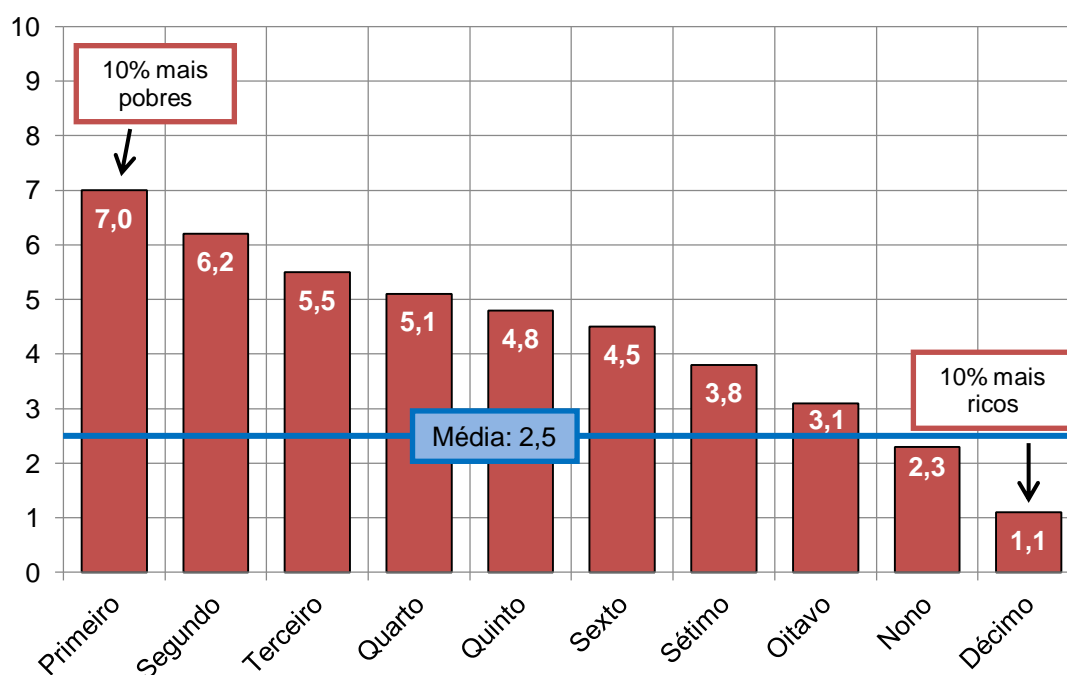
²³ Barros *et al* (2010).

²⁴ Termo empregado em IPEA (2012).

²⁵ Cf. Dedecca (2014, p. 253).

2001 a 2007. A renda *per capita* nacional no período elevou-se a uma taxa média de 2,5% ao ano (a.a.). No entanto, a renda dos 10% mais pobres cresceu quase três vezes mais, 7% a.a., enquanto o crescimento médio obtido pelos 10% mais ricos foi de apenas 1,1% a.a.²⁶. O índice de Gini da renda familiar *per capita*²⁷ apresentou queda de 7%, passando de 0,593 para 0,552, o menor valor dentre as três décadas anteriores. Ademais, a razão entre a renda média apropriada pelos 10% mais ricos e pelos 40% mais pobres declinou 5,2%. Houve uma redução de 10,7% na percentagem de pobres, e de 7,2% de extremamente pobres²⁸.

Gráfico 4 – Taxa de crescimento médio anual (%) da renda familiar *per capita* por décimo da distribuição – Brasil, 2001-2007



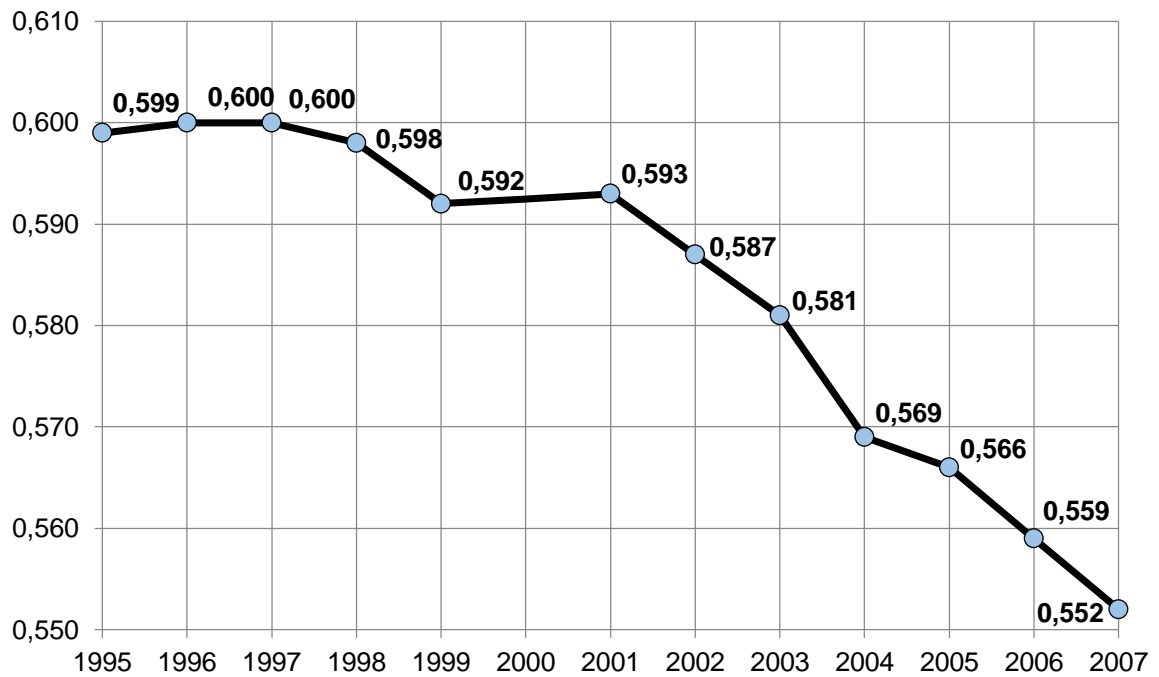
Fonte: Barros *et al* (2010, p. 18).

Elaboração do autor.

²⁶ Barros *et al* (2010, p. 12).

²⁷ Barros *et al* (2010, gráfico 1), a partir das PNADs.

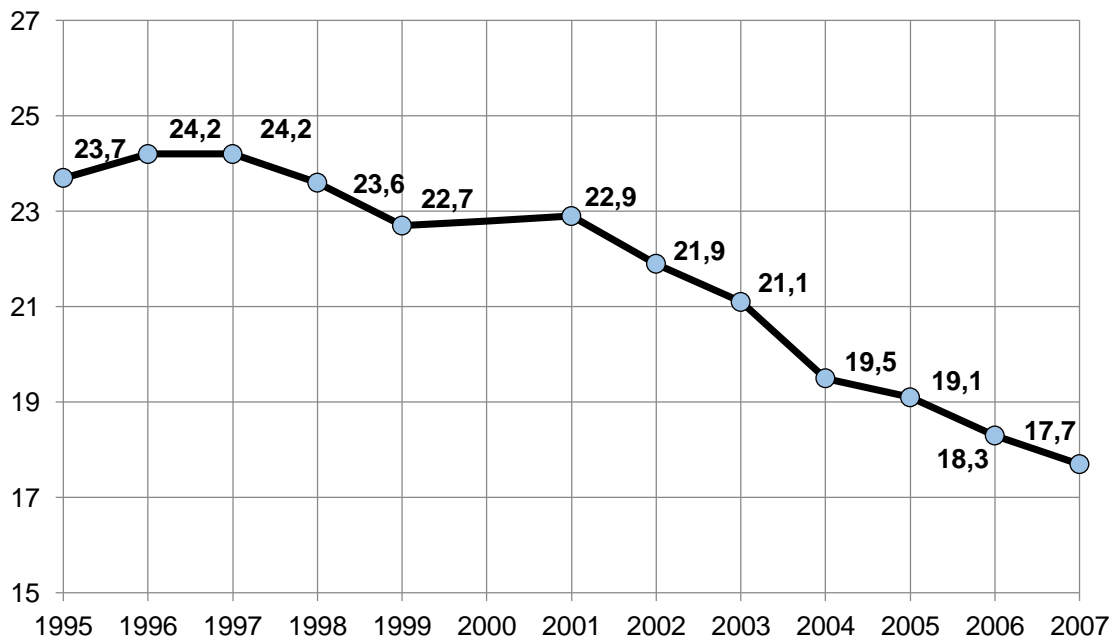
²⁸ Barros *et al* (2010, tabela 2). As linhas de pobreza e de extrema pobreza consideradas foram de R\$ 175,15 e R\$ 87,57, respectivamente (valores correntes).

Gráfico 5 – Índice de Gini da renda familiar *per capita* – Brasil, 1995-2007

Fonte: Barros *et al* (2010, p. 10).

Elaboração do autor.

Gráfico 6 – Razão entre a renda dos 10% mais ricos e a dos 40% mais pobres – Brasil, 1995-2007

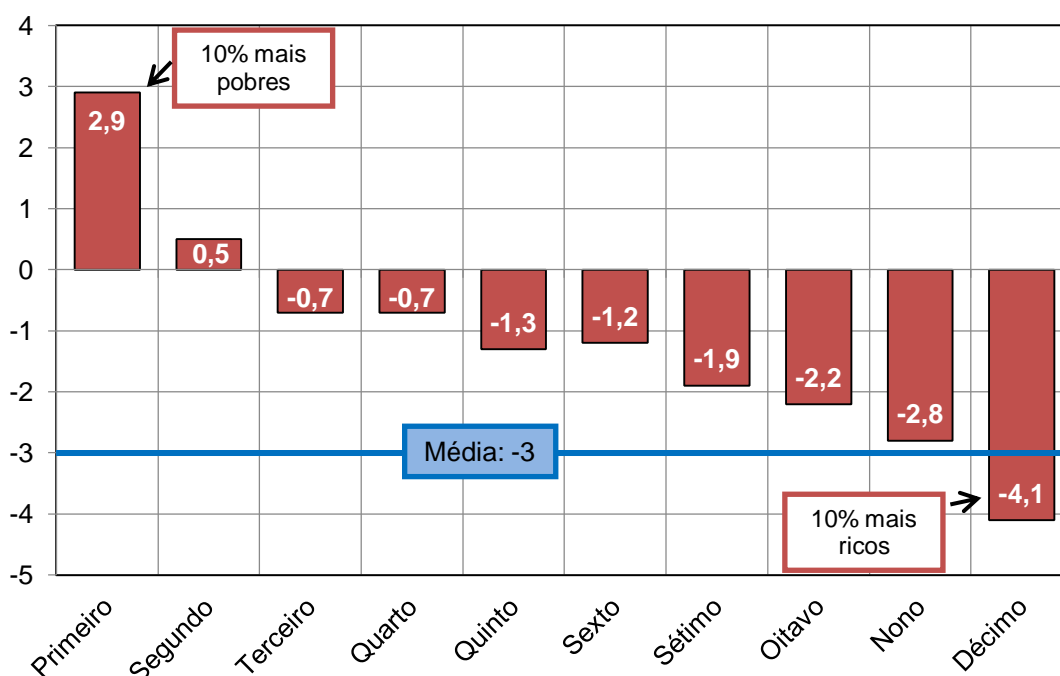


Fonte: Barros *et al* (2010, p. 10).

Elaboração do autor.

Os autores identificaram, neste período, dois momentos substancialmente diferentes quanto ao crescimento econômico: 2001-2003 e 2003-2007. No primeiro, a renda familiar *per capita* sofreu uma queda de 3% a.a. e a proporção de pobres não diminuiu. Excetuando os dois primeiros decis da distribuição de renda, todos os outros apresentaram decréscimos. Os 10% mais pobres viram a sua renda aumentar, em média, a uma taxa aproximada de 3% a.a., ao passo que o decil mais rico teve a renda diminuída a uma taxa média de cerca de 4% a.a.

Gráfico 7 – Taxa de crescimento médio anual (%) da renda familiar *per capita* por décimo da distribuição – Brasil, 2001-2003



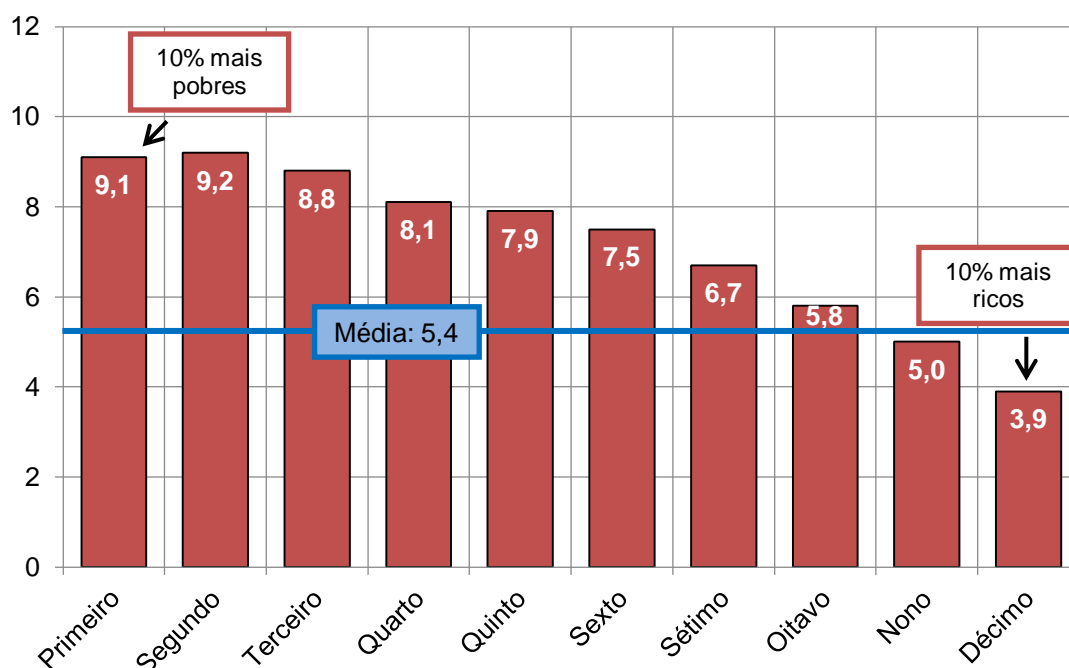
Fonte: Barros *et al* (2010, p. 10).

Elaboração do autor.

Entre 2003 e 2007, por outro lado, o crescimento foi maior e a renda *per capita* das famílias cresceu a um ritmo de 5,4% a.a., tendo todos os decis da distribuição apresentado variação positiva. Essa variação seguiu a tendência inversa da renda, em que os mais pobres tiveram os maiores ganhos, e os mais ricos, os menores. No período, o decil mais pobre obteve um aumento de cerca de 9%, enquanto o mais rico auferiu aproximadamente 4%. A queda do número de pobres e

de extremamente pobres concentrou-se nesse intervalo de tempo, uma melhora muito acima da média dos países latino-americanos.

Gráfico 8 – Taxa de crescimento médio anual (%) da renda familiar *per capita* por décimo da distribuição – Brasil, 2003-2007



Fonte: Barros *et al* (2010, p. 10).

Elaboração do autor.

Ainda, Barros *et al* estimaram quanto da redução da pobreza e da sua versão extrema fora fruto da maior distribuição de renda. Essa ilustração teve como objetivo demonstrar a importância da distribuição de renda para a redução da pobreza e da pobreza extrema. Em outras palavras, caso se tivesse mantido a mesma desigualdade para todo o período 2001-2007, a pobreza teria sido reduzida em apenas 5,4%, metade do ocorrido, ao passo que a fração de pessoas em situação de pobreza extrema teria diminuído 3,3%, isto é, teria deixado de cair em 55%. De forma análoga, foi possível admitir o impacto isolado do crescimento econômico para o mesmo exercício. Como aferiram os autores, num contexto hipotético de desigualdade de renda estável, teria sido necessário um crescimento balanceado (sem interferir na distribuição vigente) de 20% acima do observado nos sete anos analisados para que tivesse sido possível reduzir a pobreza e a pobreza extrema na

mesma proporção. Por conseguinte, sob o aspecto da redução da pobreza, 7% (1%) de redução do índice de Gini equivaleriam a 20% (2,8%) de crescimento adicional da renda *per capita*. Já para a pobreza extrema, a distribuição de renda seria ainda mais significativa, exigindo um crescimento balanceado de 29% (uma razão de 1 para 4,2) para haver equivalência.

A melhor distribuição da renda do trabalho, atestaram os autores, explicaria cerca de 60% da queda no índice Gini de 2001 a 2007, e a renda não derivada do trabalho contribuiria com aproximadamente 40%. Entretanto, para os grupos mais pobres, a renda não derivada do trabalho apresentou maior capacidade de contribuição. Com um indicador de desigualdade mais sensível à renda dos mais pobres, foi possível confirmar que a renda não derivada do trabalho passou a ganhar maior significância para esse grupo, sobrepondo-se à renda provinda do trabalho. Para a extrema pobreza, essa fonte de renda seria ainda mais relevante. Esse resultado deixou clara a importância dos programas governamentais de transferência de renda para a redução da desigualdade, da pobreza e da extrema pobreza.

Complementarmente, Barros *et al* indicaram que a melhor distribuição da renda do trabalho no período deveu-se, em boa parte, à menor desigualdade educacional, sob a forma da expansão da escolaridade e da diminuição do diferencial de renda entre os níveis educacionais. De acordo com as estimativas, conjuntamente, esses dois fatores explicariam metade da queda desigualdade de renda proveniente do trabalho e 30% do decréscimo da desigualdade de renda *per capita*.

Constatou-se que outros 19% da redução da desigualdade de remuneração derivada do trabalho seriam devidos às quedas dos níveis de discriminação (por cor e por gênero) e de segmentação (por localização geográfica e por posto de trabalho) no mercado de trabalho. Em outras palavras, cor, gênero, tamanho do município e setor de atividade perderam algum grau de importância relativa na determinação da renda do trabalho, implicando uma melhora de 9% na distribuição de renda *per capita*.

Com um intervalo de análise maior, Soares (2011) examinou a evolução da desigualdade de 1995 a 2009, em que o coeficiente de Gini da renda domiciliar *per capita*²⁹ caiu de 0,597 para 0,538, ou seja, cerca de 10%.

Por meio de decomposição fatorial, foi medida a contribuição dos determinantes dessa queda. Não diferindo muito da estimativa de Barros *et al* (2010), os resultados apontaram que a desconcentração da renda do trabalho seria responsável por explicar dois terços do ocorrido com a distribuição dos rendimentos, enquanto o terço restante, relacionado aos rendimentos não auferidos pelo trabalho, deve-se às transferências governamentais tal fato.

A explicação para a redistribuição da renda do trabalho desde do final da década de 1990 é encontrada em Cacciamali (2011). O ensaio elencou uma série de elementos que possibilitaram as condições propícias ao crescimento da economia e à expansão do mercado de trabalho no Brasil até o ano de 2008.

O crescimento sustentado da demanda agregada brasileira desde o início do século, o qual a autora atribuiu às importações chinesas papel fundamental, permitiu a recuperação do mercado de trabalho formal relativamente às duas décadas anteriores. De 2002 a 2008, dos 12,6 milhões de postos de trabalho gerados, 68% foram com carteira assinada³⁰. Neste mesmo intervalo, a queda do desemprego foi acompanhada pelo aumento médio do rendimento do trabalho na ordem de 7% em termos reais³¹, o que confirmaria a tendência de aumento da demanda por trabalho. Somando-se a esses determinantes, a autora citou a influência de políticas ativas e passivas voltadas ao mercado de trabalho, tais quais: seguro-desemprego, abono salarial, crédito facilitado à agricultura familiar e às micro e pequenas empresas, intermediação de mão de obra e incentivo à capacitação e à qualificação profissional.

De maneira adicional, a valorização do SM e o aumento da escolaridade por trabalhador contribuíram para redução do hiato salarial entre a massa trabalhadora qualificada e a menos qualificada. Vale observar que, entre 1995 e 2009, o SM sofreu um reajuste acumulado de 91% acima da inflação³², ao mesmo tempo em

²⁹ Microdados da PNAD para o Brasil, excluindo as zonas rurais dos estados do Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia e Roraima.

³⁰ Cacciamali (2011, p. 51).

³¹ Cacciamali (2011, p. 52).

³² IBGE/PNAD.

que não houve aumento da informalidade após 2002 e a taxa de desemprego manteve-se em declínio (ROCHA, 2011). No mesmo sentido, de acordo com Soares (2011), as fontes de renda do trabalho e da previdência indexadas ao SM apresentaram maiores contribuições para a redução da desigualdade em comparação às não indexadas, como consequência da significativa elevação do mínimo.

Ganharam destaque na literatura recente as políticas de seguridade social, de assistência social e de educação, responsáveis por refletir parte considerável dos avanços na diminuição da desigualdade e da pobreza, bem como na inserção de indivíduos ao mercado de bens e serviços. A menor burocracia para as aposentadorias, em especial para o meio rural e para os grupos mais pobres, a expressiva expansão das transferências de renda, a ampliação do acesso a todos os níveis do sistema educacional público e do subsídio ao crédito educativo são exemplos de êxito dessas políticas (CACCIAMALI, 2011).

No campo da assistência social, Soares *et al* (2006) consideram que dois programas não contributivos de transferência de renda desempenham papel central: o Benefício de Prestação Continuada (BPC) e o Programa Bolsa Família (PBF). "[...] sem eles dificilmente a erradicação da pobreza e a redução da desigualdade a níveis toleráveis serão possíveis dentro de um horizonte de tempo razoável" (SOARES *et al*, 2006, p. 37).

Os programas são substancialmente distintos no que concerne ao público-alvo e ao valor médio do benefício, resultando em impactos distributivos igualmente diferentes. O BPC vigora desde 1996³³ e diz respeito ao benefício previsto na Constituição Federal de 1988, que garante um SM mensal às pessoas com 65 ou mais anos de idade e às portadoras de deficiência comprovadamente incapazes de prover o próprio sustento ou de serem providas por suas famílias. Já o PBF abrange um maior volume de pessoas, focalizando todas aquelas em situação de indigência (renda familiar *per capita* de até R\$ 77,00 ao mês) e em situação de pobreza (renda

³³ Substituindo a Renda Mensal Vitalícia (RMV), criada em 1974. Ao contrário do BPC, a RMV exigia, ao menos, 12 contribuições à Previdência Social, excluindo do benefício todos cidadãos que nunca haviam trabalhado, bem como grande parte das pessoas com deficiência. Ainda, a idade mínima para adquirir o direito era de 70 anos, em vez de 65 (QUERINO; SCHWARZER, 2002).

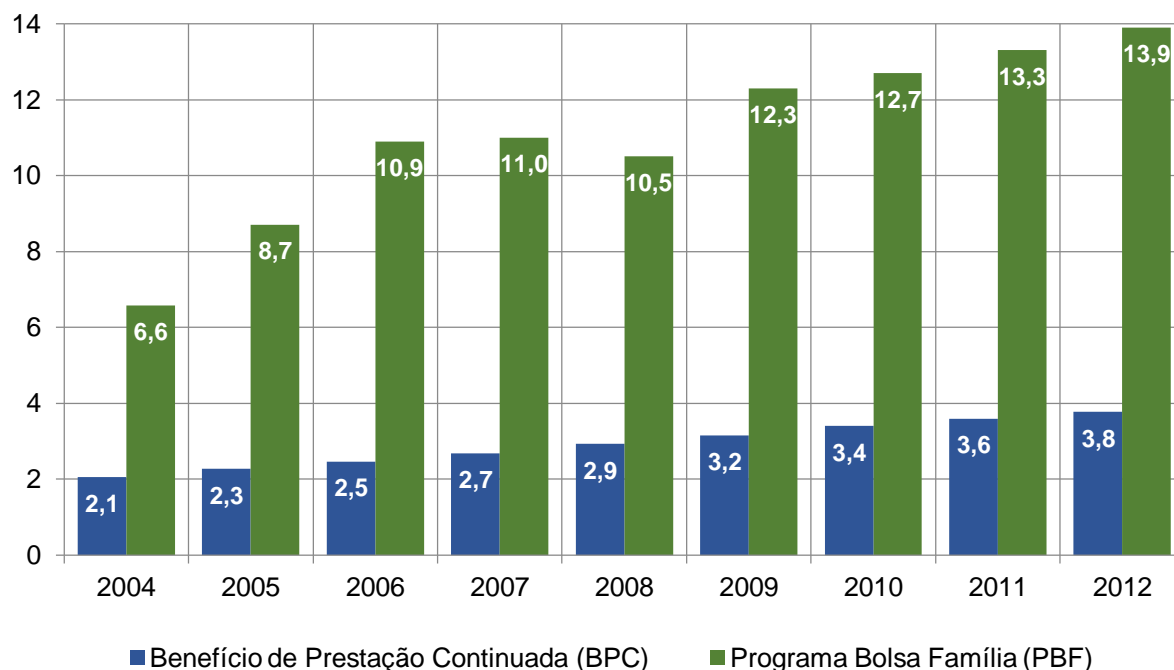
familiar *per capita* de R\$ 77,01 a R\$ 154 ao mês³⁴), e está em atividade desde outubro de 2003³⁵.

É importante notar que o alcance das políticas de proteção social foi crucial para a redução da miséria e pobreza. Entre 2004 (primeiro ano em operação) e 2012, o número de famílias beneficiadas pelo PBF mais que dobrou, aproximando-se dos 14 milhões. Nesse ínterim, a expansão do BPC foi de 83%, atingindo 3,8 milhões de beneficiários. Para o ano de 2012, o valor médio pago pelo PBF foi igual a R\$ 145,00, e o SM, pago pelo BPC, era de R\$ 622,00. Ambos os benefícios obtiveram aumentos reais ao longo dos nove anos observados. As evidências sugerem que a contribuição para a maior igualdade via transferências tem se dado tanto pela expansão da cobertura, quanto pelo aumento do valor médio dos benefícios.

³⁴ Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). Valores de 2014.

³⁵ O PBF é fruto da compilação de outros benefícios existentes e dispersos até então: Auxílio Gás, Bolsa Alimentação, Bolsa Escola e Cartão Alimentação. O valor do benefício varia segundo a severidade da pobreza (extrema ou não) e a composição familiar (número e idade dos filhos, bem como a presença ou não de gestantes ou nutrizes). Por se tratar de transferência condicionada, para manter o direito a família necessita atender a determinadas especificidades, tais quais a manutenção da frequência escolar e do calendário de vacinação quanto às crianças e o comparecimento das gestantes às consultas pré-natais.

Gráfico 9 – Número de benefícios concedidos pelo Benefício de Prestação Continuada e pelo Programa Bolsa Família, em milhões – Brasil, 2004-2012



Fonte: Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS).

Nota: em dezembro de cada ano.

Elaboração do autor.

Diversos esforços nesta última década foram realizados para avaliar os efeitos benéficos dessas transferências assistenciais sobre a desigualdade e a pobreza. As estimativas variam, principalmente, conforme o período analisado, e os resultados conferem ao PBF grande importância. Segundo Rocha (2011, p. 113), os impactos isolados do BPC e do PBF para a queda do Gini entre 1997 e 2009 teriam sido de, respectivamente, 7 e 19%. A análise de Hoffmann (2013) tratou de estimar a importância conjunta do BPC e do PBF para a redução observada da desigualdade da renda domiciliar *per capita* no intervalo 2001-2011³⁶, encontrando uma contribuição somada menor (mas ainda expressiva) de 15 a 20%. Conclui-se que, embora a participação na renda total declarada não tenha ultrapassado 0,8%³⁷, as transferências focalizadas do governo federal afirmaram-se como um mecanismo de considerável eficácia redistributiva. Isso se deve ao alto grau de progressividade

³⁶ A partir da decomposição estática do índice de Gini. Dados da PNAD, excluindo área rural da antiga região Norte. Para os anos anteriores a 2004, a contribuição do PBF se deu pela soma das contribuições individuais dos benefícios que viriam a compor o Programa.

³⁷ Relativamente a 2011. Hoffmann (2013, p. 215).

dessas transferências, em particular às do PBF, cuja maioria dos recursos é destinada às famílias em situação de extrema pobreza: 72%³⁸ dos beneficiários.

Assim, a literatura apontou na direção de que, embora uma grande parcela do declínio da concentração de renda na primeira década do século esteve ligada a mudanças ocorridas na renda não proveniente do trabalho, a desconcentração da renda derivada do trabalho também deteve substancial importância³⁹. De forma geral, os autores interligam a queda na desigualdade de renda do trabalho condisse, em primeiro plano, com o menor prêmio salarial por nível de escolaridade e, em segundo, com reduções no grau de segmentação e discriminação no mercado de trabalho. Relativamente à redução na desigualdade de renda não derivada do trabalho, deu-se grande peso à expansão da cobertura e às mudanças na progressividade dos programas assistenciais de transferência de renda destinados aos pobres. Ainda, considerou-se relevante o impacto redistributivo da valorização do SM tanto sobre a renda do trabalho, quanto sobre as transferências governamentais atreladas, o que pareceu por fim à discussão dos anos 1990. As contribuições relativas de cada componente da renda variaram conforme período, fonte e metodologia, e devem continuar sendo objeto de estudos porvir.

4.4 Preocupações recentes

Em última análise, a continuidade do processo de queda da desigualdade dos rendimentos tem se mostrado um dos temas mais recentes dentro da perspectiva da distribuição de renda, ainda que pouco tenha se produzido quanto a isso. Soares (2011) procurou averiguar como a crise financeira internacional⁴⁰, iniciada ao final de 2008, e seus efeitos na economia brasileira poderiam ter afetado o ritmo de queda da desigualdade a partir de então. O autor observou a taxa de redução do Gini da renda domiciliar *per capita*⁴¹ em três momentos: janeiro de 2003 a setembro de 2008 (pré-crise), outubro de 2008 a junho de 2009 (crise) e julho de 2009 a março de

³⁸ Camargo *et al* (2013, tabela 1).

³⁹ Quando medida pelo coeficiente de Gini, a redução da desigualdade indicou a renda do trabalho como fator principal. Em sentido oposto, quando considerado um indicador mais sensível à renda dos mais pobres, a tendência se inverteu, mostrando uma maior contribuição a partir da renda não derivada do trabalho.

⁴⁰ Para uma análise pormenorizada da crise e seus impactos sobre o Brasil, ver, por exemplo, IPEA (2011).

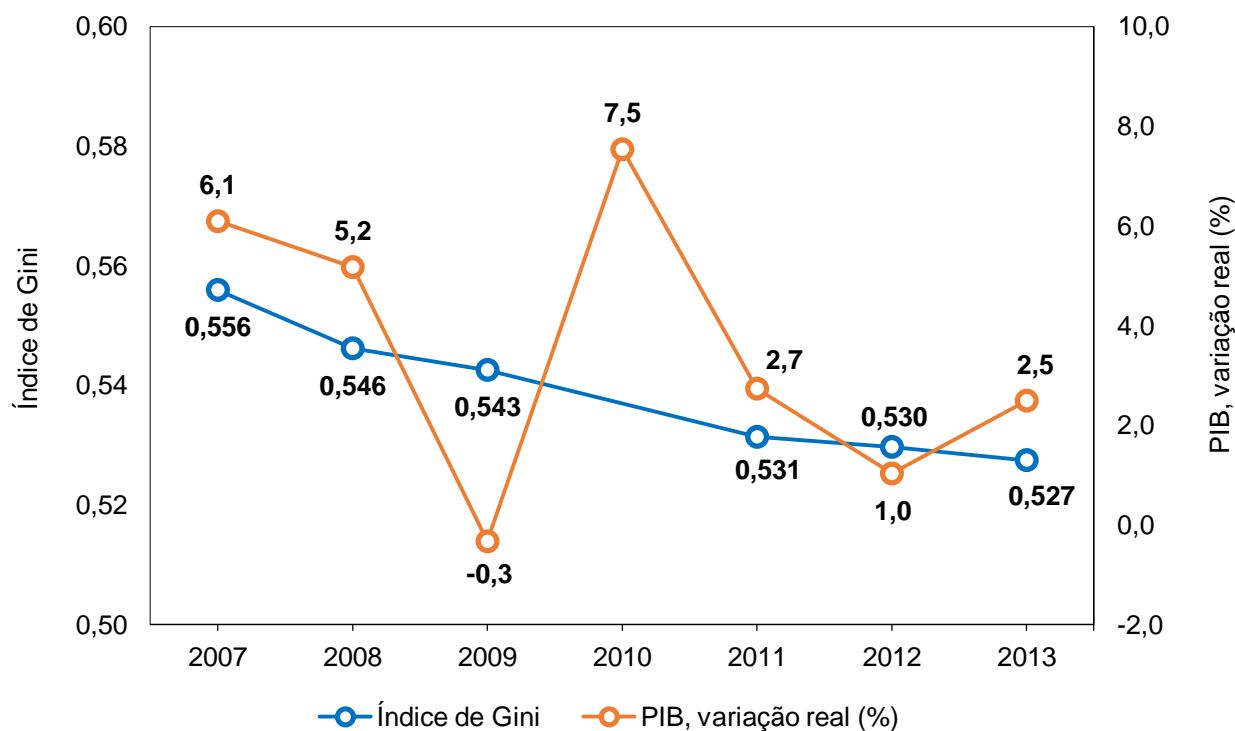
⁴¹ Microdados da PME.

2011 (pós-crise). Ficou atestado que a velocidade de redução da desigualdade diminuiu um pouco durante a crise, mas voltou a acelerar no momento seguinte. Logo, apesar de ter causado um efeito negativo sobre o mercado de trabalho brasileiro, o pesquisador considerou uma consequência temporária e, portanto, não preocupante.

No entanto, alguns estudiosos advertem para os desafios de repetir o bom desempenho da dinâmica redistributiva dos anos 2000 na década atual. Dedecca (2014) constatou que, não obstante a evidente redução da desigualdade, o estrato dos 1% mais ricos tem relutado em reduzir sua participação relativa na massa de renda nacional, praticamente sem sofrer alteração nos últimos 30 anos.

Embora mantenha-se em queda, Azevedo, Lisboa e Firpo (2014) atentaram para uma relativa estagnação do índice de Gini pós-2011 (Gráfico 10). Segundo eles, o menor crescimento do emprego formal seria responsável por essa inércia, refletindo a desaceleração recente da economia. Até mesmo o setor de serviços, em que se concentra a maior parte de trabalhadores pouco qualificados, estaria sendo prejudicado pelo arrefecimento econômico.

Gráfico 10 – Evolução do índice de Gini (renda domiciliar *per capita*) e da variação (%) real do PIB – Brasil, 2007-2013



Fonte: PNAD e IBGE.

Nota: índice de Gini indisponível para 2010.

Elaboração do autor.

Por fim, os pesquisadores ressaltaram a necessidade de buscar novas fontes de dados, tais quais os da Receita Federal, para aprimorar a qualidade das estimativas. A PNAD e o Censo Demográfico apresentariam alguns problemas que poderiam acarretar a subestimação do Gini, como por exemplo a dificuldade de entrevistar as famílias mais ricas, bem como a incapacidade dessas famílias em reportar adequadamente a sua renda referente a ganhos de capital. Os indícios apontariam, caso esse problema de mensuração fosse eliminado, no sentido de uma desigualdade verdadeiramente maior.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante todo o seu decurso, e a despeito das variadas abordagens, pode-se afirmar que o debate sobre o tema da distribuição de renda brasileira foi fortemente influenciado pela conjuntura político-econômica vigente. Nos anos 1970, Langoni e seus adeptos, dentre eles os tecnocratas do governo, atribuíram o expressivo aumento da desigualdade na década anterior à insuficiência de oferta de mão de obra qualificada frente ao extraordinário crescimento econômico, fruto de um sistema educacional ineficiente. Segundo essa vertente, não se tratava de uma questão tão grave quanto se alardeava, pois, quando o equilíbrio fosse restabelecido, o "bolo" seria finalmente repartido. Já as visões alternativas atentaram para outros condicionantes estruturais que aumentavam a diferença entre pobres e ricos, tais como a política de arrocho salarial do regime militar e a estrutura hierárquica das empresas capitalistas.

Com a derrocada da economia na década posterior, o acelerado ritmo de crescimento deu lugar à recessão e à hiperinflação. Simultaneamente, a concentração de renda elevou-se de forma sistemática, atingindo níveis recordes ao fim da "década perdida". Nesse ínterim, embora o debate tenha arrefecido, estudos foram realizados a fim de aferir a correlação entre desigualdade e inflação.

A estabilidade macroeconômica atingida a partir da segunda metade da década de 1990 deu novo estímulo à investigação da elevada e persistente desigualdade de renda. Então, foi possível notar uma série de trabalhos empíricos dedicados a estimar os impactos relativos dos determinantes desse fenômeno. Apesar dos distintos resultados, foi unânime, ao longo de todo o debate, o papel dado ao diferencial educacional da massa trabalhadora como principal variável explicativa.

A melhora eloquente do perfil distributivo, a partir da primeira década do século XXI, encorajou a elaboração de estudos, dessa vez, voltados à avaliação da excepcional queda dos indicadores de desigualdade. Ganharam destaque os efeitos dos programas de transferência direta de renda sobre a população na base da distribuição. Pesquisas constataram que, pela primeira vez na história brasileira, a distribuição de renda foi o fator predominante para redução da extrema pobreza, em vez do crescimento do produto.

Ao que tudo indica, o atual estado do debate aponta para preocupações relativas à permanência do processo de desconcentração dos rendimentos iniciado nos anos 2000. Apesar das políticas redistributivas, o desaquecimento da economia é visto como um grande entrave à manutenção do baixo nível de desemprego, podendo ameaçar os avanços alcançados.

A despeito das conquistas recentes, o Brasil permanece entre as nações mais desiguais do planeta e, portanto, a desigualdade de renda brasileira e suas causalidades prometem dar sustentação a uma discussão que está longe de se dar por encerrada.

Havendo ou não consenso, os debates teóricos são de fundamental importância, uma vez que diferentes olhares sobre um mesmo problema tendem a ressaltar variadas causas e, por conseguinte, a produzir distintas soluções. Não raro, as discussões travadas pela comunidade acadêmica servem de ferramentas teóricas por parte dos tomadores de decisão, influenciando de forma prática no conjunto da sociedade.

REFERÊNCIAS

AMADEO, J. E.; NERI, M. C. Macroeconomic policy and poverty in Brazil. **Ensaios Econômicos**, n. 373. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 2000.

AZEVEDO, J. P.; LISBOA, M. B.; FIRPO, S. O IBGE, a PNAD e a desigualdade. **Estadão**. São Paulo: out. 2014. Opinião. Disponível em: <<http://opinioao.estadao.com.br/noticias/geral,o-ibge-a-pnad-e-a-desigualdade-imp-,1575929>>. Acesso em: 30 out. 2014.

BACHA, E. L. Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, Ricardo; TINELLI, Arthur Carlos (coord.). **A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, p. 124-155.

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

_____. Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 4, p. 937-52, 1973.

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

BARROS, R. P. *et al.* Poverty, inequality and macroeconomic instability. **Texto para discussão**, n. 750. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

BARROS, R. P. *et al.* Determinantes da queda da desigualdade de renda no Brasil. **Texto para discussão**, n. 1.460. Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

BARROS, R. P.; MENDONÇA, R. A evolução do bem-estar, pobreza e desigualdade no Brasil ao longo das três últimas décadas - 1960/1990. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 25, p. 1, p. 115-164, abr. 1995.

BARROS, R. P.; MENDONÇA, R.; DUARTE, R. Bem-estar, pobreza e desigualdade de renda: uma avaliação da evolução histórica e das disparidades regionais. **Texto para discussão**, n. 454. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

BECKER, G. S. **Human capital and the personal distribution of income**: an analytical approach. Woytinsky Lecture. n. 1. Ann Arbor: University of Michigan, Institute of Public Administration, 1967.

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.

_____; SEDLACEK, G. Distribuição de renda: evolução no último quarto de século. In: SEDLACEK, G.; BARROS, R. P. (orgs.). **Mercado de trabalho e distribuição de renda**: uma coletânea. Rio de Janeiro: IPEA, 1989. (Série Monográfica, 35).

BRANCO, C. R. Crescimento acelerado e o mercado de trabalho: a experiência brasileira. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 33, n. 2, p. 247-285, abr./jun. 1979.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. Secretaria Nacional de Renda de Cidadania. **Bolsa Família Informa Nº 441**. Brasília, DF, 2014. Disponível em <<http://www.mds.gov.br/bolsafamilia/informes/>>. Acesso em: 30 out. 2014.

CACCIAMALI, M. C. Distribuição de renda no Brasil: persistência do elevado grau de desigualdade. In: PINHO, D. B.; VASCONCELLOS, M. A. S. (orgs.). **Manual de Economia**. São Paulo: Ed. Saraiva, 2001, p. 406-422.

_____. Brasil: un caso reciente de crecimiento económico con distribución de renta. **Revista de Estudios Empresariales**. Segunda época, v. 1, 2011, p. 46-64.

CAMARGO, C. F. *et al.* Perfil socioeconômico dos beneficiários do Programa Bolsa Família: o que o Cadastro Único revela? In: CAMPELLO, T.; NERI, M. C. (orgs.). **Programa Bolsa Família**: uma década de inclusão e cidadania. Brasília: IPEA, 2013, cap. 9, p. 157-177.

CARDOSO, E. Cyclical variations of earning inequality in Brazil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 13, n. 4, p. 112-124, 1993.

CLARK, J. B.. **The Distribution of Wealth**: a theory of wages interest and profits. Nova York: Macmillan, 1899.

CLINE, William R. Distribution and Development: a survey of literature. In: **Journal of Development Economics**. Elsevier, 1975, v. 1 (4), p. 359-400.

DEDECCA, C. S. A queda da desigualdade de renda corrente e a participação do 1% de domicílios de maior renda, 2000-2010. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 34, n. 2 (135), p. 249-265, abr./jun. 2014.

FERREIRA, F. H. G. Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: luta de classes ou heterogeneidade educacional? In: HENRIQUES, Ricardo. **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000, p. 131-158.

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

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

FERRÁN, L. U. **Historia del Pensamiento sobre la Distribución del Ingreso**. Caracas: Fondo Editorial FINTEC, 1997.

FONSECA, P. C. D. Desenvolvimento Econômico e Distribuição de Renda. In: SALVO, Mauro; PORTO JR, Sabino da Silva. (Org.). **Uma Nova Relação entre Estado, Sociedade e Economia no Brasil**. 1 ed. Santa Cruz do Sul, RS: EDUNISC - Editora da Universidade de Santa Cruz do Sul, 2004, v., p. 269-292.

FRIEDMAN, M. Choice, Chance, and the Personal Distribution of Income. **Journal of Political Economy**, v. 61, n. 4, p. 277-290, ago. 1953.

GANDRA, R. M. O debate sobre a desigualdade de renda no Brasil: da controvérsia dos anos 70 ao pensamento hegemônico nos anos 90. **Texto para discussão**, n. 1. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004.

HOFFMANN, R. Considerações sobre a evolução recente da distribuição da renda no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 13, n. 4, p. 7-17, dez. 1973.

_____. Desigualdade e pobreza no Brasil no período 1979-97 e a influência da inflação no salário mínimo. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 11, p. 277-294, dez., 1998.

_____. Distribuição da Renda na Agricultura. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. (orgs). **Distribuição de Renda no Brasil**. 2 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000, p. 145-164.

_____. Transferências de renda e desigualdade no Brasil (1995-2011). In: CAMPELLO, T.; NERI, M. C. (orgs.). **Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania**. Brasília: IPEA, 2013, cap. 12, p. 207-216.

_____; DUARTE, J. C. A distribuição de renda no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 12, n. 2, p. 46-66, jun. 1972.

_____; KAGEYAMA, A. A. Modernização da agricultura e distribuição da renda no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 1, p. 171-208, 1985.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. A Década Inclusiva (2001-2011): Desigualdade, Pobreza e Políticas de Renda. **Comunicados do IPEA**, n. 155. Brasília: IPEA, 2012.

_____. **Crise financeira global: mudanças estruturais e impactos sobre os emergentes e o Brasil**. Brasília: IPEA, 2011.

KUZNETS, S. Economic Growth and Income Inequality. **American Economic Review**, n. 45, p. 1-28, 1955.

LACERDA, A. C. Distribuição de renda no Brasil nos anos 80. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 14, n. 3 (55), jul./set. 1994.

LANGONI, C. G. **Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.

_____. Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil: uma reafirmação. **Ensaio Econômico FGV**, n. 7, 1973b.

MALAN, P.; WELLS, J. Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil. In: TOLIPAN, Ricardo; TINELLI, Arthur Carlos (coord.). **A Controvérsia sobre a distribuição de renda e desenvolvimento**. 2 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, p. 241-62.

MARX, Karl. Salário, preço e lucro. In: **Manuscritos econômico-filosóficos e outros textos escolhidos**. São Paulo: Abril Cultural, 1978 (Col. Os Pensadores).

MILL, J. S. **Princípios de economia política**: com algumas de suas aplicações à filosofia social. Introdução de W. J. Ashley; apresentação de Raul Ekerman; tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (Col. Os Economistas).

NERI, M. C.; CAMARGO, J. Distributive effects of Brazilian structural reforms. In: BAUMANN, R. (ed.). **Brazil in the 1990s: a decade in transition**. Macmillan's Global Academic Publishing, UK, 2001.

_____; GONZAGA, G.; CAMARGO, J. M. Efeitos informais do salário mínimo e pobreza. **Texto para discussão**, n. 724. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

_____. Salário mínimo, "Efeito Farol" e Pobreza. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 2, p. 78-90, abr./jun. 2001.

QUERINO, A. C.; SCHWARZER, H. **Benefícios sociais e pobreza**: programas não contributivos da seguridade social. Brasília: IPEA, 2002.

RAMOS, L. Educação, desigualdade de renda e ciclo econômico no Brasil. **Texto para discussão**, n. 219. Rio de Janeiro: IPEA, 1991.

_____; MENDONÇA, R. Pobreza e Desigualdade de Renda no Brasil. In: GIAMBIAGI, Fábio *et al* (orgs). **Economia Brasileira Contemporânea, 1994-2004**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 355-377.

_____ ; REIS, J. Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. (orgs). **Distribuição de Renda no Brasil**. 2 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000, p. 21-45.

_____. Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate teórico no Brasil. In: CAMARGO, J.; GIAMBIAGI, F. (orgs). **Distribuição de Renda no Brasil**. 1 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

_____. Salário mínimo, distribuição de renda e pobreza no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 25, n. 1, p. 99-114, 1995.

ROCHA, S. O ciclo virtuoso de melhorias do bem-estar social e o fim da extrema pobreza. In: VELLOSO, J. P. dos Reis (coord.). **O sentido da vida e a busca da felicidade**. Rio de Janeiro: J. Olympo, 2011, p. 100-135.

SAHOTA, G. S. Theories of Personal Income Distribution: A Survey. In: **Journal of Economic Literature**, v. 16, n.1, pp. 1-55, mar. 1978.

SENNA, J. J. Escolaridade, experiência no trabalho e salários no Brasil. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 30, n. 2, p. 163-193, abr./jun. 1976.

SILVA, G. M.; COUTO, J. M. A trajetória de John Stuart Mill e algumas de suas ideias sociais e econômicas. In: **XXIV SEMANA DO ECONOMISTA - UEM, 2009, Maringá**. Anais da XXIV Semana do Economista: a economia brasileira e a crise internacional. Maringá: DCO/UEM, 2009.

SOARES, S. S. D. A desigualdade de renda de 1995 a 2009 e tendências recentes. **Texto para discussão**, n. 51. Niterói: Centro de Estudos de Desenvolvimento e Desigualdade/UFF, 2011.

_____. O impacto distributivo do salário mínimo: a distribuição individual dos rendimentos do trabalho. **Textos para discussão**, n. 873. Rio de Janeiro, IPEA, 2002.

SOARES, S. S. D *et al.* Programas de transferência de renda no Brasil: impactos sobre a desigualdade. **Textos para discussão**, n. 1228. Rio de Janeiro, IPEA, 2006.

THURLOW, L. C. **Generating Inequality: Mechanics of Distribution in the US Economy**. New York: Basic Books, 1975.

_____; LUCAS, R. The American Distribution of Income: A Structural Problem. In: **Joint Economic Committee**. Washington, D.C.: Congress of the United, 1972.

VELLOSO, R. C. Salário mínimo e taxa de salários: o caso brasileiro. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 20, n. 3, p. 489-520, dez. 1990.

WELLS, J.; DROBNY, A. A distribuição da renda e o salário mínimo no Brasil: uma revisão crítica da literatura existente. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 3, p. 893-914, dez. 1982.