

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

CLÁUDIA DARLENE SCHNEIDER

**DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E DESIGUALDADE NO BRASIL: EVOLUÇÃO
HISTÓRICA E EVIDÊNCIAS RECENTES (1995-2014)**

Porto Alegre

2019

CLÁUDIA DARLENE SCHNEIDER

**DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E DESIGUALDADE NO BRASIL: EVOLUÇÃO
HISTÓRICA E EVIDÊNCIAS RECENTES (1995-2014)**

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

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Milan

Porto Alegre

2019

CLÁUDIA DARLENE SCHNEIDER

**DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E DESIGUALDADE NO BRASIL: EVOLUÇÃO
HISTÓRICA E EVIDÊNCIAS RECENTES (1995-2014)**

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

Orientador: Prof. Dr. Marcelo Milan

Aprovada em: Porto Alegre, 17 de dezembro de 2019.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Marcelo Milan (orientador)

UFRGS

Prof. Dr. Alessandro Donadio Miebach

UFRGS

Prof. Dr. Hélio Afonso de Aguiar Filho

UFRGS

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, por toda a dedicação e incentivo que me deram sempre ao longo da vida. A compreensão dos meus pais, irmã, esposo e amigos pelos momentos em que não pude estar com eles, pois sabiam da importância que a conclusão da graduação tem para mim, assim como tem para eles também. Especialmente a minha madrinha Teresinha, minha avó Teresa, meu sogro Delicadêncio e minha sogra Izabel, que infelizmente partiram ao longo desta minha trajetória, mas que ficariam imensamente felizes com essa minha conquista. E não menos importante, a minha cadela Molly, que foi minha companheira inseparável nas diversas noites de estudos, e que infelizmente também me deixou neste ano. A todas as pessoas que encontrei ao longo da vida e que me incentivaram sempre.

Especialmente ao Prof. Marcelo Milan, que aceitou ser meu orientador, pela paciência, prontidão e ensinamentos. Ao Prof. Jorge Araújo, pela paciência e dedicação em me ensinar matemática. E aos professores Hélio Afonso de Aguiar Filho e Alessandro Donadio Miebach pelas críticas, sugestões e incentivos durante a defesa.

A UFRGS que faz parte da minha vida, desde o curso técnico e seguirá ainda depois da conclusão desta graduação. Pelo seu corpo docente que ensina a seus alunos a verem além daquilo que está nos livros. Ao corpo técnico, do qual também faço parte, que luta diariamente pela manutenção e permanência desta Universidade entre as melhores do país.

Por fim, agradeço a mim mesma. Por não ter desistido mesmo diante das mais diversas adversidades. Por acreditar que um mundo é melhor e que o conhecimento é que dará as ferramentas necessárias para a construção de um mundo melhor e mais igualitário.

RESUMO

A principal questão que motivou essa monografia é tentar compreender a disparidade de renda na sociedade brasileira. Para isso é realizada uma revisão bibliográfica da teoria da distribuição de renda e as formas como pode ser medida, além de uma revisão da literatura sobre a distribuição de renda no Brasil. A análise se dá através da apresentação das evidências empíricas, de dados disponibilizados pelo IBGE. Com um enfoque sobre nos dados recentes (1995-2014) tentando elucidar porque, apesar do esforço recente em melhorar a distribuição, o efeito nos indicadores foi baixo?

Palavras-chave: Desigualdade. Distribuição de renda. Macroeconomia. Brasil.

ABSTRACT

The main issue that motivated this monograph is to try to understand the income disparity in Brazilian society. For this, a literature review of the theory of income distribution, and how it can be measured is performed, as well as a literature review on income distribution in Brazil. The analysis takes place through the presentation of empirical evidence, data provided by IBGE. With a focus on recent data (1995-2014) trying to elucidate why, despite recent efforts to improve distribution, has the effect on indicators been low?

Keywords: Inequality. Income distribution. Macroeconomics. Brazil.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	9
2	DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: TEORIAS E MENSURAÇÃO.....	12
2.1	INTRODUÇÃO: CONFLITO, DISTRIBUIÇÃO E DESIGUALDADE....	12
2.2	DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA TEORIA ECONÔMICA: ABORDAGENS SELECIONADAS.....	14
2.3	MEDIDAS DE DISTRIBUIÇÃO E DESIGUALDADE.....	28
2.3.1	ÍNDICE DE GINI.....	28
2.3.2	RAZÃO DE PALMA.....	30
2.3.3	A DISTRIBUIÇÃO DE PROBABILIDADE DA LEI DA EXPONENCIAÇÃO DE PARETO.....	31
3	REVISÃO DA LITERATURA SOBRE A DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL: ELEMENTOS HISTÓRICOS E CONTEMPORÂNEOS... 	34
3.1	FORMAÇÃO ECONÔMICA E SOCIAL DO BRASIL.....	36
3.2	A CONTROVÉRSIA DOS ANOS 70.....	41
3.3	A “DÉCADA INCLUSIVA” (NERI, 2012).....	44
3.4	ANÁLISE DOS INDICADORES DE DESIGUALDADE.....	46
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	55
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58

1. INTRODUÇÃO

Após décadas de discussão, e com tantos assuntos ainda por refletir, debater e estudar, a ciência econômica parece ter alcançado um consenso: somente crescimento econômico não configura condição suficiente para a elevação do bem-estar na sociedade. A mais recente crise econômica trouxe à tona a discussão de qual mundo se está construindo e a que custo, ou a custo de quem.

Como um dos resultados da globalização, a internet e as redes sociais conectam todos os cantos do mundo, provocando mobilizações globais em prol de uma causa, ou em defesa das garantias sociais de determinadas sociedades e minorias, gerando campanhas e cobrando das autoridades medidas efetivas de mudança na condução das políticas sociais e econômicas e da própria política em si, de cada país. No mundo podemos citar os movimentos que ficaram conhecidos como Primavera Árabe (Oriente Médio e norte da África), Occupy Wall Street (Estados Unidos da América), Indignados (Espanha) e no Brasil as Manifestações de Junho de 2013. Apesar de ainda não ser possível concluir muito a respeito destes movimentos, eles nasceram com o objetivo de lançar luz à desigualdade gerada pelos mecanismos socioeconômicos proporcionados por fatores como a concentração de renda, exclusão educacional, pobreza e aumento da violência e do desemprego. Um clamor das sociedades contra a alta desigualdade e as políticas econômicas determinadas pelas potências mais desenvolvidas contra outras nações desenvolvidas e subdesenvolvidas. Dessa forma as decisões de determinada nação são observadas, não mais somente pela sua própria população, mas pela população e autoridades do mundo todo.

Além disso um dos assuntos que mais têm chamado atenção atualmente é o que diz respeito às diferenças, cada vez maiores, na distribuição de renda entre os ricos, que ficam cada vez mais ricos, e os pobres, cada vez mais pobres e as consequências para a sociedade global. A Oxford Committee for Famine Relief (Oxfam) produz diversos relatórios que tratam do tema e alertam sobre as causas, as consequências, e as formas de minimizarmos o problema da desigualdade e construirmos uma sociedade mais justa, já que “os mercados são um motor essencial para o crescimento e a prosperidade, mas não podemos

continuar aceitando a falsa alegação de que o motor é que dirige o carro ou decide qual é a melhor direção a ser tomada” (OXFAM, 2017).

O sistema capitalista pressupõe a existência de uma desigualdade estrutural a partir do momento em que alguns, poucos, detêm os meios de produção e muitos outros precisam vender sua força de trabalho para obter condições mínimas de subsistência. Contudo, um problema maior surge quando esta desigualdade extrapola os limites socialmente aceitos e gera problemas no desenvolvimento econômico de um país. Como alertam Cattani (2017) e Milanovic (2005)

As distâncias sociais vão se ampliando não apenas em termos de condições de vida e consumo, mas, sobretudo, em termos de posse de rendas e patrimônio, gerando desequilíbrios crescentes. [...] Sem intervenções estatais que regulem a acumulação do capital e das rendas, a concentração do capital será cada vez mais acelerada. [...] De uma forma ou de outra, a concentração de renda afeta a todos os que estão inseridos na economia capitalista. Seus desdobramentos são graves, atentam contra a democracia e impedem a construção de sociedades mais justas e livres. (CATTANI, 2017, p. 10 e 11)

While a part of the rich world was discussing techniques that would prolong the human life-span to over 100 years, millions were dying from easily preventable diseases, lack of safe water, or infections. Tuberculosis, syphilis, and other diseases that seemed to be a thing of the past returned on the heels of economic crises and social anomies. (MILANOVIC, 2005, p. 2)

As questões das desigualdades socioeconômicas e seu tamanho, causas, consequências e formas de minimizá-la já são amplamente discutidos nos países desenvolvidos. Por exemplo, em um artigo publicado na revista *Vanity Fair* em 2011, o economista Joseph Stiglitz já alertava que “While the top 1 percent have seen their incomes rise 18 percent over the past decade, those in the middle have actually seen their incomes fall. [...] All the growth in recent decades—and more—has gone to those at the top.” Atkinson também afirma que

A desigualdade está hoje no primeiro plano de debate público. Muito tem sido escrito sobre o 1% e os 99%, e as pessoas estão mais conscientes agora da extensão da desigualdade do que jamais estiveram. [...] Em 2014, quando o Global Attitudes Project do Pew Research Center perguntou aos entrevistados qual era o ‘maior perigo do mundo’, foi constatado que nos Estados Unidos e na Europa a ‘preocupação com a desigualdade ultrapassa todos os outros perigos’. (ATKINSON, 2015, p.23).

É sabido que, para uma distribuição justa, não basta apenas a vontade dos *policy makers*, mas também da sociedade como um todo. Depende de mudanças estruturais em políticas econômicas, sociais e até culturais. No Brasil já passamos por um período de crescimento econômico com concentração de renda e por outro período de crescimento quando ocorreu uma maior distribuição de renda. Contudo, os indicadores de desigualdade ou estacionaram ou pioraram. Stiglitz, no artigo mencionado acima, cita a tentativa brasileira de melhorar as desigualdades: “While many of the old centers of inequality in Latin America, such as Brazil, have been striving in recent years, rather successfully, to improve the plight of the poor and reduce gaps in income, America has allowed inequality to grow.” A situação alarmante de desigualdade no País, e a atenção recebida no resto do mundo, assim, justifica o presente trabalho.

A principal questão que motivou essa monografia é tentar compreender a disparidade de renda na nossa sociedade. O que dizem as teorias econômicas sobre a distribuição da renda? Porque, apesar do esforço recente em melhorar a distribuição, o efeito nos indicadores foi baixo?

O trabalho está organizado da seguinte forma. Ele contém esta introdução, uma conclusão e dois capítulos. No capítulo 2 é apresentada a revisão bibliográfica da teoria da distribuição de renda e as formas como pode ser medida, tendo como objetivo específico compreender como o assunto foi tratado pela teoria clássica e como vêm sendo debatido na atualidade. No capítulo 3 é efetuada uma revisão da literatura sobre a distribuição de renda no Brasil, bem como uma apresentação das evidências empíricas, através da análise de dados secundários obtidos com instituições de pesquisa, como IBGE, para o período pós Plano Real, de 1995 até 2015. O objetivo é de buscar as origens da desigualdade brasileira. Para isso analisaremos brevemente a formação econômica do Brasil, bem como dois períodos específicos: o que abrange o regime militar, época em que tivemos um significativo crescimento econômico mas fortemente concentrador de renda; e o período pós estabilização monetária (1995) até 2015, época em que foram implantadas novas políticas redistributivas. E por fim concluímos o trabalho com as considerações finais e objetivos alcançados.

2. DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: TEORIAS E MENSURAÇÃO

2.1 INTRODUÇÃO: CONFLITO, DISTRIBUIÇÃO E DESIGUALDADE

Nas sociedades humanas, os indivíduos não possuem condições econômicas, políticas e sociais parecidas. Isso porque “as chances de vida nunca são igualmente distribuídas. Não conhecemos nenhuma sociedade na qual todos os homens, mulheres e crianças tenham as mesmas prerrogativas e gozem dos mesmos provimentos” (DAHRENDORF, 1992, p.40).

As questões sobre como se dá a distribuição da renda entre os proprietários dos fatores econômicos de produção – terra, capital e trabalho - é motivo de discussão na teoria econômica desde os seus primórdios. Contudo, no capitalismo a distribuição como resultado de um conflito entre duas “classes”, associadas ao capital e ao trabalho - ou aos lucros e salários, patrões e empregados – nos foi apresentada, de forma aprofundada, sobretudo a partir dos trabalhos de Karl Marx (1818 – 1883), em que, resumidamente, podemos afirmar que “a desigualdade é descrita como uma oposição entre aqueles que detêm o capital – isto é, os meios de produção – e recebem seus rendimentos e aqueles que não o detêm e devem contentar-se com a renda de seu trabalho” (PIKETTY, p.35, 2015). Desde então a teoria econômica e a sociedade mudaram. Porém, com esta evolução veio também um acirramento do conflito existente,

a Revolução Industrial parece ter exacerbado o conflito entre o capital e o trabalho, talvez por terem surgido formas de produção mais intensivas no uso de capital (máquinas, recursos naturais, etc.) do que no passado ou talvez, também, porque as esperanças de uma divisão mais justa e de uma ordem mundial mais democrática foram derrubadas (PIKETTY, p.45, 2014).

O conflito distributivo, portanto, antes de ser uma disputa estritamente econômica, é também sinônimo de uma disputa social pelas estruturas de poder existentes nas sociedades, já que “alguns estão em uma posição em que podem estabelecer a lei pela qual a situação dos outros será medida” (DAHRENDORF, p.42, 1992) e assim “os que estão em situação de desvantagem exigem daqueles que estão em posição de vantagem mais prerrogativas e provimentos”

(DAHRENDORF, p.43-44, 1992). Logo, “o jogo do conflito distributivo, não pode ser sempre um ganha-ganha, isto é, uma situação onde vários grupos disputam – e são bem sucedidos – uma mesma quantidade de riqueza (estoque) e renda (fluxo)” (SILVA e COUTO, 2017). Desta forma a questão distributiva também está no centro dos conflitos políticos. Este conflito político, conseqüentemente, se reflete nas políticas econômicas adotadas pelos governantes, e, tradicionalmente, tem duas manifestações opostas, a saber:

De um lado, a posição liberal de direita afirma que só as forças do mercado, a iniciativa individual e o aumento da produtividade possibilitam no longo prazo uma melhora efetiva da renda e das condições de vida, em particular dos mais desfavorecidos. [...] De outro lado, a posição tradicional de esquerda, herdada dos teóricos socialistas do século XIX e da prática sindical, afirma que somente as lutas sociais e políticas são capazes de atenuar a miséria dos menos favorecidos produzidas pelo sistema capitalista. Assim, a ação pública de redistribuição deve, ao contrário, permear o âmago do processo de produção, contestando assim a maneira como as forças de mercado determinam os lucros apropriados pelos detentores do capital, bem como a desigualdade entre os assalariados. [...] Esse conflito direita/esquerda mostra, em primeiro lugar, que as discordâncias quanto à forma concreta e à adequação de uma ação pública de redistribuição não se devem necessariamente a princípios antagônicos de justiça social, mas sobretudo a análises antagônicas dos mecanismos econômicos e sociais que produzem a desigualdade. (PIKETTY, p.9-10, 2015)

Por definição, a desigualdade da renda resulta da soma, principalmente, de “dois componentes: de um lado, a desigualdade da renda do trabalho; e, de outro, a desigualdade da renda do capital. Quanto mais desigual a distribuição de cada um desses componentes, maior será a desigualdade total” (PIKETTY, 2014, p.238). Dessa forma, para Piketty, trabalho e capital são os componentes principais na análise da distribuição da renda, e assim é também para a teoria econômica da distribuição da renda, que analisa a questão através de duas óticas.

A primeira, diz respeito ao que David Ricardo classificava como sendo a principal questão da Economia Política: “determinar as leis que regulam a distribuição do produto nacional entre os proprietários de terra, donos de capital e trabalhadores, como renda, lucro e salário respectivamente”. Esta ideia fez parte do primeiro esforço de teorização sobre a distribuição de renda, sendo que o que Ricardo definiu como a distribuição da renda entre os diversos fatores de

produção ou aos grupos sociais detentores desses fatores é denominada hoje de *distribuição funcional da renda*.

A segunda ótica tem um caráter mais focado no indivíduo, assim sendo chamada de *distribuição pessoal da renda*. Esta abordagem procura analisar a classificação ou posição das pessoas conforme seu rendimento, ou, a distribuição das famílias conforme seu rendimento familiar. Apesar do interesse dos economistas de construir uma teoria da distribuição que possa ser considerada completa em termos das duas óticas, tanto em termos de abrangência e generalidade, isto é bastante difícil devido as inúmeras variáveis em questão. Segundo Ramos (2000)

isso é em boa parte explicado pelo fato de que a distribuição da renda não é um aspecto isolado do processo econômico, mas, isto sim, o resultado da complexa mecânica de funcionamento da economia como um todo. Além disso, os países diferem consideravelmente no que diz respeito às características econômicas e institucionais de cada um deles, tornando difícil o desenvolvimento de uma teoria flexível o suficiente para poder explicar adequadamente a mecânica distributiva ao longo do espectro de estruturas socioeconômicas. (RAMOS, 2000, p.22).

Sendo assim, a teoria econômica se divide entre estas duas óticas de distribuição de renda. Dividiremos o capítulo em duas seções: Uma apresentando como os teóricos econômicos da Escola Clássica se enquadram dentro de cada uma das óticas citadas e como a discussão evoluiu ao longo do tempo conforme foram se desenvolvendo relações cada vez mais complexas nas sociedades. Na segunda seção apresentaremos algumas das formas mais conhecidas de medir as desigualdades.

2.2. DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA TEORIA ECONÔMICA: ABORDAGENS SELECIONADAS

A distribuição é o resultado de complexos mecanismos da economia como um todo, e, apesar da diferenciação feita acima entre as óticas de distribuição, é “impossível chegar a uma compreensão satisfatória do problema distributivo sem analisá-las em conjunto” (PIKETTY, 2014, p.46). Para determinar a desigualdade de renda em uma sociedade, não basta constatar que algumas rendas são muito

elevadas e outras muito baixas. Também é preciso saber quantas pessoas alcançam diferentes níveis de renda e de que forma esta distribuição tem capacidade de interferir no desempenho da economia, a partir do momento em que estimula ou enfraquece a desigualdade existente. Diante destas considerações, analisam-se em seguida os principais autores das escolas clássica e marxista, visto que estas tomaram a distribuição da renda como centro de suas análises representando, portanto, a ótica de distribuição funcional da renda.

Adam Smith (1723-1790) vivenciou todo o contexto das mudanças econômicas, sociais e políticas da Primeira Revolução Industrial, de forma que preocupou-se em identificar, dentro desta conjuntura, as forças que mais promoviam o bem-estar humano, para, com base nisso, recomendar políticas que contribuíssem para a felicidade humana. A sua definição “de bem-estar econômico era bastante simples e direta. O bem-estar humano dependia da quantidade do “produto do trabalho” anual e do “número dos que deveriam consumi-lo”” (HUNT, 2005, p.53). Desta forma, Smith

elaborou um modelo que delineava os componentes sociais e econômicos mais importantes do capitalismo e explicitava a principal motivação que impelia o sistema. O capitalismo era dividido em dois setores básicos de produção – a agricultura e a indústria. A produção de mercadorias exigia três grupos distintos de insumos – a terra, o trabalho e o capital. As três principais classes sociais do capitalismo – os proprietários de terras, os trabalhadores e os capitalistas – correspondiam a estes três grupos. As bases legais e sociais dessa divisão de classes eram as leis da propriedade e a distribuição da propriedade real entre as pessoas. Cada uma das três classes sociais recebia uma forma distinta de remuneração monetária – aluguéis, salários e lucros. (HUNT, 2005, p.53/54).

Segundo Hunt, Smith é considerado “pai da economia” pois foi o primeiro a elaborar um modelo abstrato completo e relativamente coerente que determinou a natureza, a estrutura e o funcionamento do sistema capitalista entre todas as partes integrantes do processo econômico (classes sociais, fatores de produção, distribuição, circulação, formação de preços e processo de crescimento). Acabou por formular as leis de mercado a partir da operação da “mão invisível”, como ficou conhecido o que ele acreditava serem as leis naturais de uma sociedade com agentes distintos e interesses particulares que agiam na

direção mais benéfica para o interesse de todos. Essa sociedade é um organismo que tem história própria e está em permanente mudança. Como Smith via a sociedade como um sistema em evolução, ela criou um

sistema óbvio e simples de liberdade natural” era visto como um sistema econômico no qual prevalecia a harmonia. É claro que Smith tinha consciência de que os motivos egoístas e aquisitivos levaram a conflitos individuais e a conflitos de classe. Todavia, no contexto social do capitalismo concorrencial, esses conflitos eram apenas aparentes e acabavam não sendo reais. A “mão-invisível” solucionava automaticamente os conflitos superficiais ou aparentes da melhor maneira, para a felicidade humana. (HUNT, 2005, p.58).

O componente principal deste sistema era o trabalho, ou seja, “o trabalho era o primeiro preço, o dinheiro da compra inicial que era pago por todas as coisas. Não foi com o ouro nem com a prata, mas com o trabalho, que toda a riqueza foi inicialmente comprada.” (HUNT, 2005, p.47). O trabalho e o interesse próprio é o que leva os homens à ação e o limitador é a competição, de forma que “os motivos próprios dos homens transmutam-se por interação para render o mais inesperado dos resultados: harmonia social” (HEILBRONER, 1996, p.55). As leis de mercado impõem preços competitivos aos produtos e fazem com que os produtores tenham atenção com a quantidade de mercadoria procurada. Além disso, regulam também os rendimentos de cada um que participa da produção destas mercadorias, conforme citação de Hunt na página anterior.

Um dos principais pontos fracos da teoria de Smith é o argumento de que os preços são determinados pelo custo dos insumos – salários, lucros e aluguéis – que eram, eles próprios, preços ou derivavam de preços. Logo, existe uma circularidade na explicação de todos os preços. Só duas teorias tiveram, de fato, êxito na quebra dessa circularidade e na explicação de todos os preços com base em um determinante externo. A primeira foi a teoria do valor-trabalho; a segunda foi a teoria do valor-utilidade, que tornou os preços dependentes do valor de uso ou valor de utilidade.

Embora nunca tenha apresentado uma teoria do valor-trabalho formulada com coerência, uma importante contribuição de Smith “é o reconhecimento de que, em todas as sociedades, o processo de produção pode ser reduzido a uma série de esforços humanos” (HUNT, 2005, p.46). E sua influência intelectual pode ser percebida em duas tradições rivais do pensamento econômico da

atualidade, “uma delas enfatizando a teoria do valor-trabalho e o conflito de classes e a outra enfatizando a teoria do valor-utilidade, a harmonia social e a “mão invisível”” (HUNT, 2005, p.59).

Já seu sucessor, David Ricardo (1772-1823), presenciou uma Inglaterra bem diferente da de Smith, o que acabou por se refletir em uma visão de mundo muito mais pessimista. Ricardo percebia o conflito, “havia um claro antagonismo na sociedade que batalhava entre si” (HEILBRONER, 1996, p.79). Sua teoria do valor está baseada, fundamentalmente, no custo de produção medido em termos de quantidade de trabalho, como mencionamos anteriormente. Considerando “a utilidade como sendo absolutamente essencial ao valor de troca, mas não como uma medida de valor” (PASINETTI, 1979, p. 2) ocupando-se “apenas das mercadorias que são resultado de um processo de produção” (PASINETTI, 1979, p.3). Assim, para Ricardo, o principal problema da Economia Política era a determinação “das leis que regulam a distribuição”.

Tal como Smith, Ricardo concordava que o processo de produção compreendia três classes sociais. A produção total era inteiramente determinada por condições técnicas e a sua “divisão entre as três classes – sob a forma de renda da terra, lucro e salários – é determinada pela interação de muitos fatores técnicos, econômicos e demográficos” (PASINETTI, 1979, p.5). Ricardo concentrou-se nitidamente nos dois principais conflitos de classe de sua época e, em sua teoria, os interesses dos trabalhadores e dos capitalistas eram opostos, mas muito em função de que este conflito era causado pelos

proprietários da terra, únicos beneficiários do sistema, pois “o trabalhador trabalhava e recebia um salário; o capitalista regia o espetáculo e ganhava os lucros. Mas o proprietário de terras beneficiava-se dos poderes do solo e seu ganho – renda – não era mantido firme pela competição, nem pelo poder aquisitivo da população. De fato ele ganhava as custas de todos os demais” (HEILBRONER, 1996, p.92).

Renda, para Ricardo, era definida não apenas pelo preço que se pagava pelo uso do solo, assim como o juro era o preço do capital e o salário o preço do trabalho, “a renda era um tipo especial de retorno que tinha sua origem no demonstrável fato de que nem todas as terras eram igualmente produtivas” (HEILBRONER, 1996, p.92). Desta forma, “na teoria de Ricardo apenas o

proprietário da terra tinha condições de ganhar” (HEILBRONER, 1996, p.94) já que, por existirem terras com diferentes “qualidades” e isso gerar uma distorção nos rendimentos, a renda da terra não entra na teoria do valor de Ricardo – é uma dedução do produto total. O valor das mercadorias é determinado pela quantidade de trabalho empregada na porção marginal da terra – aquela porção que não proporciona renda da terra; os salários não estão relacionados com a contribuição do trabalho ao processo de produção, mas sim com a necessidade fisiológica de os trabalhadores e suas famílias viverem e se reproduzirem.

Hunt afirma que a abordagem de Ricardo para o entendimento do capitalismo era muito mais a-histórica do que a de Smith. Que Ricardo considerava eternas, imutáveis e naturais as relações de propriedade, a distribuição de riqueza e do poder e as relações de classe do capitalismo. Desta forma, ao construir um mundo idealizado, Ricardo, ofereceu uma poderosa ferramenta aos economistas para a abstração. A teoria do valor-trabalho vê a sociedade partindo de uma perspectiva focada no conflito, pois “não era mais possível continuar vendo o universo da humanidade como uma arena na qual as forças naturais da sociedade iriam inevitavelmente conduzir a uma vida melhor para todos” (HEILBRONER, 1996, p.98-99).

Rejeitando a noção de que o trabalho era a fonte do valor e insistindo em que só a utilidade criava valor, Jean-Baptiste Say (1767-1832) não só desviou visivelmente das ideias de Smith e de Ricardo, como também inseriu o conceito da utilidade dentro de uma abordagem metodológica e de uma filosofia social. Desta forma, modificou totalmente a distinção teórica entre a renda das diferentes classes sociais. Em vez de ver o processo produtivo como uma série de trabalhos humanos visando à transformação de matérias-primas em bens usáveis, Say defendeu a existência de diferentes “agentes de produção”, que se combinavam para produzir as mercadorias. O que esses agentes de produção estavam produzindo era, em última análise, “utilidade”, e cada agente era igualmente responsável pela produção da utilidade. Esses agentes de produção incluíam “a capacidade humana, com a ajuda do capital e dos agentes naturais e da propriedade” e, juntos, criavam “todo tipo de utilidade, que é a fonte primária do valor”. Desta forma

O valor dos produtos não se baseia no valor do agente de produção (quer dizer, não se baseia no lucro e nos salários), visto que alguns autores erroneamente afirmavam... visto que o desejo de ter um objeto e, conseqüentemente, seu uso se originam de sua utilidade, é a capacidade de criar a utilidade... que confere valor a um agente de produção, valor este que é proporcional à importância de sua cooperação na produção. (Nota 26, cap.6 HUNT, E. K., p.129).

Say foi o precursor da teoria neoclássica da distribuição, revendo inteiramente a relação que Smith e Ricardo tinham elaborado entre distribuição de renda e valor das mercadorias.

Contudo, a teoria econômica ganha um novo discurso com John Stuart Mill (1806-1873). Hunt apresenta um economista e filósofo que condenava moralmente os efeitos da concentração da propriedade, de quase todos os meios de produção, nas mãos de uma pequena classe capitalista. Alguém que percebeu que isso criava uma classe parasita diminuta, que vivia luxuosamente, e cuja renda não tinha qualquer ligação necessária com a atividade produtiva. Achava ele que a estrutura de classes existente não era, de modo algum, um estado necessário ou permanente das relações sociais. Para Mill, o verdadeiro âmbito da lei econômica era a produção e não a distribuição, pois sempre que se tenha produzido a maior quantidade possível de riqueza, pode-se fazer o que quiser com ela, pois

a distribuição da riqueza reside nas leis e costumes da sociedade. As regras pelas quais isso é determinado são aquelas que as opiniões e conceitos do segmento dirigente fazem e são diferentes em cada época, em cada país e podem ser ainda mais diferentes se a humanidade assim o quiser..." (HEILBRONER, 1996, p.123).

Heilbroner complementa que, para Mill, não existe apelo a "leis" que justifiquem como a sociedade partilha seus frutos, já que os homens dividem sua riqueza como acham melhor, mas "quando os homens interferem no processo de distribuição não podem deixar de interferir também no processo de produção" (HEILBRONER, 1996, p.124). Contudo, assim como Marx demonstraria, sob uma outra perspectiva, não se pode separar distribuição e produção assim tão facilmente, já que as diferentes sociedades conformam seus modos de rendimento como partes integrantes de seus modos de produção: as sociedades

feudais, por exemplo, não tinham “salários”, assim como as sociedades capitalistas não têm obrigações feudais.

Karl Marx (1818 – 1883), que acreditava que o maior erro dos economistas, até então, era a falta de percepção histórica, pois não perceberam que “a produção é uma atividade *social*, que pode assumir muitas formas ou modos, dependendo das formas vigentes de organização social e das correspondentes técnicas de produção” (HUNT, 2005, p.194). Seu grande parceiro nos escritos científicos, Engels, definiu que:

A concepção materialista da história [...] origina-se do princípio que a produção, e com a produção a troca de seus produtos, é a base de toda ordem social; que em cada sociedade que apareceu na História a distribuição dos produtos, e com ela a divisão da sociedade em classes ou estados, é determinada pelo que é produzido, como é produzido e como o produto é trocado. (HEILBRONER, 1996, p.138).

Ou seja, construíra-se até então, na teoria econômica, uma série de confusões e distorções, das quais Engels destacou duas como as mais importantes:

- a) A crença de que o capital era um elemento universal em todos os processos de produção;
- b) Toda a atividade econômica podia ser reduzida a uma série de trocas.

A maioria dos economistas anteriores a Marx achava que a propriedade era sagrada, ideia à qual Marx se opõe. Também era contra a ideia de separação entre produção e distribuição, feita por Mill, pois elas não eram independentes uma da outra. Argumentava que a propriedade (apropriação) é uma pré-condição da produção, e ainda que toda forma de produção cria suas próprias relações legais (tipos de propriedade), sua própria forma de governo, etc.

O principal objetivo de Marx era explicar a natureza do capital através da relação social existente entre capitalistas e trabalhadores, e, logo, a relação entre salários e lucros. Quando se considerava apenas a esfera da circulação ou da troca, os salários e lucros pareciam consequência da simples troca de mercadorias. A partir dessa unidade mais visível e palpável, iniciou a sua análise e constatou que a mercadoria tinha duas características essenciais:

a) Era uma coisa que, por suas propriedades, satisfazia as necessidades humanas e, portanto, carregavam consigo um *valor de uso*;

b) Eram também o depositário material do *valor de troca*, habitualmente expresso em termos de preço monetário.

Ou seja, todas as mercadorias tinham valor de troca e todas eram produzidas apenas pelo trabalho humano. Assim, o valor de uso não determina os preços, e o valor de troca só existe em circunstâncias sociais muito específicas. O valor de uso não poderia ser o fundamento do valor de troca, de forma que o único elemento comum a todas as mercadorias e diretamente comparável em termos quantitativos era o tempo de trabalho necessário para sua produção. Parecia, assim, que o trabalho é um elemento universal de toda a produção social e não algo específico das relações capitalistas. O valor é uma relação social qualitativa com uma dimensão quantitativa. O valor só existe historicamente quando o trabalho produtivo não é imediatamente social.

A partir do momento em que ele define a mercadoria como um depositário material de valor de troca, surge, em sua análise, a figura do dinheiro.

O dinheiro era uma mercadoria especial, geralmente usada como numerário, em termos do qual os valores de troca eram estabelecidos e que também funcionava como equivalente universal de troca. Era o uso universal do dinheiro como equivalente de troca que diferenciava uma economia de troca monetária de uma economia de troca pelo escambo. A moeda era também um meio de guardar riqueza e também podia, em certas circunstâncias, ser parte do capital” (HUNT, 2005, p.197)

Ou seja, Marx estava tentando explicar a natureza do capital e as origens do lucro, e para isso achou conveniente partir da ideia de Ricardo de que o trabalho incorporado à produção era o principal determinante dos valores de troca, mas ao fim de sua análise, acabou rejeitando a visão de Ricardo, mostrando-a insuficiente. Os produtos do trabalho humano só se transformam em mercadorias quando são produzidas com o objetivo de serem trocados por dinheiro no mercado e não para uso ou gozo imediato pelos produtores ou por outras pessoas diretamente associadas a eles. Qualquer produtor trabalharia isoladamente de todos os demais. O trabalho concreto era sempre a fonte de toda a utilidade proporcionada pelas mercadorias, e a troca era meramente o

pré-requisito necessário para o próprio funcionamento de uma sociedade que produzisse mercadorias.

A formulação de Marx é apresentada de forma muito simples, através da análise da mercadorias (M) e do dinheiro (D), por meio da visão do capitalista, sobre duas esferas: a da produção e a da circulação. É na esfera da circulação que o capitalista rege o sistema na forma de M-D-M. Mas na esfera da produção, a ótica real do capitalista, este mesmo sistema é representado da seguinte forma: D-M-D, o que pode ser resumido como “comprar para vender”. O dinheiro que circula dessa última maneira se transforma, então, em capital, e já é assim, potencialmente, capital. Para Marx, contudo, estava claro que a única intenção possível desse tipo de circulação era “comprar a fim de vender mais caro”, portanto, este processo poderia ser descrito como D-M-D', onde $D' > D$, e essa diferença gerada é que continha o segredo do capitalista, de onde vinha a sua renda. Esse ganho Marx chamou de *mais-valia*. Mas para determinar como a *mais-valia* era gerada, era necessário observar não a esfera da circulação, mas a esfera onde as mercadorias eram criadas, ou seja, observar o processo de produção. E é dentro desta esfera que a *mais valia* é gerada, da seguinte forma

o trabalhador que arranja um emprego não é contratado para trabalhar apenas seis horas por dia. Isto daria apenas para sustentar a si próprio. Na verdade, ele concorda em trabalhar oito horas completas, ou no tempo de Marx dez a onze horas por dia. Portanto, ele irá produzir durante dez a onze horas completas por dia e será pago apenas por seis horas. O salário irá cobrir a sua subsistência, que é o seu “valor” real, mas em troca ele estará passando para o capitalista o valor que gera em um dia inteiro de trabalho. É assim que o lucro entra no sistema. (HEILBRONER, 1996, p.151).

Nem o capital comercial nem o capital monetário que recebia juros se envolviam diretamente no processo da verdadeira criação de *mais-valia*. De forma que, se a duração do dia de trabalho fosse tal que o valor pago pelo capitalista pela força de trabalho fosse substituído por um equivalente exato, seria, simplesmente, um processo de produção de valor; se, por outro lado, ultrapassasse esse ponto, tornar-se-ia um processo de criação de *mais-valia*. Mas,

para poder extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso amigo “saco de dinheiro” tem de ter a sorte de encontrar, dentro da esfera da

circulação no mercado, uma mercadoria cujo valor de uso possua a propriedade peculiar de ser uma fonte de valor, cujo consumo, portanto, é, em si mesmo, uma incorporação de trabalho, e, conseqüentemente, uma criação de valor. O dono do dinheiro, realmente, encontra no mercado essa mercadoria especial, sob a forma de capacidade ou força de trabalho. Entende-se por força ou capacidade de trabalho o agregado das capacidades mentais e físicas existentes em uma pessoa, que ela exerce sempre que produz qualquer espécie de valor de uso. (HUNT, 2005, p.205).

Sendo assim, o capital é também, entre outras coisas, um instrumento de produção, e também trabalho passado materializado. “Só no capitalismo os “instrumentos de produção” e “o trabalho acumulado” eram a fonte de renda e do poder da classe social dominante” (HUNT, 2005, p.195).

Desta forma, o capitalismo existe quando, em uma sociedade que produz mercadorias, uma pequena classe de pessoas – os capitalistas – têm o domínio sobre os meios de produção e na qual a grande maioria dos produtores diretos – os operários – não pode produzir, independentemente, por não possuírem nenhum meio de produção, de forma que eram “livres” para fazer uma destas duas escolhas: a penúria ou vender sua força de trabalho como mercadoria. Assim, o capitalismo é um modo de produção específico, surgido em condições históricas específicas e que tem uma classe que domina, em virtude de sua capacidade de expropriar a *mais-valia* dos produtores de mercadorias. Concluindo, a força de trabalho, como mercadoria, é a única fonte de *mais-valia*. Para o capitalista, os salários eram apenas outra despesa da produção a ser acrescentada aos custos das matérias-primas e das máquinas no cálculo do lucro. O trabalho tornou-se mera mercadoria a ser comprada, desde que pudesse dar lucro.

O mercado e a fábrica eram incompatíveis com o modelo feudal de vida – apesar de terem nascido dele. Exigiam um novo contexto cultural e social que os acompanhasse. E eles ajudaram nestes difícil processo de nascimento, criando sua própria nova classe social: o mercado alimentou uma nova classe comercial e a fábrica proporcionou o nascimento de um proletariado industrial.

Mas o processo de mudança social não era simplesmente uma questão de novas invenções pressionando velhas instituições: era a questão de novas classes deslocando as velhas. A sociedade, argumenta Marx, é organizada em estruturas de classes, em agregações de indivíduos que se ligam por algum

relacionamento comum – favorável ou não – com a forma existente de produção. E a mudança econômica é uma ameaça a isso tudo. Na medida em que as forças organizacionais e técnicas de produção mudam – como as fábricas destruindo a indústria artesanal, por exemplo, as relações sociais de produção também mudam. Para Marx, o sistema capitalista pressupõe uma classe operária sem propriedades e uma classe capitalista rica e dominante. Marx deu o nome de “acumulação primitiva” ao processo histórico real através do qual essas duas classes foram criadas.

Daí por diante o conflito se desenvolve. As classes cuja posição está ameaçada lutam com as classes cuja posição está melhorando [...] E a História é a testemunha da luta incessante entre as classes que é causada pela partilha da riqueza social. Desde que ocorrem mudanças das técnicas da sociedade, nenhuma divisão da riqueza existente é imune ao ataque. (HEILBRONER, 1996, p.140-141)”.

Para Marx, o real significado de uma “teoria do valor-trabalho” não é a determinação dos preços, como Smith e Ricardo pensavam, mas sim a identificação de uma espécie de sistema social no qual a força de trabalho se torna uma mercadoria. Esta sociedade é o capitalismo.

Outros autores do século XX tratam do conflito existente entre as classes e a distribuição de renda, como, por exemplo, o modelo dualista de Arthur Lewis (1954), quando analisa a existência de um setor moderno (capitalista, dinâmico e competitivo) *versus* um setor tradicional (agricultura) nas economias em estágios preliminares de desenvolvimento. Ao optar por focar o crescimento econômico somente através de um dos setores, se faz a opção por concentrar os recursos ao invés de distribuí-los para todos os setores, perpetuando assim a dualidade. Ou Kalecki (1954), que considera em seu modelo as imperfeições do mercado e a existência de relações conflituosas entre capital e trabalho. Com respeito à teoria de Kalecki, Ramos (2000) simplifica

Neste modelo assume-se que as firmas determinam o preço de seus produtos via aplicação de uma margem (*mark up*) em cima de seus custos variáveis, quais sejam, as despesas com salários e matérias-primas, de modo a cobrir tanto os custos variáveis quanto os fixos e gerar o lucro residualmente. Ao fixarem uma margem em cima de seus custos variáveis, as firmas acabam por neutralizar em grande parte o poder reivindicatório dos trabalhadores, na medida em que aumentos de salários são automaticamente traduzidos em aumento de preços.

(...) tanto maior será a participação dos salários na renda total quanto menor for o grau de monopólio do sistema, e, portanto a distribuição funcional da renda é função do grau de imperfeições existente no funcionamento dos mercados. (RAMOS, 2000, p.25)

Já o modelo de Kaldor (1955-6), através de uma abordagem neo-keynesiana, procura mostrar como desajustes entre demanda e oferta agregadas em condições de pleno emprego podem ser eliminados por meio de mudanças na distribuição de renda.

Com respeito à distribuição pessoal da renda, não se dispõe de um leque de teorias tão amplo como aquele empregado para analisar a distribuição funcional. Desta forma, para compreender “quais são as variáveis e mecanismos responsáveis pela determinação da renda de um indivíduo, para que se possa então discutir a possibilidade de desenvolvimento de políticas com o propósito de interferir no processo distributivo no sentido de reduzir desigualdade e pobreza” (RAMOS, 2000, p.27) na sociedade, dispomos fundamentalmente de duas teorias.

A dos modelos estocásticos de distribuição de renda, inicialmente modelada por Pareto, defende que a partir de uma distribuição inicial qualquer, conforme o tempo passasse o formato da curva de distribuição tenderia para uma log-normal. Na mesma linha, apresenta-se também a “lei dos efeitos proporcionais” de Gibrat, que argumenta que “a cada período as rendas dos indivíduos estariam sujeitas a variações percentuais aleatórias de igual probabilidade independente de seu nível” (RAMOS, 2000, p.27). Mas, ainda de acordo com Ramos estes modelos não agregam nada de novo para identificação das desigualdades, ou na concepção de políticas para reduzi-las.

Outra vertente é a teoria do capital humano, que relacionam rendas individuais diretamente a um conjunto de características que refletem o desenvolvimento de “habilidades” e “capacidades” dos indivíduos, ou seja, “os indivíduos não gastam consigo mesmos, em muitas situações, por mera questão de prazer presente, mas sim em busca de retornos futuros” (RAMOS, 2000, p.28). Estes retornos futuros são obtidos através de decisões racionais de investimentos em educação, saúde, informação, etc. e não são vistos, portanto, como gastos. Ainda, Nussbaum e Heckman (2011) enfatizam que a origem da desigualdade está em fatores como o acesso à educação. Segundo eles a

educação tem o poder de aumentar a produtividade marginal através da análise de habilidades cognitivas e não cognitivas das pessoas, que complementam-se para no longo prazo terem reflexos na redução das desigualdades. A melhoria da distribuição da educação é tida como um marco de referência para onde a sociedade deveria ir para ser mais igualitária. Esta teoria é criticada pela chamada escola credencialista, que

defende que a educação formal em si não altera a produtividade das pessoas. As razões pelas quais os empregadores tenderiam a preferir trabalhadores mais educados estariam ligadas a, entre outras, maior motivação pessoal, maior confiabilidade, maior capacidade de adaptação a regras institucionais, etc. Quaisquer que sejam essas características, elas não são diretamente observáveis no instante da decisão de contratação e, então, a educação seria utilizada como variável de triagem. (RAMOS, 2000, p.29).

Como podemos perceber, o contraste existente entre a abundância de teorias relativas à distribuição funcional da renda e a escassez relativa de modelos que expliquem a distribuição pessoal da renda é significativo. 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, 2000, p.41).

Para concluirmos, as determinações para a distribuição de renda, quando não ocorrem pelo mercado segundo as abordagens apresentadas acima, são feitas pelo Estado através de políticas públicas. Em 1964, Theodore Lowi¹ publicou um artigo que se tornou referência fundamental para o estudo das políticas públicas. Nele, Lowi distingue quatro tipos básicos de políticas públicas: constitutivas, regulatórias, distributivas e redistributivas. Para não fugir do objetivo deste trabalho, replica-se abaixo aquelas importantes para a nossa análise:

Distributivas são as políticas que não produzem claros ganhadores e perdedores; conseqüentemente, produzem menos conflito político imediato, pois têm um caráter segmentado e baseiam-se na distribuição pulverizada de recursos relativamente abundantes:

1 “American Business, Public Policy, Case-Studies, and Political Theory”, World Politics, Vol. 16, No. 4, Jul.

emendas parlamentares ao orçamento, visando atender bases eleitorais mediante a realização de obras públicas numa localidade, são típicas políticas distributivas. (...) Como se nota, na política distributiva, havendo recursos, todos ganham e, por isso, não têm porque brigar; em vez disso, tendem a se apoiar mutuamente, sobretudo se não estiverem numa disputa direta noutros âmbitos. É um jogo de soma positiva.

Por outro lado, as políticas *redistributivas* são aquelas que opõem mais fortemente distintos grupos sociais, pois lhes impõem ganhos e perdas claros, transferindo recursos de uns para outros. Assim, uma mudança da tabela do imposto de renda, aumentando as alíquotas dos mais ricos e reduzindo as dos mais pobres, é uma típica política redistributiva. Seu caráter de perde-ganha (possivelmente de um jogo de soma-zero) faz com que a possibilidade do conflito político aumente, opondo claramente eventuais ganhadores e perdedores. O mesmo vale se tratamos de políticas voltadas a determinar os ganhos do capital e do trabalho, ou da disputa por recursos orçamentários escassos em que a destinação do dinheiro para uns necessariamente requer a não destinação para outros – ou, o que pode ser ainda mais importante, a retirada dos outros. (LEWI, *apud* SILVA e COUTO, 2017).

O que a política tem a ver com o conflito e a distribuição da renda? Segundo S.M. Lipset, parafraseando um termo cunhado por D. Anderson e P. Davidson (1943), quando tratou (em 1959) sobre a “luta de classe democrática”:

em todas as democracias modernas, o conflito entre os diferentes grupos se expressa através de partidos políticos que basicamente representam uma ‘tradução democrática da luta de classes’... Numa escala mundial, a principal generalização que pode ser feita é que os partidos são principalmente baseados ou nas classes mais baixas, ou nas classes média e superior (LIPSET, *apud* DAHRENDORF, 1992, p.118).

Logo, os conflitos distributivos, nos termos de Marx, longe de se tornarem progressivamente violentos e destrutivos, foram domesticados por instituições nas quais encontraram expressão constitucional ordeira. Assim, “partidos políticos, eleições e parlamento criaram as condições para o conflito sem revolução” (DAHRENDORF, 1992, p.118). Ou seja,

capital e trabalho, no início irreconciliavelmente opostos um ao outro, com o passar do tempo criaram uma relação organizada. Barganhar salários e condições, inclusive procedimentos de arbitragem e conciliação, incorporou-se ao sistema como um todo de regras legisladas ou acordadas. A tensão entre o capital e o trabalho passou a ser reconhecida como um princípio legítimo do mercado de trabalho. Ao que Theodor Geiger chama de “institucionalização dos antagonismos de classe” (DAHRENDORF, 1992, p.119).

2.3 MEDIDAS DE DISTRIBUIÇÃO E DESIGUALDADE

Segundo HOFFMANN (1972) a distribuição de renda tem um papel central na estrutura da economia. Dentre as diversas formas de analisar, quantitativamente, a distribuição da renda, e por conseguinte o tamanho da desigualdade e também suas consequências socioeconômicas, abaixo apresentam-se as mais relevantes.

2.3.1 ÍNDICE DE GINI

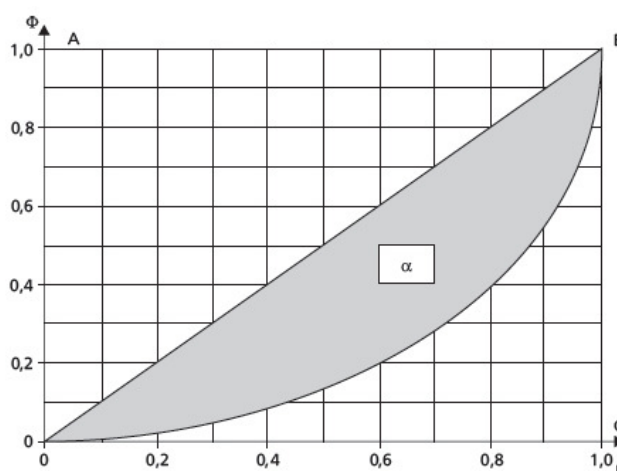
O índice de desigualdade mais conhecido e utilizado é o índice de Gini, que foi proposto por Corrado Gini em 1914. Para compreender o que significa este indicador, considera-se, como faz Hoffmann (1998), uma população bastante numerosa. Suponha que as pessoas tenham sido ordenadas de acordo com o valor de sua renda, do mais pobre ao mais rico, e determinados estratos da população tenham sido separados em quintis em uma tabela. “Essa tabela mostrará a proporção da renda total correspondente a cada estrato, a proporção acumulada da população (p) e a proporção acumulada da renda total recebida (Φ) que definem os pontos num sistema de eixos cartesianos ortogonais” (HOFFMANN, 1998, p.34). O conjunto de pontos assim definidos constitui a *curva de Lorenz* para a distribuição pessoal da renda nessa população. A curva de Lorenz mostra como a proporção da renda total recebida aumentada em função do aumento da proporção da população, considerando rendas *per capita* crescentes.

Se todas as pessoas tivessem exatamente a mesma renda (igual à média), a proporção acumulada da renda (r) seria sempre igual à proporção acumulada da população, isto é, $r=p$. Neste caso a “curva” de Lorenz seria o segmento de reta OB na Figura 1, que representa a denominada *linha de perfeita igualdade*.

Por outro lado, se toda a renda fosse apropriada por uma única pessoa e as demais ($n-1$) pessoas não recebessem absolutamente nada, a curva de Lorenz ficaria sobre o eixo das abscissas até $p=1-1/n$, formando uma poligonal, denominada *linha de perfeita desigualdade*, seria o segmento OCB .

Dados sobre a distribuição de renda em qualquer região ou país correspondem, sempre, a uma curva de Lorenz situada dentro do triângulo 0BC. Quanto mais afastada está curva estiver da linha de perfeita igualdade 0B, maior o grau de desigualdade da distribuição. A área compreendida entre a linha de perfeita igualdade e a curva de Lorenz é denominada *área de desigualdade* (α).

Figura 1 – Curva de Lorenz



Fonte: HOFFMAN, 1998, p.34

O *índice de Gini* (G) é, portanto, definido como o quociente entre a área de desigualdade α e o valor do limite (área do triângulo abaixo da linha de perfeita igualdade). Os valores variam entre $0 \leq G < 1$, em que 0 representa a igualdade absoluta e 1 a desigualdade absoluta. Quanto pior a distribuição de renda em uma sociedade, maior será a área de concentração e, portanto, mais elevado será o índice.

É importante salientar algumas características qualitativas quanto ao índice de Gini. A primeira é que este obedece ao chamado *princípio de Pigou-Dalton*, que consiste na verificação de que, se ocorre uma situação de transferência progressiva de renda, isto é, quando um montante de renda de um indivíduo é transferido a um outro 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 ao longo do tempo. Atualmente é utilizado em diversos relatórios oficiais

e no debate público. Contudo, alguns economistas são contrários ao uso deste indicador, e não acreditam que ele seja a melhor medida de desigualdade, como é o caso de Thomas Piketty, que acredita que o índice de Gini apresenta

inúmeros problemas. Eles tentam resumir em um único indicador numérico a desigualdade completa da distribuição [...] Na verdade, é impossível resumir numa realidade multidimensional em um único indicador unidimensional, a não ser para simplificar em excesso essa realidade e misturar coisas que não devem ser misturadas. A realidade social e o significado econômico e político da desigualdade são muito distintos nos diferentes níveis da distribuição, e é importante analisá-los em separado. (PIKETTY, 2014, p.260)

Cobham (2013) também argumenta que o Coeficiente de Gini não é decomponível, bem como é mais sensível às mudanças na distribuição que ocorre nas classes intermediárias, não considerando as mudanças que ocorrem nos extremos de cima (ricos) e de baixo (pobreza e extrema pobreza). Para Atkinson (1973 *apud* Cobham) como para todo trabalho empírico é necessário fazer comparações entre distribuições e, portanto, criar critérios “justos” de distribuição, o Coeficiente pode incorporar valores arbitrários e bastante discrepantes sobre a distribuição de renda, não podendo ser utilizado como uma medida “neutra” de desigualdade.

2.3.2 RAZÃO DE PALMA

A Razão de Palma (*Palma Ratio*) é um indicador recente, desenvolvido pelo economista José Gabriel Palma, da Universidade de Cambridge, em meados de 2011. Pode ser incluído dentro da família de medidas de desigualdade que utiliza o método de razão interdecil dos quais o mais comum é utilizar os 20% do topo e os 20% da base como análise. Neste tipo de análise divide-se a população em dez faixas, ou decil, com número igual de indivíduos, de forma que a população com a renda mais baixa, entre os extremamente pobres, representa os quatro primeiros decis (de 1 a 4), ou 40%; as classes médias representam os cinco decis seguintes (de 5 a 9), ou 50% e por fim os ricos representam o último decil (10) representando os 10% do topo. Diferentemente do Coeficiente de Gini, o resultado importante deste índice se dá nas extremidades, já que são elas as determinantes da concentração de renda,

pois pelas observações de Palma as classes de rendas médias são relativamente estáveis.

Conforme apresentado por Cobham (2013), Palma utilizou uma base de dados do *World Development Indicators* do Banco Mundial que inclui observações para 135 países, com informação sobre os coeficientes de Gini e as quotas de rendimento. Assim, Palma alega que existem duas forças opostas em ação nas distribuições: uma "centrífuga", levando a uma maior diversidade nas quotas dos 10% superiores e 40% inferiores, e uma outra "centrípeta", conduzindo a uma uniformização crescente da parte do rendimento apropriada no meio, 50% (decil 5 a 9). É possível, desta forma, sinalizar "o locus do desajuste estrutural que perpassa todas as sociedades capitalistas, independente de seu nível de riqueza" (Villén, 2018) pois esta força implica mudança, e muda de acordo com uma direção (Cobham, 2015). Com base nessa proposição, o Índice de Palma de concentração de renda é uma medida que utiliza a renda total do decil mais rico (10%) sobre a renda dos 40% mais pobres (Cobham, 2015). Segundo Villén,

de acordo com Palma, o que muda na desigualdade ao redor do mundo é a capacidade dos mais ricos "esmagarem" os mais pobres, é o tamanho dessa fatia da torta que muda ao redor do mundo e é nele que moram os esforços de distribuição de renda. (VILLEN, 2018).

Ainda de acordo com Villén, já é possível perceber, em alguns países, que um outro setor começa a aparecer entre os 10% do topo, que são os mais ricos entre os ricos. Assim nestes países onde a desigualdade já é extrema "além de esmagar os 40% mais pobres, os de cima esmagam também os do meio. De repente, os do meio perdem a propriedade da sua metade da torta" (PALMA *apud* VILLEN, 2019) agravando ainda mais as desigualdades na distribuição da renda.

2.3.3 A DISTRIBUIÇÃO DE PROBABILIDADE DA LEI DA EXPONENCIAÇÃO DE PARETO

Para compreender como se dava a distribuição das rendas, Vilfredo Pareto (1848-1923) fez um estudo bastante amplo sobre esta característica em diversos países, e com isso desenvolveu uma lei geral que, pelo que acreditava,

poderia ser aplicada para qualquer país independente da forma de organização econômico-social, desenvolvendo assim a primeira representação analítica de uma curva de rendimentos.

O teorema de Pareto assume, segundo Kingston (1952, 1972), que seja $N_x = f(x)$ a distribuição de frequência das rendas x . Supondo que x possa ser considerada como uma variável contínua, e $f(x)$ possa ser uma função incógnita, cuja identificação decorre dos dados estatísticos. Então $N_x dx$ representa o número de indivíduos com renda entre x e $x + dx$. Se indicarmos por N_x o número de possuidores de rendas iguais ou superiores a x , teremos:

$$N_x = \int_x^{\omega} f(x) dx,$$

Onde, ω é a máxima renda possível. Em geral, considerar-se-á $\omega = \infty$.

Foi sob essa forma integral que Pareto considerou o problema, concluindo que, a partir de um nível de renda adequado, N_x exprime-se mediante uma função hiperbólica

$$N_x = \frac{A}{x^\alpha}$$

Onde A e α são constantes positivas. O coeficiente angular α apresenta um valor que gira em torno de 1,5, isso porque podemos, grosso modo, admitir a sociedade como subdividida em duas classes, a dos "ricos" e a dos "pobres", tendo como linha divisória a renda média. Uma medida da desigualdade seria dada pela razão entre o número de indivíduos com renda acima da renda média para o número total de possuidores da renda. A desigualdade diminuiria quando os indivíduos com renda acima da média se tornassem proporcionalmente mais numerosos.

Designando por N_m o montante dos "ricos", temos, de acordo com a lei de Pareto, que

$$\frac{N_m}{N} = \left(\frac{\alpha - 1}{\alpha} \right)^\alpha$$

Vê-se que a fração de indivíduos é uma função crescente de α , isto é, a desigualdade varia no sentido inverso de α . Quando α varia entre 1,1 e 1,9, que são os limites extremos observados nos estudos de Pareto, na prática, passa de 11 % para 24% a proporção de indivíduos com rendas superiores à média. Para o valor médio de $\alpha = 1,5$, essa proporção é de 19%. Assim, ainda de acordo com Kingston,

se considerarmos intervalos suficientemente grandes, observa-se notável estabilidade no coeficiente angular da distribuição de rendas. Tudo parece indicar que há forças permanentes que tendem a restaurar a forma fundamental da curva de rendas, quando a mesma tenha sido desviada no sentido de uma maior ou menor desigualdade. (KINGSTON, 1952, p.11)

Concluindo, segundo Kingston “em essência, a lei de Pareto diz é que a desigualdade na distribuição das rendas é característica inerente ao nosso sistema social. Cinco séculos da civilização ocidental foram incapazes de atenuá-la” (1972, p.243).

Apresentamos, brevemente, até aqui, os autores da teoria econômica clássica e outros mais recentes que, de acordo com cada uma das óticas da distribuição da renda, funcional ou pessoal, construíram as bases para a discussão do assunto até a atualidade. Bem como apresentamos também algumas das formas de medir a desigualdade, principalmente o coeficiente de Gini, que é utilizado no capítulo final deste trabalho.

3 REVISÃO DA LITERATURA SOBRE A DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL: ELEMENTOS HISTÓRICOS E CONTEMPORÂNEOS

O Brasil é o país dos contrastes entre riqueza de recursos e pobreza do povo e entre a opulência de uma elite e a miséria da maioria. Vivemos cercados de sinais evidentes de prosperidade, exibidos pelos carros novos nas ruas e pelos anúncios refinados de bens de ostentação; e pelo testemunho eloquente da miséria, dado pela proliferação de pedintes, mascates, trombadinhas, prostitutas que nos circundam nas calçadas, cruzamentos e praças. (SINGER, 1986, p.7)

A citação acima parece descrever o Brasil atualmente. Contudo, é o retrato do país em 1986. De lá para cá, aparentemente, pouca coisa mudou, visto que o cenário social não difere muito do descrito por Singer.

A formação econômica e social do Brasil apresenta muitas questões que fogem do padrão de desenvolvimento da maioria das sociedades, ou seja, a origem da sociedade brasileira em nada pode ser comparada com o surgimento das sociedades europeias ou até mesmo norte americana. Alguns aspectos da nossa formação foram diferentes, e quem sabe até mesmo únicos no mundo, e isso nos faz singulares também em termos de aplicabilidade das teorias econômicas tradicionais. Assim, nem sempre o “remédio” tradicional usado nos países centrais funciona para a economia brasileira. Entretanto, sendo parte do sistema capitalista mundial, sofre as consequências da sua expansão, que dia após dia transforma-se em “um sistema produtivo transnacional e global cujo dinamismo se traduz em novo desenho na alocação geográfica dos recursos e em forte concentração social da renda” (FURTADO, 1999, p.16). Além disso, como característica típica do desenvolvimento do capitalismo, temos uma concentração de capital, na medida que temos um “crescimento mais rápido das grandes empresas (capital monopólico) do que das empresas médias e pequenas (capital concorrencial)” (SINGER, 1986, p.12).

Em países em desenvolvimento, como o Brasil, algumas dificuldades estão na ausência de engrenagens econômicas fundamentais:

a existência de mercados imperfeitos, incompletos ou mesmo a inexistência de alguns deles. Há problemas notórios de acesso à informação, elevado grau de monopólio e/ou comportamento oligopolista, além de precariedade na comunicação entre seus segmentos setoriais e regionais e diferenças no processo de formação de preços entre os setores, pelo menos no que diz respeito aos setores

diretamente voltados ao mercado externo e aqueles primordialmente ligados ao mercado interno. Além disso, a liberdade de escolha nessas economias é significativamente mais restrita do que nos países mais industrializados. (RAMOS, 2000, p.31)

Não bastando a dimensão territorial e as diferenças regionais, a própria formação do país propiciou a geração de uma desigualdade intrínseca em nossa sociedade. Assim, um país tão rico de recursos e extensão como o Brasil, figura entre os países mais desiguais do mundo. Além dos indicadores de desigualdade alertarem recorrentemente que pouco está sendo feito para um combate mais efetivo das desigualdades de renda, de acordo com Saboia (2000) essa diferença é tão profunda “qualquer que seja o corte considerado – distribuição pessoal, familiar, funcional, regional, etc.” (p. 181) ou ainda como alerta Furtado, somos

um país com notória tendência à concentração de riqueza e da renda, principalmente no que concerne a investimentos no fator humano. Disso resulta uma sociedade que tolera extremas desigualdades sociais e cujos grupos de altas rendas apresentam notória inclinação ao consumismo. (FURTADO, 1999, p.35)

Acreditamos que a origem da desigualdade no Brasil não possa ser explicada, unicamente, pela visão da teoria econômica, pois esta não é uma ciência que anda sozinha. Os fatores Social e Político são igualmente importantes para a compreensão da nossa sociedade. Uma visão interessante da desigualdade brasileira é oferecida por Souza (2009). Para ele, uma adequada compreensão da desigualdade deve ser vista através de uma separação cuidadosa entre “o conceito de classe social como fonte de todas as heranças simbólicas, valorativas, morais e existenciais que se passam de pais a filhos por laços de afeto, do conceito meramente econômico de classe como acesso a dada “renda”” (SOUZA, 2009, p.45). Segundo Souza a questão da desigualdade vai além da questão da cor da pele: são as heranças coloniais europeias que trouxeram toda a estrutura, hierarquia e padrões morais, políticos e econômicos previamente definidos, que construíram acordos e consensos sociais mudos e subliminares que acabam por fortalecer a desigualdade, ao ponto que

uma dessas formas de feridas profundas parece-me a aceitação da situação de precariedade como legítima e até merecida e justa, fechando o círculo do que gostaria de chamar de naturalização da desigualdade, mesmo de uma desigualdade abissal como a da sociedade brasileira. (Souza, 2018, p.257)

Isto exposto, a seguir é feita uma breve excursão pela história da formação econômica e social do País. Em seguida, uma análise resumida acerca da distribuição de renda em dois períodos distintos e importantes. O primeiro, a década de 70, conhecido como um período controverso da nossa história, pois apresentou um forte crescimento econômico ao mesmo tempo em que as pesquisas apontavam uma forte concentração de renda, o que colocou em xeque a teoria de que para diminuir a desigualdade de renda era necessário o crescimento econômico. E o segundo período, a partir dos anos 2000, quando novas políticas públicas foram tomadas com o objetivo de minimizar a desigualdade, pobreza e concentração de renda.

3.1 FORMAÇÃO ECONÔMICA E SOCIAL DO BRASIL

O descobrimento do Brasil se deu durante o período de expansão comercial europeia. Como lembra Furtado (2007), durante um período de aproximadamente 30 anos as terras ficaram “abandonadas” pelos seus descobridores, sendo explorados apenas os recursos naturais aqui presentes, principalmente o Pau-Brasil. Assim foi até que questões políticas fizeram com que o governo português percebesse o potencial das terras e a exploração colonial se iniciasse de fato, visto que, se nada fosse feito, existia a ameaça de perda das terras para outras potências econômicas da época.

No período compreendido entre os anos de 1530 e 1822, o país viveu o Período Colonial. Durante este período, segundo Furtado (2007), “de simples empresa espoliativa e extrativa, [...] a América passa a constituir parte integrante da economia reprodutiva europeia, [...] para criar de forma permanente um fluxo de bens destinados ao mercado europeu” (p.29), principalmente com aquilo que os portugueses já dominavam: a produção de açúcar.

A produção de açúcar, contudo, demandava além de grandes áreas de terra, uma quantidade significativa de mão de obra. O que não foi problema para

o governo português, já que o mesmo também dominava o comércio africano de escravos, de forma que, diante de “recursos suficientes, seria possível ampliar esse negócio e organizar a transferência para a nova colônia agrícola com o uso de mão de obra barata, sem a qual a empreitada seria economicamente inviável” (FURTADO, 2007, p. 35).

Dentro deste modelo agrário-exportador a colônia se desenvolveu. A estrutura social, entretanto, não era complexa,

a renda que se gerava na colônia estava fortemente concentrada nas mãos da classe de proprietários de engenho [...] apenas uma parte ínfima correspondia a pagamentos por serviços prestados fora do engenho no transporte e armazenamento da produção. Os engenhos mantinham, um certo número de assalariados: homens de vários ofícios e supervisores do trabalho dos escravos. [...] Sendo assim, uma parte da renda, que antes atribuímos a classe de proprietários de engenhos e de canaviais, seria o que modernamente se chama renda de não residentes, e permanecia, portanto, fora da colônia. (FURTADO, 2007, p.79 e 82)

Além da produção açucareira, outro artigo explorado foi o ouro. Para Furtado (2007) é através deste ciclo que tornou-se possível financiar uma grande expansão demográfica, que trouxe alterações fundamentais à estrutura da população, na qual os escravos passaram a constituir minoria, já que ingressaram no país os imigrantes de diversas regiões da Europa. Este não foi um processo fácil, tendo em vista que as condições na colônia ainda eram muito precárias.

Com efeito, tendo conseguido separar-se de Portugal em 1822, e a eliminação do poder pessoal de d. Pedro I, em 1831, teve como consequência a ascensão definitiva ao poder da classe colonial dominante, formada pelos senhores da grande agricultura de exportação. Agora como país independente, o problema brasileiro passa a ser o de se firmar no cenário internacional e para isso deveria encontrar produtos de exportação em cuja produção entrasse como fator básico a terra, já que este era o único fator de produção abundante no país. Economicamente, como nos apresenta Furtado, os

capitais praticamente não existiam, e o mercado de trabalho era constituído por mão de obra de, aproximadamente, 2 milhões de escravos, parte substancial dos quais permanecia imobilizada na indústria açucareira ou prestando serviços domésticos. A estrutura econômica, baseada principalmente no trabalho escravo, se mantivera

imutável nas etapas de expansão e crise. A ausência de conflitos internos, resultante dessa imutabilidade, é responsável pelo atraso relativo da industrialização. (FURTADO, 2007, p.71)

Dentro deste movimento de mudanças econômicas, afloradas no início do século XVIII, outro aspecto, do lado social, tem relevância para entender nossa sociedade alguns anos antes da virada do século XIX. A abolição da escravatura, através da Lei Áurea de 1888, deu liberdade aos negros. Mas o governo, talvez mais preocupado com a pressão estrangeira pela abolição, já que o Brasil foi um dos últimos países a abolir o tráfico de escravos, não compreendeu que seria necessária uma estrutura para atender essa população. Para Fernandes, o fato de “os antigos senhores, na sua imensa maioria, o Estado, a Igreja, ou qualquer outra instituição” (Fernandes *apud* SOUZA, 2018, p.223) não terem se interessado por elaborar uma “transição” para essa grande massa, agora livre, condenou grande parte da população à periferia dos centros urbanos, que começa a se formar a partir de então. Os séculos de escravidão deixaram marcas profundas, como enfatizam Furtado e Fernandes:

o homem formado dentro desse sistema social está totalmente desaparelhado para responder aos estímulos econômicos. Quase não possuindo hábitos de vida familiar, a ideia de acumulação de riqueza é praticamente estranha. Demais, seu rudimentar desenvolvimento mental limita extremamente suas “necessidades”. (FURTADO, 2007, p.203-204)

Ele não apresentava os pressupostos sociais e psicossociais que são os motivos últimos do sucesso no meio ambiente concorrencial. Faltava-lhe vontade de se ocupar com as funções consideradas degradantes (que lhe lembravam do passado) – obstáculo que os imigrantes italianos, por exemplo, não tinham -, não era suficientemente industrioso nem poupador, e, acima de tudo, faltava-lhe o aguilhão da ânsia pela riqueza. Nesse contexto, acrescentando-se a isso o abandono dos libertos pelos antigos donos e pela sociedade como um todo, estava, de certo modo, prefigurado o destino da marginalidade social e da pobreza econômica. (FERNANDES *apud* SOUZA, 2018, p.223)

Assim, quando se formam efetivamente classes sociais típicas do capitalismo no Brasil, a partir de 1900, é possível perceber que existe uma rede de “contatos” e poder das classes dominantes muito bem consolidada, e estará presente nas instituições e no sistema legal, que não poderão “deixar de refletir, em alguma medida, os interesses e conveniências dos que tiveram papel

decisivo em sua elaboração” (PINTO, 1973, p.13). Desta forma, a economia brasileira estava claramente compartimentada em três setores, os quais, embora mantivessem intensas relações entre si, estavam sujeitos a leis de movimento próprias. Singer apresenta quais eram eles:

o Setor de Mercado Externo (SME), constituído principalmente por cultivos de exportação (café, cacau etc.), era o elo que ligava nossa economia ao mercado mundial e que, desde os princípios da colonização, comandava o comportamento geral do sistema. Era o setor hegemônico, em todos os sentidos: econômico, social e político. [...]

o Setor, complementar e oposto ao primeiro, era o de Subsistência, constituído por fazendas e explorações camponesas relativamente autossuficientes que produziam um certo excedente alimentar [...] o complexo de atividades extrativas, agrícolas e manufatureiras que asseguravam a sobrevivência, num nível baixíssimo de subsistência, de uma população relativamente ampla.[...] Embora se pudessem distinguir nessa massa pequenos proprietários, parceiros, agregados, colonos e trabalhadores temporários (volantes), do ponto de vista da repartição da renda sua situação era muito parecida: eram todos muito pobres, dependentes dos latifundiários, que concentravam em suas mãos o excedente da produção.

[...]

o Setor, de menor expressão demográfica e econômica, era o de Mercado Interno, constituído pelas atividades, em geral urbanas (comerciais, industriais, administração pública, transporte etc.), cuja produção se destinava ao mercado interno: local, regional ou nacional. Sua estrutura era, em geral, mais “democrática”, pois nessas atividades predominavam os estabelecimentos pequenos e médios. Havia, evidentemente, grandes fortunas, porém, ao contrário do mundo rural, elas não dominavam econômica ou politicamente os empresários menores. Na indústria era muito grande o número de pequenos estabelecimentos artesanais. O mesmo era verdade para o comércio varejista e a prestação de serviços pessoais. Essa relativa dispersão da atividade urbana, condicionada pela mediocridade da vida econômica das cidades, assegurava a existência de uma classe média urbana, numericamente expressiva, dando ao perfil da repartição da renda um caráter menos polarizado, em comparação com o dos outros Setores. (SINGER, 1978, p. 78-80)

Contudo, apesar da importância destes ciclos para a história do País, o único que conseguiu ser tão relevante a ponto de modificar as bases do sistema econômico, político e social, foi a expansão obtida através do ciclo do café. É neste ciclo, e nas suas crises, que Furtado acredita que estão os elementos que contribuíram para a formação de “um sistema econômico autônomo, capaz de gerar o seu próprio impulso de crescimento, concluindo-se então definitivamente a etapa colonial da economia brasileira” (FURTADO, 2007, p.71). É nele que também se dá

a de formação de uma nova classe empresária que desempenhará papel fundamental no desenvolvimento subsequente do país. [...] Muitos desses homens, que haviam acumulado alguns capitais no comércio e transporte de gêneros e de café, passaram a interessar-se pela produção deste, vindo a constituir a vanguarda da expansão cafeeira. (FURTADO, 2007, p.170-171)

Temos, portanto, a constituição de uma nova classe no Brasil, que diferentemente dos antigos empresários – da economia açucareira – “que não puderam desenvolver uma consciência clara de seus próprios interesses” (FURTADO, 2007, p.171) e acabaram por tornarem-se uma “classe de rentistas ociosos, fechados num pequeno ambiente rural” (FURTADO, 2007, p.171).

É com a crise dos anos 30 (queda da Bolsa de Nova York de 1929 e início da Grande Depressão) que ocorre um momento de importante ruptura no desenvolvimento econômico brasileiro. A fragilização do modelo agrário-exportador trouxe à tona a consciência sobre a necessidade da industrialização, como forma de superar os constrangimentos externos e o subdesenvolvimento. Para Furtado “a recuperação da economia brasileira, que se manifesta a partir de 1933, não se deve a nenhum fator externo, e sim à política de fomento seguida inconscientemente no país e que era um subproduto da defesa dos interesses cafeeiros” (FURTADO, 2007, p.272-273), o início da industrialização brasileira, se deu então no que ficou conhecida como Teoria dos Choques Adversos de Furtado. Contudo, Fonseca (2003) apresenta alguns indícios de que esta já engatinhava nos momentos de pequenos desequilíbrios da economia do café, e diante da crise cafeeira passa a ser tida como meta prioritária da política econômica brasileira.

Diante disso, restou ao governo brasileiro executar o modelo que mais se adequava às condições da economia na época, conhecido como de Substituição de Importações. Implementada com o objetivo de desenvolver o setor manufatureiro e resolver os problemas de dependência de capitais externos, a Substituição das Importações se refere a um modelo de planejamento a favor da industrialização tardia de caráter meramente capitalista. Este período durou de aproximadamente 1930 a 1961, e foi responsável pela implementação das indústrias de bens de consumo não-duráveis e duráveis, intermediários e de capital. Foi nesta mesma época que o governo deu incentivos às políticas educacionais para a profissionalização dos trabalhadores no setor industrial, via

cursos do SENAI, fortaleceu o Estado através de empresas estatais em setores estratégicos, desenvolveu institutos de pesquisas e controle e ainda tinha sob sua tutela, como ainda é até os dias atuais, a determinação do salário mínimo como intenção de executar uma política redistributiva e de redução da pobreza.

Após os anos 1930, a estrutura social, bem como o setor hegemônico da economia, passa por profundas transformações. Até o período da ditadura militar, de 1964 a 1989, tivemos um período de grande desenvolvimento de infraestrutura, da constituição de empresas e instituições estatais importantes e de grande industrialização, apesar de focada apenas em alguns polos metropolitanos, e também foi um período de grande urbanização. Um período de grande desenvolvimento econômico, porém ao custo de um alto endividamento externo e um período de descontrole inflacionário que traumatizou toda a sociedade.

Diante do exposto, é possível concluir que a formação do Brasil se deu principalmente sob a égide do trabalho escravo e da produção agroexportadora. Estes dois fatores não são insignificantes. Eles produziram marcas na sociedade. Marcas profundas e complexas, difíceis de serem desfeitas e que podem explicar as causas da “normalidade” da nossa desigualdade e alta concentração de renda.

3.2 A CONTROVÉRSIA DOS ANOS 70

O período compreendido entre 1968 e 1980 foi caracterizado por um grande crescimento econômico, tanto que parte dele ficou conhecido como “Milagre Econômico” (1970-1976). Com a publicação do Censo de 1970 os dados mostraram que efetivamente o bolo cresceu, mas poucos foram os beneficiados por este crescimento. A justificativa apresentada pelo governo, na época, era de que “há que esperar que o bolo cresça para só então reparti-lo”. Contudo, segundo Singer,

no capitalismo, o bolo cresce enquanto *não* é repartido... Dessa maneira, é preciso concluir que as possibilidades de redistribuição da renda para baixo são extraordinariamente limitadas no capitalismo. Elas existem, no entanto, e sua realização depende, em essência, de condições políticas que permitam aos diretamente interessados exercer maior influência na vida da nação. (SINGER, 1978, p.100)

Hoffmann (1978) tem a mesma avaliação de Singer: “intenções de diminuir, no futuro, o grau de concentração da renda não serão facilmente executadas, seja por razões econômicas, seja por razões sócio-políticas” (p.113). Hoffmann ainda questiona em seu artigo “o que é mais urgente: aumentar a renda dos ricos ou a renda dos pobres?” (p.119) e reconhecia que a formação histórica do Brasil já apresentava uma concentração da riqueza, como já discutido neste trabalho, e reforça novamente: “é notório que o grau de concentração da renda e da riqueza não será facilmente diminuído. Uma distribuição de renda mais igualitária exigiria profundas modificações numa estrutura de produção organizada em função de uma demanda condicionada por elevado grau de concentração.” (p.120).

Diante disso, algumas das medidas adotadas podem justificar esta concentração da renda? Economicamente, como já vimos, tivemos uma grande expansão da indústria e de grandes empresas através de incentivos do governo. Contudo, a crise econômica internacional originou uma entrada maciça de empréstimos que permitiu ao Brasil “segurar” a necessidade de um “ajuste” recessivo na década de 1970. Porém, a partir de 1979, com a elevação das taxas de juros internacionais, fez-se necessário mais empréstimos para pagar a dívida externa, o que levou, durante estes anos, a um enorme empobrecimento do povo brasileiro, como lembra Singer (1986), de forma que as políticas recessivas adotadas impactaram muito mais na indústria de transformação que na agricultura.

Outro importante responsável pelo empobrecimento da população foi outra questão macroeconômica importante para o período: o crescimento inflacionário. Todo o investimento ocorrido no Milagre Econômico se deu, em grande parte, através de empréstimos estrangeiros, como dito anteriormente. Mas também pela inflação, que crescia internamente realimentada pelo sistema de indexação geral dos preços. Foi no início dos anos 1980, com o objetivo de repetir o milagre econômico, que o governo tenta combater à inflação via crescimento econômico. Contudo, o contexto histórico e econômico eram diferentes e essa medida, somada aos choques do petróleo, fizeram com que os índices passassem à casa dos três dígitos. Foram necessários quatorze anos

para que o processo inflacionário fosse minimizado, em 1994, com a implantação do Plano Real.

Além da questão inflacionária, a expansão populacional das cidades, que se deu principalmente pelo êxodo rural, quando muitas famílias deslocaram-se para as cidades em busca de melhores condições de vida, e do emprego que estava nestas indústrias de transformação. Para muitos estudiosos, a chave para explicar a concentração da renda no período está no fato de o país passar por um regime militar que adotou uma política trabalhista, e principalmente uma política salarial, que juntamente com uma política de repressão dos movimentos sociais e sindicais, contribuíram para promover a concentração de renda também via “compressão salarial”, como chamou Hoffmann (1978, p.108). Ou seja, a política trabalhista adotada foi

uma política salarial restritiva, ou de “arrocho”, como se costuma dizer, transfere naturalmente renda do trabalho ao capital e, como a burguesia gerencial faz parte do capital, essa política concentra a própria renda salarial, tornando mais desigual a repartição da mesma. (SINGER, 1986, p.33)

Para Singer (1986) não há dúvidas de que “a concentração da renda tornou-se tão extrema, no Brasil, entre 1960 e 1976, devido principalmente à ausência de um movimento operário organizado, eliminado do cenário social pela repressão, entre 1964 e 1978” (p.44-45) o que acabou propiciando, através das diferenças salariais o surgimento de

uma “nova” classe média de assalariados de elevadas rendas, cujo alto padrão de vida influi sobre a estrutura da demanda, alterando-a significativamente. De um lado, expande-se a procura por bens de consumo duráveis, grande parte dos quais atendem a fins de ostentação, dos quais o automóvel é o mais conspícuo. Por outro lado, aumenta o consumo de serviços pessoais, particularmente do serviço doméstico. Dessa forma, uma parte considerável da força de trabalho que não é absorvida pela grande empresa acaba por se colocar a serviço da “nova” classe média (e também da alta) como empregados domésticos, lavadores e guardadores de carros, jardineiros, cabeleireiros, garçons de restaurante de luxo etc. Como já observava Malthus, é o desperdício dos ricos que assegura a sobrevivência dos pobres, o que constitui excelente justificativa do esbanjamento, desde que não se coloque em questão a divisão da sociedade entre pobres e ricos.” (SINGER, 1978, p.93)

Podemos concluir que as razões para o período ser chamado de controverso são válidas, principalmente diante das expectativas da sociedade, de que todos ganhem durante um crescimento econômico. As políticas adotadas pelo governo proporcionaram o surgimento de uma nova classe social, a classe média, que, aparentemente mitigou a desigualdade, mas, ao se olhar mais atentamente para a situação, acabou por desenvolver ainda mais a desigualdade de renda.

3.3 A “DÉCADA INCLUSIVA” (NERI, 2012)

Pela mão do Estado, a intervenção sobre a dinâmica capitalista permite produzir resultados distintos, dependendo da correlação de forças políticas capaz de reverter a trajetória distributiva centralizadora na forma de ações institucionais que desloquem fluxos de renda apropriados por proprietários e segmentos privilegiados da sociedade para as classes do trabalho. (POCHMANN, 2015, p.27)

Outro período singular da economia brasileira se deu recentemente. Após a estabilização da moeda e passada a tensão cambial da virada do século XXI, a esquerda ascendeu ao governo federal, interrompendo parcialmente o ciclo neoliberal no país. Essa interrupção gerou, inicialmente, tensão e preocupação, já que não se sabia ao certo o que esperar para os anos seguintes. Passada a euforia inicial, pode-se observar que, a partir de 2001, é visível que a desigualdade de renda começa a dar sinais de redução.

De acordo com Rocha “esta queda consistente da desigualdade se deve a um conjunto excepcionalmente favorável de fatores, que, coincidentemente, começaram a atuar ou se acentuaram a partir de meados da década de noventa” (ROCHA, 2012, p.633). Principalmente com a mudança política deu-se um

esvaziamento dos recursos públicos transferidos ao rentismo, novas oportunidades de realocação de parcela do fluxo da renda nacional foram abertas para os investimentos públicos, as políticas sociais e as garantias de renda aos segmentos pertencentes à base da pirâmide. (POCHMANN, 2015, p.29)

Assim, segundo alguns autores como Soares (2010), Rocha (2012) e Neri (2012) os fatores que contribuíram para a queda da desigualdade foram: queda da fecundidade e conseqüentemente a mudança na estrutura das famílias,

mudanças no nível de escolaridade e no grau de desigualdade educacional, aumento da cobertura das transferências previdenciárias e assistenciais, em especial o Programa Bolsa Família, e a política de valorização do salário mínimo. Para Curado “a retomada do crescimento econômico e a ampliação do mercado formal de trabalho” (CURADO, 2011, p.94) também tiveram sua parcela de contribuição para a melhoria dos indicadores de desigualdade, distribuição de renda e de pobreza.

Além destes fatores é importante destacar que os resultados obtidos foram devidos também “em maior ou menor grau ao comportamento dos agentes privados (num sentido amplo), às ações do governo através de seu conjunto de políticas públicas e às condições vigentes no cenário internacional” (CURADO, 2011, p.92). Ainda para Curado, é interessante observar a relação entre a melhoria da distribuição de renda no período e seu efeito sobre mercado consumidor e o crescimento do produto,

ao que tudo indica, a economia brasileira atravessou, neste momento, o trecho kaleckiano da relação distribuição da renda – crescimento, já que há desconcentração da renda - e ampliação do consumo dela derivada – estiveram positivamente relacionadas com a expansão do produto. (CURADO, 2011, p.94)

Uma questão importante é que algumas políticas têm limites naturais e, portanto, outras políticas devem ser elaboradas sob o risco de perda das conquistas alcançadas até 2011, como nos lembra Soares:

A proteção social, em particular, sofre de limites orçamentários e administrativos. Grande parte das pessoas elegíveis para o Programa Bolsa Família já foi coberta; aumentos no salário mínimo eram muito distributivos em 2001, mas o foram menos em 2006. Se o Brasil vai continuar na sua trajetória rumo à igualdade, há que se pensar em outras políticas que ainda não levaram à redução da desigualdade: a política tributária, políticas para a redução de desigualdades raciais, políticas para a redução de desigualdades regionais, a política industrial e, é claro, melhorias na política educacional. (SOARES, 2010, p. 377)

Silveira (2008), analisando as alternativas possíveis para ampliar a distribuição de renda, consegue formular duas: “primeira, a diminuição na segmentação dos mercados de trabalho, particularmente entre os setores formal e informal; segunda, alterações no perfil de incidência de nossos tributos”

(SILVEIRA, 2008, p.47). No sentido de dar oportunidades à base da pirâmide social, o governo propôs programas de incentivo à educação de nível superior através de programas como Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior (FIES) que foi reformulado em 1999 e ampliado no governo Lula; o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (PRONATEC), e ainda o Microempreendedor Individual (MEI), criado em 2008 para incentivar a formalização dos pequenos trabalhadores autônomos que trabalhavam na informalidade e não tinham acesso a benefícios previdenciários e assistenciais.

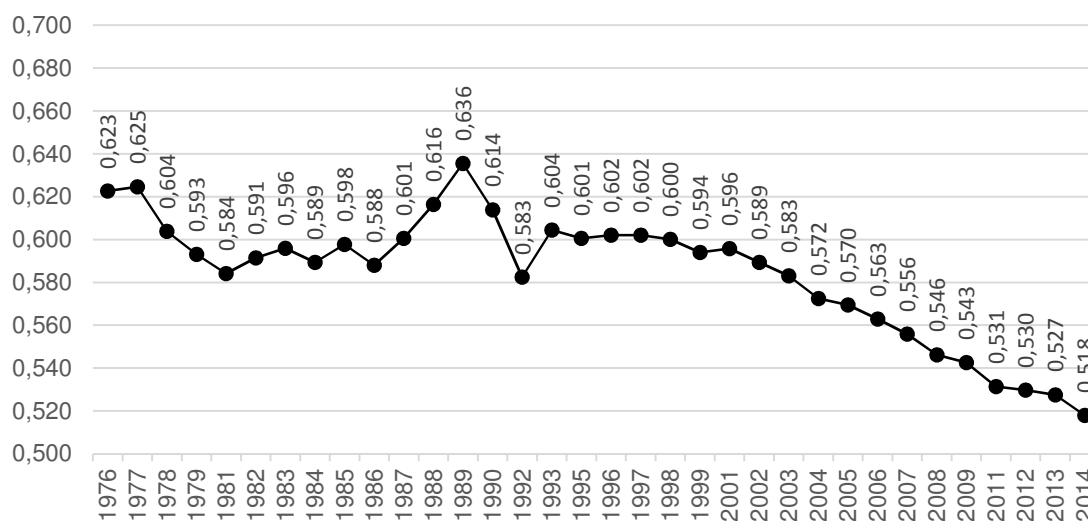
A virada do século XXI, além de mudanças na política, proporcionou uma melhoria considerável na questão social. O cenário econômico internacional favoreceu as conquistas obtidas, mas vale lembrar que mesmo diante da crise de 2008, a economia brasileira foi pouco afetada, então o governo tem seu mérito diante das políticas adotadas.

3.4 ANÁLISE DOS INDICADORES DE DESIGUALDADE

A seguir é feita a análise de alguns dados a respeito da economia brasileira. Dados que são importantes para a compreensão da desigualdade. O foco da análise recai sobre um período mais recente da nossa história, ou seja, no período pós-Plano Real. A única exceção será para os dados do Coeficiente de Gini, pois como na seção 3.2 foram abordadas questões da desigualdade desde a década de 70, a visão temporalmente mais ampla deste dado dará uma visão mais completa quanto ao progresso que temos atingido (ou não) ao longo da nossa história recente, bem como as grandes oscilações do início do período e uma certa estabilidade apresentada atualmente.

Como visto no capítulo anterior, um dos mais conhecidos indicadores de desigualdade de renda, e que é atualmente muito utilizado nos relatórios internacionais, é o Coeficiente de Gini. No gráfico 1 abaixo são apresentados os dados referentes ao período de 1976 a 2014.

Gráfico 1: Coeficiente de Gini para o Brasil (1976-2014)



Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

No início do gráfico estão os dados referentes ao que se referiu em seção anterior como “a controvérsia dos anos 70”. Pode-se notar que existe um período de redução da desigualdade, mas a partir de 1986 o coeficiente volta a se elevar, atingindo seu máximo em 1989, época da disparada da inflação e de uma série de planos na tentativa de controlá-la. Após a estabilização dos preços, a partir do Plano Real (1994), o coeficiente não tem passado por oscilações tão abruptas quanto as do período de 1976 até 1994 e, à exceção dos anos da virada do século que apresentaram leve alta, os dados vêm apresentando queda gradual, ano após ano. A queda do índice de Gini do Brasil no período recente tem sido muito documentada, motivo pelo qual a discussão sobre desigualdade e a distribuição de renda retornam a pauta. Muitos autores comemoram a redução obtida (diferença de 0,07 desde a virada do século), assim segundo Pochmann,

dos 74 países para os quais há informações sobre a evolução do coeficiente de Gini ao longo da década de 1990, menos de 25% foi capaz de reduzir a desigualdade a uma velocidade superior à alcançada pelo Brasil no período 2001-2007. Portanto, alcançada em seis anos, a queda de 7% no coeficiente de Gini pode ser considerada uma das velocidades mais aceleradas do mundo. (POCHMANN, 2008, p.6)

Contudo, esta queda não mudou a nossa situação entre as demais nações, e permanecemos no grupo das sociedades mais desiguais. Mas de acordo com Soares a preocupação deveria ser outra, pois

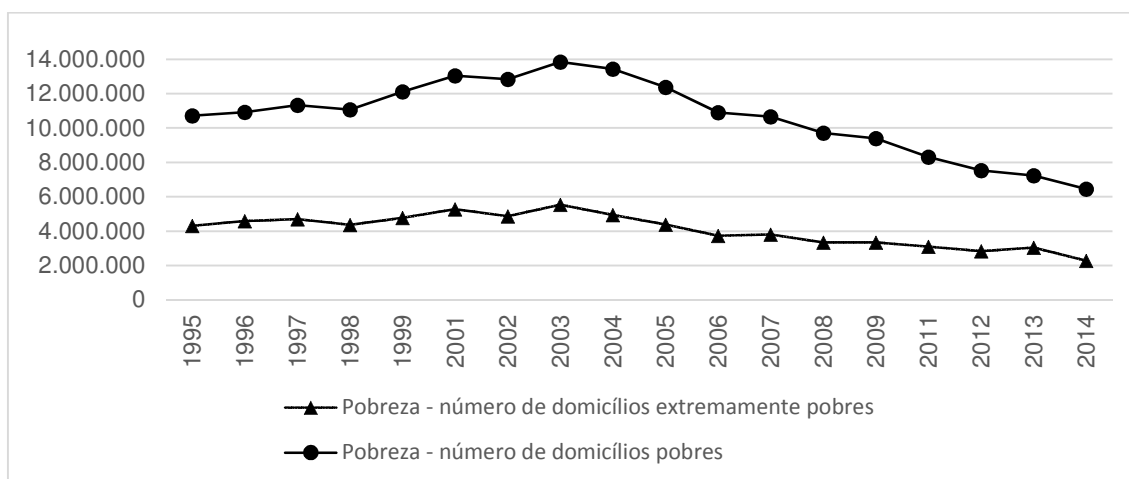
em sociedades democráticas vivendo sob o estado de direito, as mudanças são lentas. O que difere um país que consegue construir uma sociedade igualitária de outros que param na metade do caminho é o fôlego para a caminhada mais que sua velocidade. (SOARES, 2010, p.377).

Mesmo estando diante da série com quedas contínuas mais longa das últimas décadas, quando analisamos os dados recentes, desde 2015, de acordo com Neri (2019) as evidências apontam que as desigualdades retomaram sua trajetória de crescimento. O que reforça que ainda assim deve-se

pensar em políticas que ainda não levaram à redução da desigualdade: a política tributária, políticas para a redução de desigualdades raciais, políticas para a redução de desigualdades regionais, a política industrial e, é claro, melhorias na política educacional. (SOARES, 2010, p.377)

No período de 2003 até 2014 a redução da desigualdade se refletiu também em uma melhora na redução da pobreza, como se vê no gráfico 2. Como afirma Rocha (2006), o Plano Real foi um marco na história macroeconômica brasileira, “seus efeitos marcaram profundamente a sociedade e a economia brasileira nos seus múltiplos aspectos, causando, de imediato, uma significativa queda da incidência da pobreza” (ROCHA, 2006, p.109).

Gráfico 2: Redução da Pobreza para o Brasil (1976 a 2014)



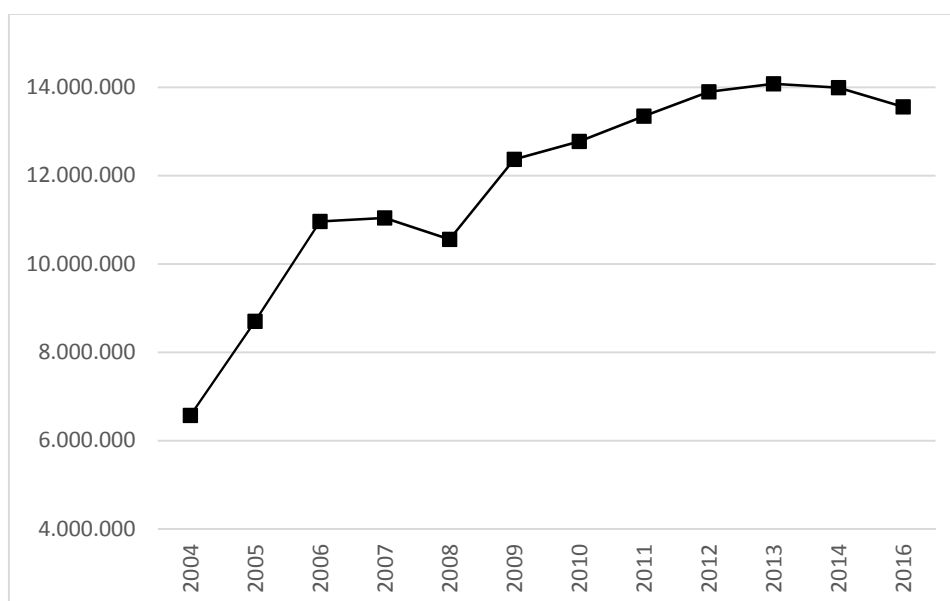
Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

A partir de 1998 diante das crises asiáticas e russa e a desvalorização cambial em 1999, que afetaram os pobres diretamente, tendo em vista que

diante da crise o desemprego aumentou no país. O que foi seguido pelos eventos de 2001 (escassez de energia elétrica, crise argentina, conjuntura econômica internacional). A grande mudança ocorre a partir de 2003. Já durante os anos do governo do presidente Lula foram implantadas as políticas sociais (educação e programas sociais) capazes de reduzir os graus de desigualdade e pobreza de forma contínua e rápida.

Outro fator que contribuiu para a redução da desigualdade e da pobreza no Brasil foi a política unificada de redistribuição de renda adotada a partir de 2003, via transferência de renda, que ficou conhecido como Programa Bolsa Família. Conforme Soares “na medida em que a pobreza é função da desigualdade, entre outras coisas, é natural que os dois sejam analisados conjuntamente” (SOARES, 2010, p.28). Segundo o autor, o resultado obtido por esta política é surpreendente, visto que o programa é “responsável por 16% da queda global da desigualdade na última década, sendo que o programa não chega a 0,8% da renda das famílias” (SOARES, 2010, p.41). A principal razão para este sucesso, é que é um programa centrado na focalização, que consiste na “capacidade de fazer a renda chegar aos bolsos de quem mais precisa” (SOARES, 2010, p.41), ou seja “qualquer que seja o ano, a imensa maioria (80% ou mais) dos benefícios do Bolsa Família vai para os 40% mais pobres” (SOARES, 2010, p.42) e isto é o que torna o Programa significativo na melhoria da distribuição de renda. No gráfico 3 abaixo observamos o número de beneficiários do Programa Bolsa Família no período de 2004 a 2016. Os números são crescentes em todo o período, à exceção de 2008 e 2016, que apresentam leves quedas.

Gráfico 3: Número de beneficiários do Bolsa Família (2004 a 2016)



Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

Apesar das grandes contribuições do Programa Bolsa Família, fatores como o aumento do emprego, do salário mínimo e da cobertura previdenciária durante o período também foram importantes para o sucesso na redução da pobreza e da desigualdade. Em Barros (1997) argumenta-se que

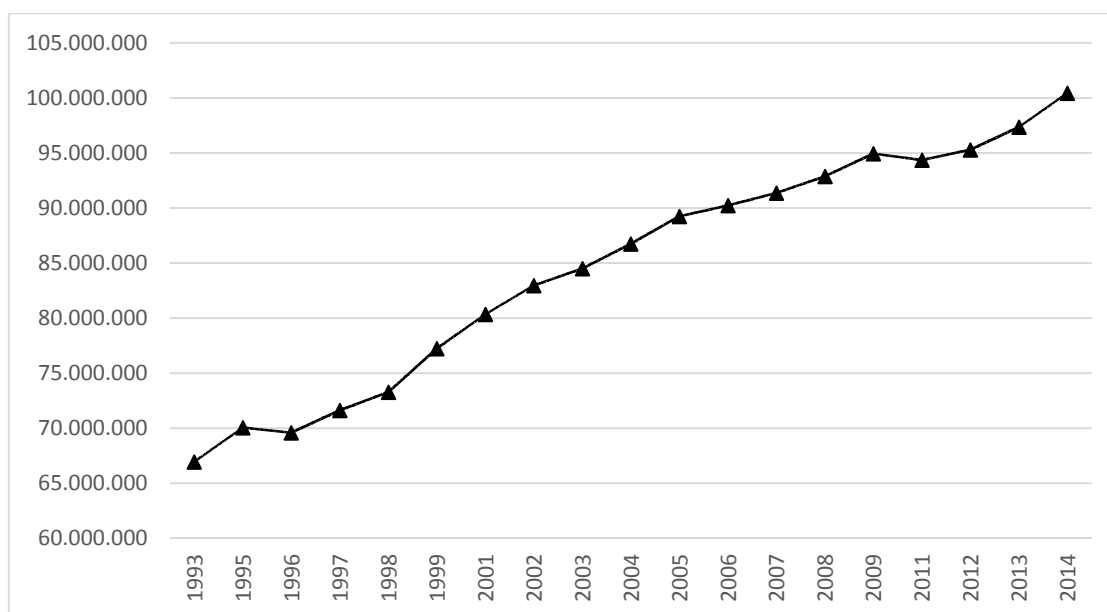
a importância do desemprego como um dos determinantes da desigualdade e da pobreza vai depender de como o estoque de desemprego encontra-se distribuído na população. O impacto do desemprego será tão maior quanto maior for a magnitude deste nas categorias de mais baixa renda (por exemplo, trabalhadores na construção civil) e categorias que contribuem com maior parcela da renda das famílias pobres (por exemplo, os chefes de família). (BARROS, 1997, p.24)

Desta forma, apresentam-se dados referentes à: população economicamente ativa (PEA) no gráfico 4, os dados referentes à taxa de desemprego, no gráfico 5, e, por fim, população desocupada, que é aquela que, segundo o IBGE, procurara, mas não encontrara, ocupação profissional remunerada durante o período da coleta de dados da pesquisa, no gráfico 6.

O pico em 2009 nos gráficos 4, 5 e 6 é um reflexo da crise econômica de 2008. No período pós-crise, de 2009 a 2012, pode-se perceber que a PEA ainda apresenta leve crescimento. A forte queda na taxa de desemprego neste período

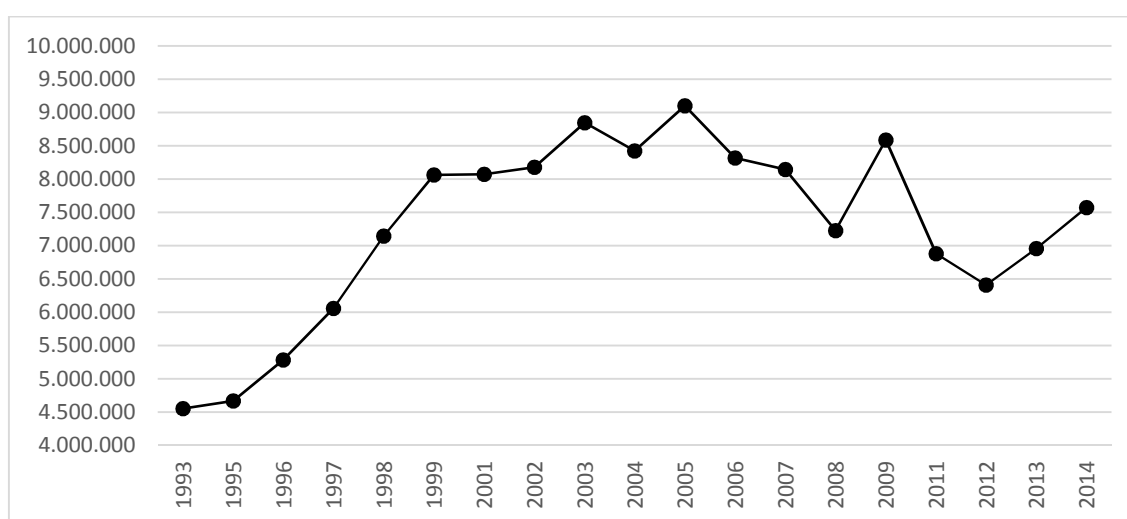
reflete a recuperação da economia brasileira, muito estimulada pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), criado em 2007 e que englobava uma série de investimentos nas áreas que representam os maiores problemas de infraestrutura do país: saneamento, habitação, transporte, energia, recursos hídricos, entre outros, e que é responsável pela queda na população desocupada.

Gráfico 4: População total x PEA (1993 a 2014)



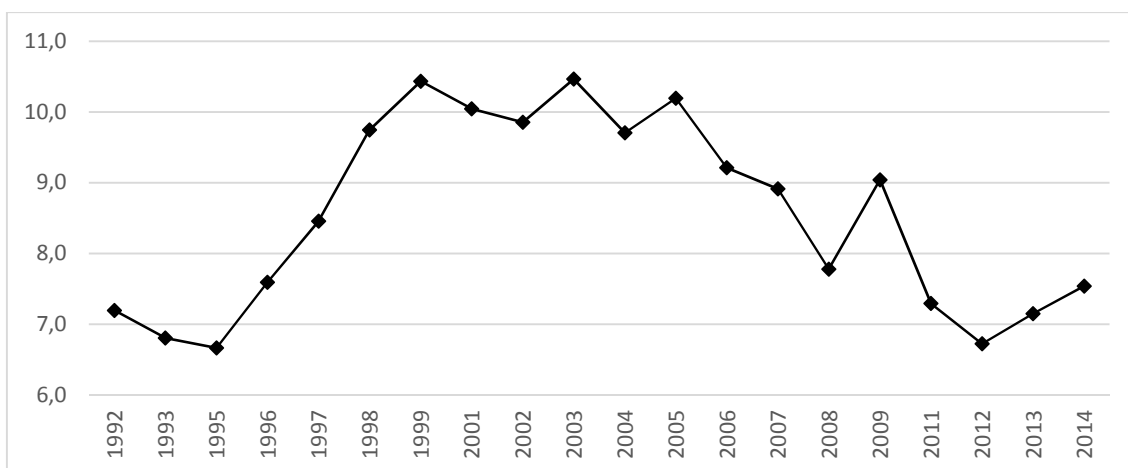
Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

Gráfico 5: Taxa de desemprego de 1992 a 2014



Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

Gráfico 6 - População desocupada de 1993 a 2014



Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

Uma das informações mais relevantes para os trabalhadores brasileiros, ativos ou recebendo auxílio através de benefícios e transferências sociais (seguridade social, seguro-desemprego etc.), é o valor do reajuste anual do salário mínimo. Este valor é determinado pelo governo, e quase sempre divulgado quando são encaminhados para o Presidente da República os valores referentes ao orçamento do próximo exercício. O motivo de tanta importância segundo Saboia, é que

além de servir como piso oficial da Previdência Social e da Assistência Social, ele tem sido tomado ainda como referência para programas como o Benefício de Prestação Continuada (BPC). Portanto, o papel do SM transcende o mercado de trabalho por afetar também importante parcela da população não economicamente ativa (SABOIA, 2007, p.480)

Outra dimensão da importância do salário mínimo, segundo Saboia, é que seus efeitos transbordam o mercado de trabalho e assistência social, influenciando também a distribuição de renda e a redução da pobreza. Diz Saboia que,

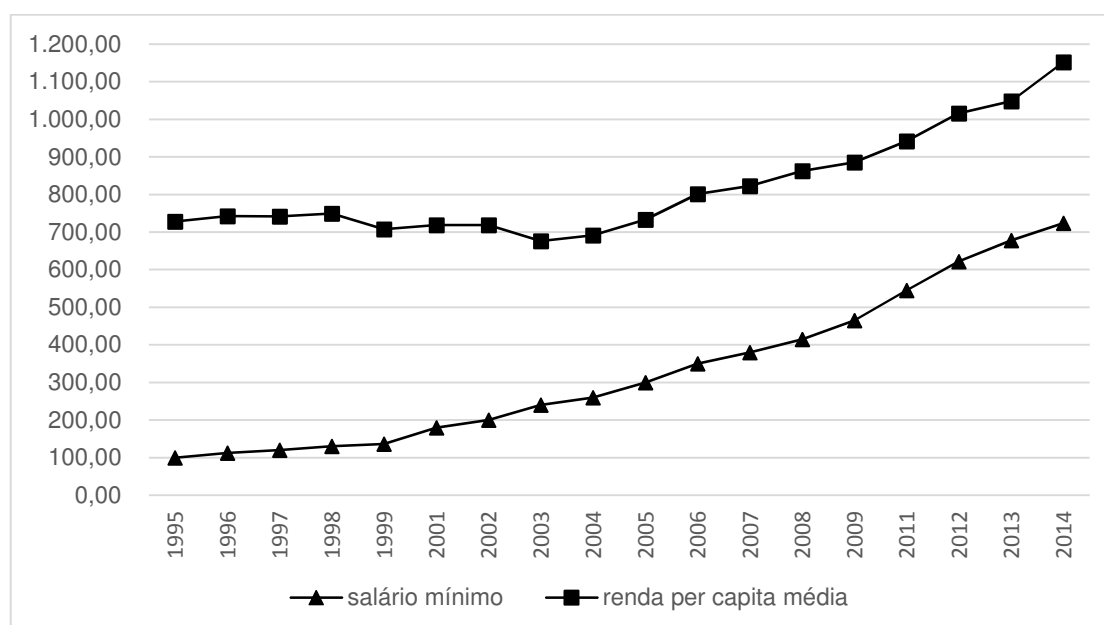
a comparação entre a evolução do SM e da distribuição de renda na última década mostra movimentos fortemente correlacionados; pois, ao mesmo tempo que o SM crescia em termos reais, os indicadores de desigualdade de rendimentos apontavam uma clara melhoria. [...] Tal resultado sugere que a política de recuperação do SM teria colaborado para o processo de melhoria da distribuição de renda no País. (SABOIA, 2007, p.481)

Ao analisarem-se o gráfico 1, acima, e o gráfico 7, abaixo, pode-se compreender a citação acima. São notáveis os aumentos consecutivos e significativos no salário mínimo, principalmente no período de 2004 a 2014 apresentados no gráfico 7. Segundo Serrano e Summa (2018) estes aumentos se deram em função de

uma série de razões estruturais, operando tanto no lado da oferta quanto da demanda de trabalho, esse processo gerou, a despeito das taxas de crescimento da economia não terem sido muito elevadas, uma “revolução indesejada” no mercado de trabalho brasileiro entre 2004 e 2014, que reforçou muito o poder de barganha dos trabalhadores (particularmente os menos qualificados). Essa “revolução indesejada” gerou uma tendência de os salários reais crescerem continuamente acima do crescimento da produtividade, o que acirrou progressivamente o conflito distributivo e reduziu as margens e taxas de lucros das empresas. (SERRANO, 2018, p.176)

Os autores ainda citam a importância do papel desenvolvido pelos sindicatos “com um substancial aumento no número de greves (não houve redução no grau de sindicalização, ao contrário das tendências internacionais mais recentes)” (SERRANO, 2018, p. 178).

Gráfico 7: renda per capita média *versus* salário mínimo de 1995 a 2014 (R\$ correntes)



Fonte: IPEAdata – PNAD/IBGE. Tabulação própria.

Contudo, sobre a influência das políticas públicas nas famílias mais pobres, Saboia destaca a importância dos programas de transferência de renda para este grupo não alcançado pelo salário mínimo:

é preciso reconhecer, por fim, que o fato de, diretamente, o SM atingir pouco as famílias mais pobres significa que sua capacidade para a redução da pobreza absoluta é limitada, e, portanto, não nos é possível prescindir de programas de transferência direta de renda em curto prazo para a redução dos bolsões de pobreza no País. (SABOIA, 2007, p.495)

Para concluir, apesar de já ter-se apresentado que a questão da concentração de renda e da desigualdade no país é um fator histórico e depende das políticas sociais adotadas, na dinâmica do mercado de trabalho existe uma série de fatores que podem levar à ocorrência de diferenças de remuneração do trabalho entre os indivíduos e, portanto, também afetar o nível da desigualdade de rendimentos. Destes fatores, Ramos destaca:

(i) os diferenciais compensatórios, associados às diferenças entre os postos de trabalho; (ii) a heterogeneidade dos trabalhadores no que se refere ao seu potencial produtivo; (iii) a segmentação, que encerra remunerações distintas a trabalhadores, a princípio, igualmente produtivos, sem base em nenhum critério explícito ou tangível, e (iv) as práticas discriminatórias, que geram diferenças de remuneração entre trabalhadores igualmente produtivos em função de atributivos não-produtivos, como cor e sexo. Pode-se, então, dizer que o mercado de trabalho funciona tanto como gerador – (iii) e (iv) – quanto como revelador - (i) e (ii) - de desigualdades” (RAMOS, 2007, p.289).

Portanto é importante destacar a diferença entre essas situações, pois, além de implicarem graus ainda mais indesejáveis das desigualdades a elas associadas, elas também demandam políticas de natureza distinta para combatê-las, bem como o acompanhamento ao longo do tempo, para traçar um diagnóstico das causas do elevado grau de desigualdade vigente na sociedade brasileira, alguns dos quais foram apresentados neste trabalho.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nosso país se singulariza, entre outros, por dispor de considerável potencial de solos aráveis não aproveitados devidamente, fontes de energia e mão de obra subutilizadas, elementos que dificilmente se encontram reunidos em outras partes do planeta. Por outro lado, abriga dezenas de milhões de pessoas subnutridas e mesmo famintas. A solução para esse problema é de natureza política, antes de ser econômica, como bem expôs o economista hindu Amartya Sen. Economia e Política andam de mãos juntas, e o centralismo político significa entre nós prevalência do poder econômico e, por conseguinte, subordinação das regiões economicamente mais débeis aos interesses daquelas que assumiram a vanguarda do processo de industrialização (FURTADO, 1999, 54), ou ainda, como argumenta Bacha (1978), o problema do nosso país nem chega a ser de recursos mas de instituições.

A classe trabalhadora no Brasil, talvez pela herança escravocrata do País, tem uma relação de dependência com a classe capitalista, ou na falta desta, com o Estado. Quando o desemprego está em alta é do governo a responsabilidade pelo seu sustento. Quando ela tem emprego, aceita todas as condições, mesmo as mais acintosas, em prol do sustento da sua família. Somos uma sociedade extremamente pacífica, que aceita o *status quo* e não questiona o porquê de ser assim. Ademais, pouquíssimas vezes consegue alcançar seus objetivos em acordos coletivos de trabalho, sempre cedendo quando os empresários pressionam.

Um reflexo das grandes desigualdades que presenciamos na atualidade, não se apresenta mais somente no espectro econômico via inflação, arrocho salarial, mas no fato de que

quanto maior a desigualdade numa sociedade, menor será a confiança dos cidadãos uns nos outros, menor a coesão social, e isso incide diretamente na saúde pública. Quanto mais reduzidos forem os níveis de confiança entre as pessoas, maior será a taxa de mortalidade. [...] Desta forma os altos índices de desigualdade afetam duramente a tão almejada “governabilidade” das sociedades democráticas. A sensação de “exclusão forçada” que transmitem a amplos setores da sociedade gera neles uma baixa de credibilidade nos setores governantes. Assim, perdem legitimidade as principais instituições representativas: presidência, congresso, partidos políticos, grupos de poder relevantes. A desconfiança em relação a tais instituições, com a

sensação de que há um “jogo sujo” com poucos ganhadores e muitos perdedores, sob regras duvidosas, reduz seriamente as margens de governabilidade efetiva (Kliksberg, 2001, p.23).

A forma de clamar por mais justiça social e econômica não é através do conflito distributivo puramente econômico, mas fazendo com que a sociedade inteira, independentemente do nível, viva e sinta de fato a cada vez mais pulsante desigualdade crescente. Outro fato, é que no atual estágio do capitalismo a economia financeira tem privilégio em relação à economia real, ou seja, “os jogos do capital na economia financeira se tornam muito mais atrativos do que nas atividades produtivas da economia real. Mas são essas atividades produtivas, da economia real, que envolvem trabalho, que podem reduzir as desigualdades” (VENTUROLI, 2016, p.127).

A solução para as questões distributivas e de melhoria nas desigualdades já é sabido, desde 1978,

Maximização do emprego, necessidades básicas e redistribuição com crescimento são três estratégias com uma premissa comum. Qual seja, o entendimento de que superação do subdesenvolvimento significa eliminação da pobreza e promoção da justiça social. Os economistas acadêmicos finalmente se dão conta que crescimento só não basta. É preciso indagar crescimento DE QUE e PARA QUEM. (BACHA, 1978, p.59).

[...] Através de mecanismos fiscais, é possível eliminar os bolsões de pobreza absoluta no país. [...] um governo reformista austero poderia, através de impostos sobre a renda e a riqueza dos ricos e de transferências e subsídios aos gastos de alimentação, saúde e habitação dos pobres, resolver em pouco tempo o problema da pobreza absoluta, ou seja, o problema das famílias que recebem menos do que o salário mínimo médio vigente no país. Mas a partir desse ponto a ênfase redistributiva tem que recair sobre os ativos geradores de renda, não sobre os fluxos de renda já gerados. (BACHA, 1978, p. 65)

Basta que a sociedade trabalhe em conjunto para que todos sejam beneficiários do bem-estar que este país tem condições de proporcionar a todos. Contudo, para que isso seja possível primeiramente é preciso plantar a consciência de que

num contexto como o nosso, em que o “mito da brasilidade” duplica e potencializa a repressão de consensos injustos e a perpetuação de privilégios, o processo de aprendizado moral e político, tanto individual quanto coletivo, é dificultado a um nível máximo. Mas isso não significa uma condenação para a eternidade. Tudo que foi feito pelo homem

pode ser desfeito por ele. Começar a perceber as contradições e os conflitos por baixo da superfície de harmonia e de unidade é sempre o melhor caminho para qualquer novo aprendizado. (SOUZA, 2009, p.48)

Nos dias atuais, nossa sociedade está acordando, lentamente, para as questões das desigualdades. E para questões que vão além da renda. Contudo, é necessário analisar as situações com censo mais crítico e questionador através de análises mais profundas das situações do nosso cotidiano, pois

o Brasil não é o país pré-moderno, do patrimonialismo, da corrupção apenas do Estado e da política, das relações pessoais e do “jeitinho brasileiro” que a pseudociência moralista de fachada inventou. Essa interpretação só passou a ser dominante porque torna invisível tanto o saque do trabalho coletivo de todas as classes, via salários achatados e lucros e juros escorchantes, quanto a captura do Estado e do orçamento público, em favor da elite dos donos do mercado. A interpretação liberal e moralista de fachada que nos percebe presos a uma herança maldita pré-moderna serve, na verdade, para justificar nossa condenação eterna a uma elite da rapina sem projeto nacional e sem qualquer responsabilidade com o futuro da nação. (SOUZA, 2018, p.271-272).

Nem tudo que está posto diante de nós é uma verdade imutável. As disparidades econômicas que estão explícitas diante dos nossos olhos, não são fruto, unicamente, dos mecanismos econômicos vigentes. Como tentamos mostrar neste trabalho, o emprego de variáveis econômicas para analisar a questão das desigualdades de renda, que são complexas, e diante de um contexto como o da sociedade brasileira, sugere que as mesmas não devem ser analisadas isoladamente. Os mecanismos sociais e políticos podem nos apresentar elementos muito mais complexos. E estes elementos ao se cruzarem com as variáveis econômicas exigem dos *policy makers* prudência na tomada de suas decisões, pois os resultados obtidos podem ser bem diferentes do desejado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATKINSON, Anthony B., **Desigualdade: o que pode ser feito?**. São Paulo: LeYa, 2015.

BACHA, Edmar. **Política econômica e distribuição de renda**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

BARROS, R.P., CAMARGO, J.M., MENDONÇA, R. **A estrutura do desemprego no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 1997.

BONELLI, Regis; SEDLACEK, Guilherme L., **A evolução da distribuição de renda entre 1983 e 1988** In: Distribuição de renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

CATTANI, Antônio D., **Ricos, podres de ricos**. Porto Alegre. Tomo Editorial, 2018.

COBHAM, Alex, SUMNER, Andy, **Is it all about the tails? The Palma measure of income inequality**. CGD Working Paper 343. Washington, DC: Center for Global Development, 2013.

COBHAM, Alex, SUMNER, Andy, SCHLOGL, Luke, **Inequality and the Tails: The Palma Proposition and Ratio Revisited**. Department of Economic and Social Affairs, Working Paper No. 143, 2015.

CURADO, Marcelo. **Uma avaliação da economia brasileira no Governo Lula**. Economia & Tecnologia, ano 7, volume especial, pp. 91-103, 2011.

DAHRENDORF, Ralf. **O conflito social moderno: um ensaio sobre a política da liberdade**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed.; São Paulo: Edusp, 1992.

FONSECA, Pedro C.D., **Sobre a intencionalidade da política industrializante do Brasil na década de 1930**. Revista de Economia Política, vol. 23, nº 1 (89): 133-148, janeiro-março/2003.

FURTADO, Celso, **O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.

_____. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 34.ed., 2007.

HEILBRONER, Robert. **A história do pensamento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

HOFFMANN, Rodolfo, DUARTE, João C., **A distribuição da renda no Brasil**. Rio de Janeiro, R. Adm. Emp. 12(2):46-66, abr./jun. 1972.

HOFFMANN, Rodolfo. **Tendências da distribuição da renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico.** In: A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. 2. Ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

_____. **Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza.** São Paulo: Edusp, 1998.

HUNT, E.K., **História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

KINGSTON, Jorge. **A desigualdade na distribuição das rendas.** Revista Brasileira de Economia. v. 6, n. 1, Rio de Janeiro, 1952.

KINGSTON, Jorge, KINGSTON, Lucia S., **A distribuição da renda no Brasil, 1960-70.** Revista Brasileira de Economia. Rio de Janeiro, 26(4): 241-256, out/dez. 1972.

KLIKSBERG, Bernardo. **Desigualdade na América Latina: o debate adiado.** São Paulo: Cortez, 2001.

MILANOVIC, Branko. **Worlds apart: measuring international and global inequality.** Princeton : Princeton University Press, 2005.

NERI, Marcelo C. **A Década Inclusiva (2001-2011): Desigualdade, Pobreza e Políticas de Renda.** FGV Social, Rio de Janeiro (RJ), 2012.

_____, **A escalada da desigualdade – Qual foi o impacto da crise sobre a distribuição de renda e a pobreza?** FGV Social, Rio de Janeiro (RJ), 2019.

OXFAM Brasil. **Uma economia para 99%.** Janeiro de 2017. Disponível em: <<https://www.oxfam.org.br/publicacoes/uma-economia-para-os-99>>. Acesso em: 10 ago. 18

PASINETTI, L.L, **Crescimento e distribuição de renda: ensaios de teoria econômica.** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

PIKETTY, Thomas. **O Capital no século XXI.** 1 ed.- Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

_____. **A economia da desigualdade.** 1ed. – Rio de Janeiro: Intrínseca, 2015.

PINTO, Anibal. **Distribuição de renda na América Latina e desenvolvimento.** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

POCHMANN, Márcio. **Comunicado da Presidencia IPEA. PNAD 2007 número 9: primeiras análises. Pobreza e mudança social.** V.1.2008. Disponível em: <http://cmdss2011.org/site/wpcontent/uploads/2011/09/Pnad_2007_AnalisesPobreza-1.pdf>

POCHMANN, Márcio. **Distribuição de renda no Brasil.** Revista do Conselho Federal de Economia. Ano VI, nº 17, pp.27-30, agosto/2015.

RAMOS, Lauro R.A.; REIS, José G.A., **Distribuição de renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000. In: Distribuição de renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

RAMOS, Lauro. **A desigualdade de rendimentos do trabalho no período pós-Real: o papel da escolaridade e do desemprego.** Economia aplicada, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 281-301, abril-junho 2007.

ROCHA, Sonia. **Pobreza no Brasil: afinal, de que se trata?** 3.ed. Rio de Janeiro: Editora FVG, 2006.

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

ROWTHORN, Bob., **Capitalismo, Conflito e Inflação.** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.

SABOIA, João, **Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros** In: Distribuição de renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

_____, **O salário mínimo e seu potencial para a melhoria da distribuição de renda no Brasil.** Brasília: IPEA, 2007.

SERRANO, Franklin, SUMMA, Ricardo. **Conflito distributivo e o fim da “breve era de ouro” da economia brasileira.** Novos estudos. CEBRAP. São Paulo: V.37 nº 02 pp. 175-189 mai.–ago. 2018.

SILVA, Marcos. F. G., COUTO, Cláudio G. **A economia e a política do conflito distributivo: A emenda do teto de gastos públicos no âmbito federal** Em: JOTA. Dezembro de 2017.

Disponível em: <www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/cepesp/economia-e-politica-do-conflito-distributivo-20122017>. Acesso em: 15 set. 2018.

SILVEIRA, Fernando G., **Concentração de Renda.** Revista GV-executivo, vol. 7, nº. 4, pp. 44-49 jul-ago/2008.

SINGER, Paul. **Desenvolvimento e repartição da renda do Brasil.** In: A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. 2. Ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.

_____. **Repartição da renda: pobres e ricos sob o regime militar.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar, Ed., 1986

SOARES, Sergei S.D. **O ritmo na queda da desigualdade no Brasil é aceitável?** Revista de Economia Política, vol. 30, nº 3 (119), pp. 364-380 julho-setembro/2010.

SOARES, Sergei S.D, SOUZA, Pedro H.G.F., OSÓRIO, Rafael G., SILVEIRA, Fernando G. **Os impactos do benefício do Programa Bolsa Família sobre a desigualdade e a pobreza.** In: Bolsa Família 2003-2010: avanços e desafios. Vol.2 pp. 27-52. Brasília: IPEA, 2010.

SOUZA, Jesse. **Ralé brasileira: quem é e como vive.** Belo Horizonte: Editora UFMG, 2009

_____. **Subcidadania brasileira: para entender o país além do jeitinho brasileiro.** Rio de Janeiro: LeYa, 2018.

STIGLITZ, Joseph. **Of the 1%, by the 1%, for the 1%.** In: VANITY FAIR. Inequality. Estados Unidos, Maio. 2011. Disponível em: <<https://www.vanityfair.com/news/2011/05/top-one-percent-201105>>. Acesso em: 03 abr. 2018.

VENTUROLI, Thereza. **O mundo cada vez mais desigual.** Revista GE Atualidades, ed.24, pp.126-129, 2º semestre/2016.

VILLEN, Gabriel. **José Gabriel Palma discute a dinâmica da desigualdade global em evento na Unicamp.** Setembro, 2018. Disponível em: < <https://www.unicamp.br/unicamp/noticias/2018/09/13/jose-gabriel-palma-discute-dinamica-da-desigualdade-global-em-evento-na-unicamp>> . Acesso em: 05 mai. 2019.