

Título: “Pobreza e aspectos estruturais da distribuição de renda no Brasil nas últimas décadas do século XX¹.”

Gabriel Rached²

Resumo:

A distribuição de renda representa um fenômeno com forte impacto sobre os elevados índices de pobreza que marcam a história do país tornando seu estudo fundamental para compreender o quadro sócio-econômico brasileiro em sua complexidade e magnitude. O presente trabalho buscou ressaltar a relevância dos aspectos estruturais que permeiam a dinâmica da distribuição do produto através da seleção de três elementos como foco especial de análise: o papel das instituições e das coalizões distributivas; a questão da produtividade e dos salários; e a relação existente entre taxas de juros e lucratividade. Por fim foram retratados alguns dos principais impactos desses elementos estruturais na distribuição de renda do Brasil nas últimas décadas do século XX - analisando as conexões existentes entre aspectos estruturais e distribuição no país - observando como se dão as relações entre padrões de desenvolvimento e distribuição do produto.

PALAVRAS-CHAVE: Políticas Públicas, Distribuição de renda; Coalizões distributivas; Pobreza e distribuição no Brasil.

¹ Texto preparado para a “I Conferência Nacional de Políticas Públicas contra a pobreza e a desigualdade”.

² Doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro - IE/UFRJ - e Professor da Universidade Católica de Petrópolis - UCP - dos Cursos de Economia e Relações Internacionais. Membro do Coletivo Crítica Econômica.

1. Introdução e localização do tema

Existe certo consenso, entre os autores que estudam o cenário econômico brasileiro, de que o Brasil não é um país pobre. Entretanto, grande parcela da população vive em situação de pobreza. O que explica a convivência desses dois eventos que, a princípio, deveriam ser mutuamente excludentes?

A resposta certamente perpassa a questão da distribuição do produto nacional, ou seja, de que forma (mais ou menos igualitária) os indivíduos se apropriam da riqueza gerada no país.

Podemos dizer então que, no caso brasileiro, os elevados níveis de pobreza estão relacionados a diversos mecanismos que dificultam a distribuição da renda gerada de forma mais igualitária entre a população. A descrição e análise desses mecanismos, que se encontram na dinâmica econômica brasileira de forma estrutural, consiste no cerne desse trabalho. No entanto, para uma análise mais consistente sobre esse assunto, torna-se conveniente realizar um breve parêntese para conceituar e qualificar a pobreza no Brasil.

A pobreza no Brasil consiste em um fenômeno que tem acompanhado a história do país ao longo dos últimos séculos. Muito embora não seja um país pobre no que se refere à abundância de recursos, a pobreza recai sobre grande parcela da população nacional.

Devido ao fato do Produto Interno Bruto dividido pela população, ou seja, o PIB *per capita*, resultar em um valor anual cujo poder de compra repercute em condições de vida satisfatórias para a os indivíduos da população que usufruem dessa renda, existe certo consenso de que a principal causa da pobreza no Brasil possui caráter distributivo.

O mesmo raciocínio se aplica do ponto de vista internacional. Uma vez que a renda *per capita* brasileira, em comparação com os demais países do mundo, nos permite verificar que o grau de pobreza no Brasil é mais elevado do que em países com renda *per capita* similar, podemos considerar que a origem dessa pobreza associa-se consequentemente às questões distributivas.

Enquanto no Brasil a população pobre representa cerca de 30% da população total, nos países com renda *per capita* similar à brasileira esse valor corresponde a menos de 10%. Assim, caso o grau de desigualdade de renda no Brasil correspondesse à desigualdade mundial média associada a cada nível de renda *per capita*, apenas 10% da população deveriam ser pobres.

A pobreza é um fenômeno complexo, podendo ser definido de forma genérica como a situação na qual as necessidades não são atendidas de forma adequada.

A persistência de amplos contingentes populacionais cronicamente privados do atendimento às necessidades mais essenciais é o que se tem em mente quando se trata de pobreza numa abordagem internacional.

É interessante observar como a pobreza no país está associada a certas características e condições que, em conjunto, são extremamente determinantes no padrão de vida dos indivíduos que neles se enquadram.

No trabalho desenvolvido por Rocha, foram tomados por base um conjunto de características de ocorrência frequente entre os chefes das famílias pobres. Foram sete as variáveis consideradas, sendo a condição adversa indicada entre parênteses: sexo (feminino), cor (preta ou parda), situação na ocupação (empregado sem carteira ou desempregado), nível de escolaridade (menos de quatro anos), razão de dependência (zero), região de residência (Nordeste) e estrato de residência (rural).

Quando as sete características adversas selecionadas ocorrem simultaneamente, a probabilidade de a família ser pobre é de 95% (Rocha, 2003, p.185).

O trabalho de Hoffmann (2002) analisa a pobreza pela perspectiva dos problemas de distribuição de renda no país e demonstra que depois de estabelecido certo grau de desigualdade há uma forte resistência para sua redução. Através dos índices de Gini (que mede concentração de renda) e Theil (que mede a desigualdade entre grupos), o autor confirma a intensa desigualdade de renda que permeia a sociedade brasileira.

O diagnóstico é triste. Porém, o fato de reconhecer o problema e analisá-lo em sua magnitude pode representar a primeira etapa para traçar caminhos que, se não resolverem o problema de maneira definitiva, possibilitem ao menos que as pessoas tenham maior acesso às condições que lhes permitam viver de maneira digna através de condições de vida minimamente satisfatórias.

Nessa direção, a proposta desse trabalho consiste em analisar as conexões existentes entre os aspectos estruturais e a distribuição de renda no Brasil observando como se dão as relações entre padrões de desenvolvimento e distribuição de renda.

2. Aspectos estruturais relevantes ao processo de distribuição de renda

As questões relacionadas com a distribuição de renda são fundamentais para a compreensão de determinado quadro social, pois é o acesso à renda que propicia poder de comando de um indivíduo sobre determinado fluxo de bens.

O bem-estar pode estar também relacionado ao acesso de bens e serviços descolados da renda individual. Esse é o caso do setor de infra-estrutura (transportes, energia, saneamento) e seu respectivo impacto no padrão de vida da sociedade. O grau de alcance do setor de infra-estrutura em uma sociedade contribui para determinar se o processo de desenvolvimento econômico de uma nação é mais ou menos excludente do ponto de vista distributivo.

Na visão de López, a distribuição de renda depende de quatro fatores principais em uma economia semi-industrializada:

The first factor is the relative share of formal employment in total employment. The second one is share of the urban population effectively unemployed; that is, not working in either the formal or the informal sector. The third one is the relative income of capitalists vis-à-vis workers. The last factor is the relative agricultural prices (López, 2004, p.05).

É possível observar que existem diversas nuances e abordagens que permitem analisar a questão da distribuição de renda em sua complexidade.

Vejamos então o impacto de alguns elementos estruturais que foram selecionados em virtude de sua relevância na formação do padrão distributivo de uma nação: instituições e coalizões distributivas; produtividade e salários; e taxas de juros e lucratividade.

a) Instituições e coalizões distributivas

Alguns autores possuem uma visão redistributiva do processo de crescimento, ou seja, para essa corrente crescer teria impacto positivo do ponto de vista redistributivo. Já para outros autores o crescimento seria distributivamente neutro, isto é, não levaria necessariamente a piora ou melhora na distribuição de renda podendo ser consistente com ambos. Para essa segunda corrente, fatores estruturais e instâncias político-institucionais determinariam a experiência dos países em relação à distribuição do produto social.

Um elemento importante para compreender como se determina e estabiliza o padrão distributivo de uma sociedade corresponde às suas instituições. Ampliação da arrecadação tributária (via taxação progressiva sobre heranças e grandes propriedades) aliadas a políticas de gastos públicos são alguns exemplos de medidas controladas institucionalmente e que possuem impacto distributivo em uma sociedade.

Essas instituições, em geral, possuem o papel de estabilizar determinadas coalizões distributivas. Uma evidência disso consiste no fato de que, em condições normais, a distribuição de renda muda muito pouco. O contrário pode acontecer, implicando em mudanças nessas coalizões, em momentos de descontinuidade histórica - como guerras, revoluções, colapsos econômicos - através das novas instituições criadas por essas mudanças com poder de legitimar novos padrões de funcionamento da economia. Historicamente, é possível observar que as mudanças nos parâmetros distributivos das nações foram resultado de rupturas e legitimadas pelas instituições oriundas dessas rupturas.

Na ausência dessas rupturas, o que se pode tentar é percorrer um caminho acomodativo da distribuição de renda. Não se trata de distribuir renda através de transferências de unidades monetárias, pois essas não se sustentam no médio e longo prazo. Medidas acomodativas poderiam envolver aumento de salário mínimo atrelado à diminuição dos preços dos bens-salário, proporcionando aumento do salário real associado à queda do custo de vida, uma vez que a distribuição de renda que nos interessa é aquela que resulta em expansão da renda média da população.

Sociedades que incentivam institucionalmente a distribuição de renda apresentarão salários relativamente mais eqüitativos que em sociedades onde inexistem essas instituições. Sociedades mais desenvolvidas possuem essas instituições que exercem o papel de contrabalançar o movimento de concentração de renda.

Dentre as instituições que influenciam o padrão distributivo, os sindicatos possuem um papel de destaque na medida em que são responsáveis pela preservação do padrão de consumo de determinado posto de trabalho. Mas como os sindicatos podem interferir na participação dos salários em uma economia e na redução das desigualdades salariais?

Quanto maior o grau de industrialização, melhores as chances e possibilidades de atuação dos sindicatos para diminuir o grau de dispersão salarial num mesmo posto de

trabalho. Por outro lado, quanto maior a estabilidade de estrutura econômica (nível de preços e controle inflacionário) mais fácil a atuação dos sindicatos do ponto de vista da percepção do poder de compra dos salários.

O papel inicial dos sindicatos consiste na definição das tarefas de determinado profissional. Definidas essas funções, a ação sindical sobre a estrutura de trabalho corresponde a aumentar a participação dos salários na renda e diminuir a dispersão salarial (diferença entre o mais baixo e mais alto salário referente ao mesmo posto), uma vez que a remuneração deve ser do posto e não do indivíduo.

Atualmente, se o sindicato possuir boa margem de atuação no contexto social em que está inserido, conseguindo ao menos a preservação do poder de compra dos salários reais ao longo do tempo, essa instituição já estará funcionando como uma importante força contrabalançadora do processo de diminuição da parcela dos salários na renda.

b) Produtividade e salários

A análise estruturalista, ainda que reconheça o papel das instituições, busca no modelo de desenvolvimento econômico as raízes da estrutura distributiva de uma sociedade. A indagação inicial, representando o ponto de partida para essa investigação, poderia ser apresentada da seguinte forma: “Quais seriam os fatores que protagonizam os níveis diferenciados de distribuição de renda para países com renda *per capita* similares?”.

A resposta envolve diversas questões entre as quais se destacam: a estrutura da atividade produtiva (agricultura e não-agricultura), a estrutura da propriedade de terra e a participação dos salários no produto.

A interação entre os setores agrícolas e os setores não-agrícolas constitui uma variável central para a análise estruturalista, pois aponta na direção dos termos de troca entre agricultura e indústria. Em uma sociedade em crescimento, quando as elevações do rendimento rural e urbano estão alinhadas, o processo recebe o nome de crescimento homogêneo.

O aumento da produtividade na agricultura é um fator central para o aumento do salário real urbano e conseqüente aumento da competitividade industrial. O principal mecanismo de repasse dos ganhos de produtividade aos preços dos alimentos se dá em

decorrência do ajustamento dos preços aos custos de produção desses bens (que diminuem em virtude do aumento de produtividade).

Nessa direção, quanto maior a disponibilidade e possibilidade de incorporação de renda da população rural, maior a possibilidade de diminuição dos preços dos alimentos nos centros urbanos via aumento de produtividade agrícola. O aumento da produtividade na agricultura acompanhado simultaneamente de crescimento dos postos de trabalho urbano proporciona crescimento econômico com efeitos distributivos.

Os três principais impactos do aumento da produtividade agrícola atrelados à estrutura distributiva são:

- ✓ efeito direto na produtividade dos outros setores da economia;
- ✓ aumento do excedente potencial da economia devido ao aumento do salário real; e
- ✓ redução das diferenças de remuneração entre a zona urbana e a zona rural, fazendo com que o campo deixe de exercer o papel de fornecedor natural de mão de obra barata para os centros urbanos.

Já os salários industriais estão atrelados ao padrão de consumo médio dos trabalhadores formado por quatro componentes principais: preço dos produtos industriais, preços dos alimentos, preço dos transportes e custo da habitação (Medeiros, 1992, p.150). Conjuntamente, esses quatro componentes correspondem ao custo de vida urbano sendo que o aumento de qualquer um deles implica automaticamente em diminuição do poder de compra dos salários industriais. Em última instância, qualquer pressão exercida para recuperar o poder de compra do salário real acaba contribuindo para que a produção interna perca competitividade no quadro internacional.

Dessa forma, a determinação dos níveis de salários não se dá apenas pelo nível de salários dos setores menos produtivos da indústria e pela pressão do exército industrial de reserva. Na verdade, a taxa de salário urbana baseia-se principalmente na produtividade de todos os setores da economia que produz bens para os trabalhadores assalariados (bens-salário).

É possível então constatar que os fatores que mais contribuem para a determinação dos níveis de salários são:

- ✓ custo de vida: alimentação, transportes, moradia e tarifas públicas;
- ✓ ambiente institucional: estrutura tributária, poder de compra do salário mínimo; e

- ✓ relação de poder entre as classes sociais para a apropriação do produto do trabalho: poder dos sindicatos.

Uma via distributiva em sociedades heterogêneas e com baixo poder sindical consiste no aumento sustentado do salário mínimo associado a investimentos nos bens e serviços-salário. Assim, ocorreria um aumento do poder de compra ao mesmo tempo em que haveria uma queda do custo de vida. Esse tipo de política de valorização do salário real possui impactos consistentes do ponto de vista distributivo.

c) Taxas de juros e lucratividade

O ponto central para introduzir essa questão no debate distributivo pode ser colocado da seguinte maneira: como a questão financeira interfere na distribuição de renda?

Considerando que a taxa de juros corresponde a uma parcela da renda não paga aos trabalhadores, eventuais aumentos na taxa de juros implicam em redistribuição da renda sem incluir os trabalhadores nessa divisão. Taxas de juros elevadas também possuem impacto na queda dos lucros.

A liberalização financeira dos anos 1990 na América latina provocou uma elevada transferência dos lucros para os juros. Entretanto, o processo de acomodação para a elevação da taxa de juros nesses países não se deu apenas via redução dos lucros, mas, principalmente, dos níveis de salários. Dessa forma, o efeito do ponto de vista da distribuição de renda foi regressivo e altamente concentrador, dado que os elevados juros afetaram os lucros e pior, o nível de salários. De acordo com Santos:

A esfera financeira integrada internacionalmente comanda, cada vez mais, a repartição e destinação da riqueza criada pelo trabalho humano. Instala-se um regime de transferência de riqueza para o setor financeiro, através das taxas de juros, à custa das rendas do trabalho e até dos lucros não financeiros (Santos, 2001, p.144).

O processo de abertura, que resultou em progressiva elevação dos juros, provocou uma disputa pelo orçamento no interior do Estado envolvendo o debate “estabilização X crescimento” na maioria desses países: os recursos deveriam financiar os elevados juros ou melhorar o padrão distributivo via políticas de gastos públicos e desenvolvimento do mercado interno?

Conforme os juros foram se elevando, os títulos da dívida se tornaram mais atrativos em detrimento das decisões ligadas ao investimento produtivo. Como a estrutura tributária em geral é altamente regressiva nesses países, quem paga a maioria dos impostos (população) não corresponde ao segmento que usufrui dos elevados rendimentos relativos à remuneração dos títulos (grandes grupos), configurando assim um efeito, do ponto de vista da renda, de caráter altamente concentrador.

3. Desenvolvimento econômico e a trajetória distributiva brasileira

O Brasil está entre as sociedades que apresentam maior desigualdade de renda do mundo. Para compreender esse quadro de forma mais consistente, devemos considerar as diferenças nacionais na estrutura produtiva, nas instituições e no grau de desenvolvimento nacional.

Os elementos selecionados no item anterior (instituições e coalizões distributivas; produtividade e salários; e taxas de juros e lucratividade) possuem papel fundamental para compreender o processo de distribuição analisado por uma abordagem estruturalista. Vejamos como esses elementos influenciaram a estrutura distributiva brasileira e sua evolução ao longo das últimas décadas.

a) Instituições e coalizões distributivas

A elevação da renda dos trabalhadores urbanos e a melhor distribuição dessa renda apresentam-se fortemente dependentes do ritmo de crescimento do emprego moderno e da estruturação dos mercados de trabalho. A distribuição das terras, a organização dos mercados de alimentos, ao lado da infra-estrutura urbana, constituiu, em todo lugar, campo essencial de políticas públicas e vinculam-se diretamente com a questão da pobreza.

A relação de troca entre agricultura e indústria, a organização dos mercados urbanos de trabalho e o crescimento do emprego moderno são, dessa forma, fatores essenciais para a configuração de perfis distributivos. Tais condições, entretanto, nada têm de espontâneas ou automáticas, são frutos da intermediação de instituições nacionais e de aspectos estruturais.

Os salários, por exemplo, são formados pelos custos sociais de reprodução dos trabalhadores, por fatores institucionais e relações de poder entre distintos grupos sociais. Além do volume de emprego, é do interesse dos trabalhadores que a alocação de recursos e

estrutura de preços favoreçam a expansão dos bens e dos serviços públicos que afetam direta ou indiretamente seus padrões de consumo.

Como sempre há um conflito distributivo entre empresários e trabalhadores na apropriação do produto social, uma instituição fundamental para a manutenção da participação dos salários na renda corresponde aos sindicatos.

Com o golpe militar de 1964, as bases e estruturas sindicais foram completamente desmontadas. Dessa forma, o poder de regulação sobre as órbitas salariais praticamente se extinguiu. Certamente, esse fato contribuiu para intensificar o processo de crescimento sem distribuição característico desse período. Nas palavras de Medeiros:

As instituições políticas erigidas em 1964 congelaram os conflitos distributivos, reduziram os salários na base da estrutura produtiva e viabilizaram o dinamismo de um regime de crescimento concentrador (Medeiros, In: Fiori & Medeiros, 2001, p.193).

As forças prevaletentes em um mercado de trabalho com baixo poder contratual das centrais sindicais, conjuntamente com a pressão exercida por uma elevada taxa de desemprego, acabam refletindo em mecanismos amplos e diversificados de concentração de renda e riqueza.

Esse quadro apenas se modificou nos anos 1970. Após intenso esforço industrializante realizado na década, não só a estrutura ocupacional havia mudado qualitativamente, mas grandes diferenças intersetoriais e inter-regionais de produtividade reduziram-se, ainda que tenham permanecido em patamar bastante elevado. Por outro lado, formou-se no rastro da expansão da grande indústria, dos bancos e serviços de utilidade pública, ampla base sindical com inédita capacidade de mobilização.

O processo de crescimento acompanhado de reestruturação sindical, verificado no final da década de 1970, pôde ao menos interromper o movimento ascendente da distribuição de renda que vinha se intensificando desde meados dos anos 1960.

É importante ressaltar que o processo de industrialização só não refletiu em melhorias mais significativas na distribuição de renda porque as coalizões de poder que permearam o processo de industrialização limitaram o processo distributivo através relações de classe e preservação de interesses privados. Podemos dizer então que houve, no

Brasil, um processo de industrialização acompanhado de medidas ativas na direção da manutenção das coalizões distributivas concentradoras de renda.

b) Produtividade e salários

No Brasil, o incipiente processo de industrialização pós II Guerra Mundial foi levado adiante sem resolver a questão da produtividade agrícola. O problema do atraso na estrutura agrícola só se resolveria com o avanço do processo de industrialização nessa direção, ou seja, com a introdução de tratores, máquinas e equipamentos na produção.

Mas a industrialização, que em princípio deveria servir para aperfeiçoar a questão da produtividade agrícola, não desempenhou esse papel de fato nesse período. Como o processo de industrialização acabou não repercutindo em impactos na produtividade agrícola, os bens-alimentação continuaram sendo produzidos por meio de uma estrutura arcaica resultando nos elevados preços desses bens.

Dessa forma, o processo de industrialização sem ganho de produtividade agrícola e sem alteração no conflito distributivo resultou em crescimento com concentração de renda.

Em relação à modernização do setor agrícola exportador, os resultados desses ganhos de produtividade em uma estrutura concentradora de terra acabaram aumentando os rendimentos da terra em detrimento dos salários da mão de obra rural.

Somente na década de 1970, com o plano elaborado pelo governo Geisel para que o Brasil se tornasse uma potência intermediária dentro do sistema mundial, é que houve uma mudança mais concreta na interação entre os setores agrícolas e não-agrícolas no âmbito da produtividade.

O plano em questão foi denominado II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico) e vigorou entre 1975-1979. A abundância de crédito internacional para os países em desenvolvimento nesse período foi fator fundamental para que o programa fosse levado adiante.

Com a estratégia de industrialização com endividamento a estrutura brasileira sofreu, de maneira inédita, duas mudanças significativas: ao lado da expansão da indústria pesada, houve acentuada modernização da agricultura de alimentos.

Com a política de preços mínimos e com a expansão de crédito subsidiado e de amplos investimentos em transportes, comunicações e energia, a agricultura de alimentos cresceu a taxas elevadas, ampliando a produção do setor agrícola em seu conjunto.

O crescimento foi acompanhado por significativo aumento da produtividade, a qual decorreu essencialmente da expansão das empresas rurais e da introdução de novas tecnologias. Uma parcela do setor agrícola brasileiro tornou-se integrada à indústria moderna, formando complexos produtivos integrados. A partir desse crescimento a agricultura, além de fornecer matérias-primas e alimentos para a indústria processadora, começou por afirmar-se como um mercado promissor, com capacidade de expansão, para os bens industriais.

No entanto, a ampla modernização da agricultura brasileira direcionou-se prioritariamente para os exportáveis, enquanto a agricultura para o mercado interno expandiu-se a ritmo insuficiente ao requerido pelo processo de urbanização e assalariamento em massas. Dessa forma, Medeiros constata que essa mudança estrutural não pôde manifestar-se ao longo da década numa redução sistemática do preço dos alimentos:

Ao contrário, a pressão foi no sentido de elevação continuada, porque com a significativa elevação do preço das *commodities* agrícolas, a área plantada voltada para as exportações – prioridade do II PND – cresceu a expensas de produtos destinados ao mercado interno (Medeiros, In: Fiori & Medeiros, 2001, p.180).

A insuficiente interação entre a produção de alimentos e a indústria, marcada pelas relações atrasadas no campo e a precariedade dos investimentos públicos na agricultura, acabou minando a possibilidade de repassar os ganhos de produtividade agrícola para o setor industrial.

Simultaneamente, graças ao elevado crescimento das exportações industriais, a agricultura deixava de ser o provedor essencial de divisas. Ao final da década de 1970, o Brasil encontrava-se no limiar de diversas transformações no seu padrão de desenvolvimento.

Ainda que desigual e com níveis elevados de pobreza urbana, a sociedade brasileira transitava para uma sociedade de consumo de massas que apresentava um agravante: a coexistência de massas rurais e habitantes das pequenas cidades formando amplos

contingentes de pobreza. Essa evidência sinalizava na direção de um estilo de modernização altamente excludente e heterogêneo, ou seja, crescimento industrial acompanhado de miséria rural.

Para Medeiros, alguns fatores impediram que o elevado crescimento extensivo do setor moderno tivesse se manifestado em melhor distribuição de renda:

A especificidade do Brasil foi a de que a introdução do progresso técnico se deu num contexto marcado por redução do salário mínimo, permanente inflação, taxa de câmbio desvalorizada, elevada taxa de juros, descontinuidade nas taxas de crescimento moderno e baixo investimento social (Medeiros, In: Fiori & Medeiros, 2001, p.185).

Dessa forma, enquanto o aumento de produtividade agrícola foi apropriado pelos grandes produtores direcionados ao setor exportador, o impacto do aumento de produtividade industrial - decorrente da introdução de tecnologia moderna - foi transferido essencialmente para os lucros em detrimento da participação dos salários na renda.

c) Taxas de juros e lucratividade

Nem bem se afirmavam as ondas de investimento da indústria pesada, construídas na segunda metade dos anos 70, as transformações no ambiente macroeconômico externo impuseram uma revisão abrupta do ciclo expansivo no Brasil. A crise das contas externas e do setor público nos anos 1980 debilitou a capacidade de propulsão da modernização nacional ocorrendo uma descontinuidade no ciclo de crescimento, do emprego e dos investimentos. Esse é o ponto de partida para se pensar a crise brasileira que se generaliza nessa década.

A alta dos juros aliada à desvalorização cambial como forma de combater a crise da dívida externa tiveram impactos diretos e indiretos sobre os salários e sobre o volume de emprego regular.

Nos anos 1990, como resultado da manutenção de taxa de juros elevadas, o encolhimento dos gastos públicos e dos subsídios aos setores produtivos resultou em desaceleração do crescimento econômico e do emprego urbano, especialmente da indústria.

À medida que ocorre uma elevada transferência dos lucros para os juros, a consequência imediata é a destruição de postos de trabalho. Nesse caso, os maiores

prejudicados com o aumento do desemprego são os trabalhadores pouco qualificados. Santos aponta os principais impactos no mercado de trabalho nesse período:

Na década de 80, interrompe-se o processo de estruturação do mercado de trabalho nacional. A vigência de novas condições de funcionamento do mercado de trabalho traduz-se na expansão da precarização da estrutura ocupacional brasileira. A flexibilidade de custos exigida pelo novo padrão de concorrência internacional tende a se generalizar na década de 90. As relações de trabalho reproduzem as características da própria estrutura industrial brasileira, marcada pela heterogeneidade e o desequilíbrio regional, elevando o grau de fragmentação do mercado nacional (Santos, 2001, p. 147).

De acordo com Medeiros, a partir de 1994, a combinação entre alta taxa de juros e a abertura externa com sobrevalorização cambial (vigente até 1999) levou a dois fenômenos sobre a distribuição de renda na indústria: pressão competitiva sobre os salários mais altos em setores exportadores (automobilístico) e destruição de emprego em setores de salários mais baixos e intensivos em mão-de-obra (Medeiros, In: Fiori & Medeiros, 2001, p.187).

No Brasil, a política econômica do governo FHC se baseava no tripé: abertura econômica e financeira, sobrevalorização da moeda (real) e na adoção de elevadas taxas de juros. Apesar do sucesso inicial - redução das altas taxas de inflação ao mesmo tempo em que ocorria um crescimento imediato do consumo - esse conjunto de medidas teve como consequência uma profunda desestruturação produtiva e do mercado de trabalho, além de ampliados desequilíbrios das contas públicas e das contas externas e do desmonte do Estado. Nas palavras de Lesbaupin:

A política de abertura econômica, associada à sobrevalorização do real e aos altos juros – política que deveria nos levar, segundo o governo, a uma maior competitividade a nível internacional – produziu o inverso: o crescimento econômico caiu e nossas exportações perderam espaço. O quadro social é desastroso: aumento da desigualdade social, da pobreza e da miséria, no campo e na cidade (Lesbaupin, 1999, p. 12).

O processo de abertura externa contribuiu para a formação de uma nova coalizão distributiva à medida que sancionou um grau de concentração de renda mais elevado que o patamar anterior. Seus principais desdobramentos foram:

- ✓ aumento das rendas financeiras em detrimento da lucratividade produtiva;
- ✓ parcela declinante dos salários na renda;e
- ✓ desregulação do mercado de trabalho e diferenciação salarial.

Se a abertura externa, por um lado, resultou em algum aumento de produtividade competitiva, esse aumento foi acompanhado de queda na renda média da população. Dessa forma, é possível constatar que a abertura financeira - associada a elevadas taxas de juros - foi determinante para o enrijecimento dos novos parâmetros distributivos que aumentam a heterogeneidade social no país.

Considerando conjuntamente os três elementos estruturais analisados acima (**a**, **b** e **c**), é possível articular alguns impactos e desdobramentos da interação entre eles no que se refere ao desenvolvimento econômico em bases distributivas mais igualitárias.

No longo prazo, as conexões entre desenvolvimento econômico, distribuição de renda e pobreza parecem ter se reproduzido da seguinte forma na sociedade brasileira: tendo em vista o atraso da agricultura de alimentos, o tipo de inserção externa e o regime de propriedade da terra, o crescimento econômico liderado pela indústria deu-se com elevada concentração de renda e pela formação de amplos bolsões de miséria absoluta, inicialmente rural e das pequenas cidades, e posteriormente também nas metrópoles.

Nesse sentido, uma via de desenvolvimento menos excludente requereria não apenas retomar o crescimento do emprego, por meio do crescimento econômico, mas sim, promover consistente elevação do salário mínimo e aumentar significativamente os investimentos na produção dos bens-salário, isto é, da ampla cadeia produtiva de bens e serviços que condicionam efetivamente os padrões de consumo dos assalariados.

É importante ressaltar que o processo de crescimento não se sustenta sem mudança estrutural. No longo prazo, crescimento associado a mudanças estruturais representa desenvolvimento econômico. Dessa forma, crescer homogeneizando as coalizões distributivas, modernizando a estrutura agrícola, integrando o setor agrícola com o industrial, realizando reforma agrária, instituindo políticas de crédito e investimentos públicos em infra-estrutura consiste conjuntamente em uma via de crescimento com distribuição em sintonia com a perspectiva estruturalista.

As medidas de combate a problemas de distribuição não se dão espontaneamente. É preciso que haja uma política deliberada nessa direção para que o combate se realize de maneira efetiva. Reduzir o grau de heterogeneidade estrutural e aumentar a intolerância política à miséria traduzem uma via de desenvolvimento que necessariamente requer decidida ação do governo na retomada do crescimento econômico e na alocação induzida dos investimentos aos setores, regiões e populações que se encontram à margem dos atuais circuitos de renda e poder.

Para tanto, instituições que exerçam o papel de contrabalançar o movimento de concentração da renda, aumento do nível de salários decorrente de aumento de produtividade nos setores produtores de bens-salário, e taxas de juros que induzam ao investimento produtivo possibilitando uma reestruturação do mercado de trabalho, certamente constituem ingredientes fundamentais para trilhar o caminho de construção de uma sociedade menos heterogênea do ponto de vista distributivo.

4. Considerações Finais

Existem diversas maneiras de abordar e analisar as conexões existentes entre distribuição de renda e desenvolvimento no âmbito da teoria econômica. A proposta desse trabalho consistiu na realização de uma análise do tema em que fossem considerados relevantes os fatores estruturais que permeiam a dinâmica do funcionamento econômico.

Inúmeros fatores contribuem para que o produto seja distribuído de forma mais ou menos igualitária em determinada sociedade. Dentre eles foram selecionados três elementos como foco especial de análise para o caso brasileiro:

- a) o papel das instituições e das coalizões distributivas;
- b) a questão da produtividade e dos salários; e
- c) a relação existente entre taxas de juros e lucratividade.

Vejamos, de maneira sucinta, os principais impactos de cada um desses elementos em relação ao processo distributivo.

a) As instituições possuem o papel de estabilizar determinadas coalizões distributivas. Esse fato fica mais nítido quando observamos que, em condições normais, a distribuição de renda muda muito pouco. Mudanças nas coalizões distributivas podem ocorrer em momentos de descontinuidade histórica (rupturas) ao passo que as instituições oriundas dessa ruptura legitimem novos parâmetros distributivos. Também é possível percorrer um caminho acomodativo da distribuição de renda através de estrutura tributária progressiva aliada a políticas de gastos públicos. Dentre as instituições podemos destacar os sindicatos e sua respectiva capacidade de assegurar a participação dos salários na renda.

b) Os salários urbanos são formados essencialmente por quatro componentes atrelados ao custo de vida: preço dos produtos industriais, preços dos alimentos, preço dos transportes e custo da habitação. O aumento na produtividade em qualquer um desses setores, repercutindo em menores preços dos bens-salário, implica em aumento do salário real. Em geral, aumento de salário real associado a aumento de produtividade nos setores produtores de bens-salário possui impactos distributivos, pois configura um quadro de aumento do poder de compra real simultaneamente a uma queda do custo de vida.

c) Taxas de juros elevadas provocam uma transferência da riqueza para o setor financeiro. Esse fato se torna mais grave quando notamos que a contrapartida dessa transferência aos setores financeiros se dá às custas das rendas do trabalho e da

lucratividade produtiva. A conseqüência direta da retração da lucratividade produtiva aponta para a desregulação do mercado de trabalho associado a parcela declinante dos salários na renda.

Naturalmente existem outros fatores importantes para a compreensão das complexas conexões existentes entre a questão distributiva e o processo de desenvolvimento no Brasil. A persistência da distribuição desigual de renda no país reflete e sintetiza a gravidade de diversos problemas nacionais, como a informalização crescente do mercado de trabalho, a questão agrária, a política do salário mínimo, os déficits de oferta de serviços públicos básicos, a desigualdade entre pessoas e os desequilíbrios regionais. Por estar vinculada a todos esses temas a distribuição de renda torna-se, naturalmente, uma questão polêmica.

Torna-se evidente, nesse momento histórico, a importância de políticas sérias e comprometidas com a redução da pobreza e desigualdade para a construção de uma sociedade mais igualitária, identificada com seu semelhante, e coesa no que se refere à construção de um país em bases mais democráticas e participativas.

A reflexão em torno situação da economia brasileira nesse princípio de século XXI requer uma análise histórica crítica, associada à elaboração de uma nova agenda de compromissos que possua vínculos com o resgate do desenvolvimento econômico da nação baseado em uma estrutura capaz de propulsionar efeitos distributivos em relação ao produto social.

5. Bibliografia

- BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento Econômico Brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. 3. ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.
- FIORI, J. L. *Em busca do dissenso perdido: ensaios críticos sobre a festejada crise do Estado*. Rio de Janeiro: Insight, 1995.
- . *60 lições dos 90: uma década de neoliberalismo*. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- GREMAUD, A. P. (Org.) *Economia brasileira Contemporânea*. São Paulo: Ed. Atlas, 2002.
- HOFFMANN, R. *A distribuição de renda no Brasil no período 1992-2001*. Revista Economia e Sociedade: IE-UNICAMP, Out./2002.
- HOFFMANN, R. *Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo: EDUSP, 1998.
- LESBAUPIN, I. (Org.) *O Desmonte da Nação: balanço do governo FHC*. Petrópolis: Ed. Vozes, 1999.
- LOPEZ, J. *Income distribution in Latin America*. 2004 (mimeo)
- MADDISON, A. *Monitoring the World Economy 1820-1992*. Paris: OECD, 1998.
- MEDEIROS, C. *Desenvolvimento econômico, distribuição de renda e pobreza*. In: Fiori J. L. e Medeiros, C. (Orgs.) *Polarização Mundial e Crescimento*. Petrópolis: Ed. Vozes, 2001.
- MEDEIROS, C. *Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios*. Campinas, tese de doutoramento, 1992

- MEDEIROS, C. ; SERRANO, F. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: Fiori J. L. (Org.) *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*. Petrópolis: Ed. Vozes, 1999.
- PALMA, G. Gansos voadores e patos vulneráveis: a diferença da liderança do Japão e dos Estados Unidos, no desenvolvimento do Sudeste Asiático e da América Latina. In: Fiori, J. L. (Org.) *O poder americano*. Petrópolis: Ed. Vozes, 2004.
- QUADROS, W. J. A evolução recente das classes sociais no Brasil. In: Proni, M. W. e Henrique, W. (Orgs.) *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: Ed. UNESP, 2003.
- ROCHA, S. *Pobreza no Brasil: afinal, de que se trata?* Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003.
- SANTOS, J. A. *Estruturas de posições de classe no Brasil: mapeamento, mudanças e efeito na renda*. Rio de Janeiro: Ed. Record, 2001.
- SANTOS, M. ; SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2002.
- TAVARES, M. C. Império, território e dinheiro. In: Fiori J. L. (Org.) *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*. Petrópolis: Ed. Vozes, 1999.
- TAVARES, M. C. *Problemas de industrialización avanzada em capitalismo tardios y perifericos*. Rio de Janeiro: UFRJ / Instituto de Economia Industrial, 1986.