

HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL, ESTILO DE DESENVOLVIMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL

*Maurício Costa Romão**

Resumo: Estuda a problemática da distribuição da renda no Brasil, enfatizando suas condicionantes estruturais. Para atingir tal desiderato, enquadra a análise em uma categoria conceitual suficientemente ampla e globalizante — “a heterogeneidade estrutural” — que tem a característica de sintetizar os traços mais dominantes das compleições produtivas da América Latina em geral e os do Brasil em particular. Discutida a natureza dessa heterogeneidade estrutural e suas implicações sobre a distribuição de renda, busca em seguida identificar as forças que direta ou indiretamente tendem a reproduzi-la ou até mesmo a identificá-la. Nesse afã, tentou-se compreender o caráter e as conseqüências do estilo de desenvolvimento adotado no País, à luz das categorias estabelecidas no marco conceitual, no que se refere à organização produtiva e à estrutura social, particularmente nas suas inter-relações com a distribuição da renda.

1. INTRODUÇÃO

O propósito deste trabalho é estudar a problemática da distribuição de renda no Brasil enfatizando suas condicionantes estruturais. Para atingir tal desiderato, partiu-se do enquadramento da análise em uma categoria conceitual suficientemente ampla e globalizante que tem a característica de sintetizar os traços mais dominantes das compleições produtivas da América Latina em geral e as do Brasil em particular. Esse conceito refere-se à “heterogeneidade estrutural” que é, na feliz expressão de PINTO & DI FELIPPO (23:578), “a síntese contemporânea da formação histórica dessas sociedades”.

* Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia (PIMES) do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pernambuco.

Discutida a natureza dessa heterogeneidade estrutural e suas implicações sobre a concentração de renda, o trabalho avança procurando identificar as forças que direta ou indiretamente tendem a reproduzi-la ou até mesmo intensificá-la. Nesse afã, busca-se compreender o caráter e as consequências do estilo de desenvolvimento adotado no País.

É oportuno advertir que não se empreendeu grande esforço no sentido de pontificar as evidências empíricas ao longo da análise, com uma possível exceção à parte referente ao perfil distributivo da sociedade brasileira. Assim, o texto, de natureza preliminar e notoriamente incompleto, aborda seus vários aspectos em um nível de abstração que pode não satisfazer os mais exigentes. Como eventual atenuante, todavia, as discussões do estudo tentam seguir a lógica de, pelo menos, explorar as inter-relações propostas à luz das categorias estabelecidas no marco conceitual.

2. A HETEROGENEIDADE E O PERFIL DISTRIBUTIVO

2.1. A HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL

A inserção histórica da economia brasileira no processo de expansão do capitalismo industrial moldou-lhe certas características de subdesenvolvimento, cujos traços marcantes se reproduzem na atualidade em toda a sua plenitude. A estrutura heterogênea de seu aparato produtivo e conseqüentemente de suas relações sociais é um desses traços mais distintos, comum, aliás, aos demais países da América Latina*.

A categoria “estrutura”, “corresponde, em um sentido amplo, ainda que não exaustivo, ao **conjunto de elementos materiais e sociais** que constituem o “esqueleto” de uma comunidade e que se caracterizam por sua relativa rigidez no tempo ou sua virtual imutabilidade. Entre seus componentes primordiais podemos distinguir os seguintes:

- a) o meio físico, sobretudo no que se refere à dotação de recursos naturais e às características que incidem sobre a atividade econômica;

* Os estudos que identificam e caracterizam a “heterogeneidade estrutural” imperante nas economias latino-americanas, bem como seus contrastes com as estruturas relativamente mais homogêneas dos países centrais, são, em boa parte, oriundos da CEPAL, destacando-se como especialmente importantes os trabalhos pioneiros de PINTO, A. (20, 21). O enquadramento dos países da região com suas especificidades e diferenças em uma categoria conceitual ampla e globalizante como “heterogeneidade estrutural” justifica-se, quando menos, pelas raízes históricas comuns dessas sociedades.

- b) a população e sua composição por idades, qualificações, aptidões adquiridas ou inatas etc., e também suas tendências de crescimento — variável de longo prazo por definição;
- c) a organização produtiva por setores, estratos tecnológicos, distribuição espacial, capacidade utilizada e potencial etc.;
- d) a estrutura social, como resultante histórica que se manifesta na estratificação de grupos e classes, sua organização associativa e política, o peso relativo no balanço de poder, a distribuição da renda;
- e) o *relacionamento externo, entendido com os nexos de caráter diverso que vinculam a comunidade com o resto do mundo, estabelecendo determinados padrões dentro da divisão internacional do trabalho e esquemas variados de subordinação, dependência ou império*". (PINTO, 22:41-2, ênfase no original).

Embora não caiba neste estudo fazer uma descrição pormenorizada dessas subestruturas internas das economias periféricas e das distintas combinações e gradações de seus elementos constitutivos, interessa aos propósitos do presente trabalho destacar, ainda que sumariamente, aquelas referentes à organização produtiva e à estrutura social, particularmente nas suas inter-relações com a distribuição de renda.

O legado histórico da industrialização tardia no Brasil resultou em formas muito diferenciadas na maneira pela qual a apropriação da tecnologia se processou entre os diversos setores da economia. "A incorporação e difusão do progresso técnico limitou-se, em cada etapa histórica, aos setores responsáveis pela dinamização do processo e mais estreitamente integrados ao sistema do capital internacional. Assim, a penetração da tecnologia moderna tendeu a concentrar-se, fundamentalmente, nas atividades de "ponta", e sua irradiação limitava-se a alguns setores complementares cuja eficiência produtiva fosse um condicionante importante para as possibilidades de expansão das novas atividades. Portanto, na fase chamada de primário-exportadora, a modernização limitou-se, em geral, ao setor exportador e à sua infra-estrutura de apoio; na primeira etapa da industrialização baseada na substituição de importações, concentrou-se em certas indústrias de bens de consumo e em alguns serviços urbanos; na segunda etapa, nas atividades do complexo metal-mecânico (bens de

consumo duráveis, insumos e bens de capital) e na química. Finalmente, na etapa atual, caracterizada por um aprofundamento e diversificação do consumo, bem como pelo desenvolvimento das formas de acumulação financeira, a modernização tem-se manifestado na diversificação e comercialização dos produtos (troca de modelos, marcas, serviços de propaganda e serviços financeiros), e não exatamente ao nível da estrutura produtiva, no sentido de ampliações e modificações substanciais da mesma". (TAVARES & SERRA, 31:182-83).

Não obstante sua estrutura diversificada e complexa, pode-se, a partir de certo grau de abstração distinguir três compartimentos ou estratos tecnológicos que caracterizam o sistema econômico local: o primitivo, o intermediário e o moderno, cujas estruturas se diferenciam essencialmente pelos seus níveis de produtividade, os quais são determinados pelo grau de absorção do progresso técnico.*

Uma economia com um grau de complexidade industrial como a brasileira engloba múltiplos processos técnicos de produção inter e intra-setorial, compreendendo desde as mais simples e primitivas unidades produtivas até as mais avançadas empresas do ponto de vista tecnológico. Estas últimas têm larga escala operativa e elevado estoque de capital por homem ocupado que lhes confere altos índices de produtividade física, em contraste com as pequenas e médias empresas. Evidentemente que as retribuições monetárias para proprietários e para a mão-de-obra diferem substancialmente em um e outro caso, dependendo de onde estejam engajados.

A heterogeneidade estrutural dessa base tecnológica implica que somente nos compartimentos mais avançados é que o progresso técnico é gerado, bem como seus frutos concentrados e retidos, em contraste com o papel passivo que desempenham os estratos de baixa produtividade.

Torna-se oportuno, apenas para situar a discussão em um nível pouco menos abstrato, apresentar alguns dados qualitativos recentes sobre a amplitude do fenômeno aludido. Como resultante do legado histórico que originou a mencionada descontinuidade tecnológica, os mercados de trabalho no País tornaram-se também cada vez mais segmentados, seja quanto aos distintos mecanismos utilizados para absorção da mão-de-obra, seja quanto à própria dinâmica de determinação de salários.

* Uma descrição detalhada desses estratos e de suas inter-relações pode ser encontrada em PINTO (21) e BRAVO (2). Para uma abordagem histórico-estrutural relacionada ao fenômeno da heterogeneidade estrutural, consultem-se PINTO & DI FELLIPO (23).

A TABELA 1 é bastante esclarecedora quanto a alguns aspectos da heterogeneidade estrutural da ocupação na área urbana não-agrícola no Brasil. Os estratos de inserção produtiva estão divididos entre “organizados” (inclui os compartimentos intermediários e avançados) e “não-organizados” (setor primitivo ou informal e demais formas de organização não-capitalistas). Observe-se que no total os setores modernos respondem por 65,6% das ocupações, enquanto os mercados não-estruturados empregam 34,4% da mão-de-obra urbana não-agrícola. O grau de heterogeneidade (dado pela participação dos estratos não-organizados na ocupação total do ramo) obedece a uma relação inversa com o nível de desenvolvimento setorial, apresentando-se mais acentuado na construção civil (46%) e menos forte na indústria (16%)*. O nível médio de produtividade dos ocupados nas atividades institucionalizadas é 12 vezes maior do que aquele alcançado pelos inseridos no estrato não-organizado, enquanto em termos de remuneração média a relação é de 4,2 vezes.

Parece natural inferir-se, então, que tais disparidades estruturais nas produtividades dos estratos tecnológicos, combinadas com a heterogeneidade das relações sociais que se articulam em torno desses diferentes estratos, têm decisivas implicações no esquema repartitivo do produto e da renda, que só pode resultar igualmente díspar**. Assim, a desigual distribuição da renda nada mais é do que o resultado primário da heterogeneidade estrutural prevalecente na economia. O processo de concentração de renda é, portanto, inerente às economias capitalistas subdesenvolvidas, cuja lógica de crescimento repousa na heterogeneidade do seu aparato produtivo.

* Registre-se que a par dessa heterogeneidade intra-setorial, nota-se, também, acentuada heterogeneidade inter-setorial refletida pela concentração ocupacional em atividades de mais fácil acesso (ou de menor relação capital-produto) no setor não-organizado, como são os mercados terciários do comércio e serviços. Vide INFANTE (13:11).

** Um dos aspectos mais reveladores dessa heterogeneidade transparece na concentração da propriedade dos meios de produção, com a conseqüente concentração da renda gerada por esses meios. PINTO & DI FELLIPO (24:97) chamaram a atenção para uma dimensão particularmente importante da influência das relações de propriedade no esquema de distribuição do produto social. Em primeiro lugar, o exercício da propriedade confere direitos à apropriação de parte da renda gerada no processo produtivo da economia, direitos esses que quanto mais centralizados nas mãos de seus detentores tanto mais regressivos são seus efeitos repartitivos na renda. Em segundo lugar, é sobretudo importante levar em conta os efeitos indiretos da concentração da propriedade. A extensão desses efeitos se reflete nas vantagens conseguidas nos campos econômico (crédito, ganhos derivados dos processos inflacionários etc.) e político-social (prestígio, poder político etc.).

TABELA 1
BRASIL
Indicadores de Ocupação, Produtividade e Remuneração na Área Urbana Não-agrícola,
Por Estrato de Inserção, Segundo Grandes Ramos de Atividade Econômica
1983

Ramos de Atividade	Ocupação (Em %)			Produto Médio* (PIB por Ocupado)			Remuneração Média Mensal (Em Salário Mínimo)		
	Total	Organizado	Não-Organizado	Total	Organizado	Não-Organizado	Total	Organizado	Não-Organizado
Total	100,0	65,6	34,4	8,94	13,08	1,08	2,8	3,8	0,9
Indústria	100,0	84,0	16,0	13,08	14,10	1,17	3,7	4,2	0,9
Construção									
Civil	100,0	54,0	46,0	4,16	6,61	1,28	2,2	3,1	1,1
Comércio	100,0	64,4	35,6	10,33	15,39	1,17	2,5	3,4	0,9
Serviços	100,0	60,6	39,4	8,17	12,84	1,00	2,9	4,3	0,8

FONTE: "Tabulações Especiais da PNAD. MtB/SES-BRA/82/026" (1985); FGV. Contas Nacionais 1970-83: Dados adaptados das TABELAS 2, 5 e 6 de INFANTE (13).

* PIB — em cruzeiros de 1983.

2.2. A DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Nesta subseção, procurar-se-á discutir com maior profundidade a manifestação mais visível da heterogeneidade estrutural do País, que é aquela que se reflete sobre a concentração da renda.

Os perfis distributivos de renda do Brasil foram construídos, para efeito de análise, a partir de informações constantes dos Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980 e das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílio (PNADs) de 1981, 1983 e 1985. Embora haja pequenas divergências metodológicas entre essas duas fontes, partiu-se do pressuposto de que tais diferenças, por serem insignificantes, não alterariam a ordem de grandeza dos resultados e, portanto, não invalidariam o quadro evolutivo que se pretende traçar sobre o fenômeno da repartição de renda pessoal no Brasil.

Não tendo sido possível utilizar, para todo o período, os dados referentes à população economicamente ativa (PEA), cujo conceito é mais comum na literatura, optou-se pelo uso de informações sobre a população em idade de trabalho (PIT), com rendimentos positivos. Assim, as estratificações de renda foram obtidas a partir de dados sobre pessoas de dez anos ou mais, incluindo as não-economicamente ativas, que recebiam algum rendimento. Sendo um conceito mais abrangente que o da PEA, a PIT espelha com maior proximidade a real situação do universo da população. Por outro lado, é também reconhecido entre os estudiosos que as distribuições oriundas de um e de outro conceito não diferem fundamentalmente quanto aos resultados que apresentam*.

Deve-se ressaltar, contudo, que no rendimento mensal das pessoas mencionadas não está computado o valor da produção para autoconsumo. Esta fonte complementar de renda é extremamente importante no Brasil

* Em estudo recente, HOFFMAN (12) constatou que a distribuição de renda entre pessoas com dez anos ou mais, incluindo as não-economicamente ativas, que recebiam algum rendimento, em 1980, apresentou um grau de desigualdade apenas ligeiramente superior àquele observado quanto à distribuição da PEA com rendas positivas. No que concerne, entretanto, aos valores médios dos rendimentos mensais, seja da distribuição como um todo, seja dos percentis, há uma sistemática tendência a que os valores médios da distribuição da renda da PEA sejam superiores àquelas referentes à distribuição da PIT (para 1985, por exemplo, esse diferencial foi da ordem de 5 a 7%). Isso se deve a que a PIT inclui as pessoas não-economicamente ativas, isto é, pessoas que exercem tarefas domésticas, estudam, vivem de rendimentos da aposentadoria etc. Vide TABELA comparativa dessas distribuições em CONJUNTURA (3:20-21).

e, em particular no Nordeste, de forma que o fato de não considerá-la induz a que se tenha cautela na interpretação dos resultados aqui colocados, os quais dizem respeito apenas à renda monetária das pessoas*.

Houve necessidade ainda de se proceder à estimativa das rendas médias das classes que compõem a estratificação de rendas recebidas pelas pessoas no que concerne aos dados dos Censos Demográficos de 1960 e 1970 e da PNAD de 1983, o que não foi preciso fazer para o Censo de 1980 e para as PNADs de 1981 e 1985, cujas rendas médias já aparecem explicitadas.

O método adotado consiste em dividir os intervalos de renda em três grupos (excluindo-se os intervalos abertos), sendo que no primeiro grupo, correspondente às rendas mais baixas, aplicou-se a média aritmética dos limites de classe, no segundo grupo usou-se a média geométrica e, finalmente, as rendas médias do último grupo foram obtidas a partir da média harmônica. As médias estimadas para os intervalos abertos foram dadas respectivamente por $5/3$ do limite inferior e $2/3$ do limite superior. Este método oferece estimativas semelhantes àquelas derivadas de ajustamentos da função de Pareto e é superior à simples interpolação linear dada pelo cálculo do ponto médio de classes (17).

As informações retrospectivas da TABELA 2 dão conta da concentração de renda verificada no País nas duas últimas décadas e na primeira metade dos anos 80. Com efeito, tomando por base os dados das três primeiras colunas da TABELA 2 nota-se que o coeficiente de Gini, cuja magnitude espelha o grau de desigualdade relativa da distribuição, expressa valores cada vez mais elevados a partir de 1960. Esse comportamento retrata um fenômeno que foi alvo de extensas discussões na literatura especializada, tanto no Brasil quanto no exterior. Já os percentuais de renda apropriados pelas pessoas mais pobres, em particular por aquelas que representam os 40% de mais baixa renda, mostram-se declinantes ao longo do tempo, o que configura um aumento da pobreza relativa da população local no lapso do tempo em apreço. Por seu turno, o contingente formado pelos 10% mais ricos da população conseguiu aumentar

* Usando-se dados do ENDEF referentes a meados da década passada é possível constatar que as rendas médias das famílias brasileiras sofrem acréscimos que variam de 19 a 30% quando se adiciona o valor do componente em espécie às suas rendas monetárias (ROMÃO, 26:2). Vide também BARROS & ROSSI (1).

TABELA 2
BRASIL
Comparações Básicas entre Distribuições de Renda, Pessoas de 10 Anos ou Mais, com Rendas Positivas
(Períodos Seleccionados)

Conceito	1960	1970	1980	1981	1983	1985
Coeficiente de Gini	0,496	0,547	0,580	0,579	0,597	0,608
% da renda apropriada pelos 40% mais pobres	12,0	11,1	9,2	9,3	9,1	8,3
% da renda apropriada pelos 10% mais ricos	37,4	43,8	46,7	45,5	46,2	47,2

FONTE: Censos Demográficos para os anos de 1960, 1970 e 1980 e PNADs para os demais anos. Para o cálculo das parcelas de renda apropriadas pelos 40% mais pobres e 10% mais ricos, transformaram-se os dados da distribuição original em decís por meio de interpolação linear. Os coeficientes de Gini apresentados nesta e nas demais Tabelas estão corrigidos de forma a contemplar as variações de renda intraclasses. Os valores únicos dos coeficientes de Gini foram obtidos a partir da fórmula: $G = 2/3 G_s + 1/3 G_i$, onde G_s e G_i são os extremos superior e inferior do Coeficiente de Gini. Vide COWELL (5).

ainda mais sua participação relativa no total da renda recebida no período^{*}. Transparece assim, também na sua versão moderna, e de forma até certo ponto mais dramática, a histórica iniquidade repartitiva de renda que tem acompanhado o modelo brasileiro de desenvolvimento: os frutos do progresso material advindos da obtenção de elevadas taxas de crescimento econômico, em especial nas duas últimas décadas, não foram disseminados equanimemente.

A excludência social, característica do período 1960-80, veio a se agravar posteriormente com a política econômica recessiva do Governo, derivada principalmente da crise do balanço de pagamentos e das medidas de estabilização adotadas a partir de 1980. Essa política foi particularmente nefasta para os segmentos populacionais mais pobres, os quais tiveram que absorver a maior parte dos custos internos do ajustamento. Ademais, observe-se que os períodos contractivos dos níveis de atividade trazem em seu bojo, invariavelmente, uma conjugação de forças altamente regressivas do ponto de vista distributivo. O impacto negativo sobre o produto, o emprego e a renda é, normalmente, acompanhado por efeitos perversos sobre a distribuição de renda, tanto funcional quanto pessoal, haja vista que os grupos sociais econômica e politicamente mais fortes e, portanto, mais resistentes a tais efeitos, fazem valer seu poder na luta pela manutenção da fatia que apropriam no produto social, distanciando-os, ainda mais, dos que se encontram na base do espectro de renda.

De fato, o panorama distributivo do Brasil parece ter piorado a partir de 1980, quando do início, por parte do Governo, da implementação de medidas econômicas contractivas, cujos efeitos se disseminaram rapidamente pelas regiões e unidades da Federação. As informações constantes da TABELA 2 mostram a deterioração a que chegou o quadro distributivo com o agravamento da crise. Tanto assim que nos anos da recessão, 1981-83, o coeficiente de Gini evoluiu rapidamente para patamares bastante altos. Nota-se, ainda, a ocorrência do aumento da pobreza relativa no período, tomando-se como indicador desta condição os 40% mais pobres da população. Tal contingente de pessoas registrou, em 1983, sua maior

* É importante ressaltar que muito provavelmente o percentual da renda apropriada pela camada mais rica da população esteja subestimado. Em primeiro lugar, tanto os Censos Demográficos quanto as PNADs circunscrevem seu âmbito de inquérito aos domicílios particulares, de sorte que não há como captar os lucros retidos pelas empresas. Em segundo lugar, cerca de 90% do total de rendimentos pesquisados pelas PNADs são provenientes do trabalho, não obstante haja quesitos específicos no questionário que indaguem sobre as diversas fontes de rendimento, dando margem a que se desconfie de uma eventual subestimação das rendas de capital. Veja-se a esse respeito FILGUEIRAS J. et alii (7:2).

perda de posição relativa desde 1960, o que dá uma idéia da célere corrosão de rendimentos a que está sujeita essa classe, “per se” já pouco refratária a quaisquer intempéries econômicas ocasionais, quando defrontada com um processo recessivo prolongado. No topo da pirâmide repartitiva, por outro lado, os 10% mais abastados aumentaram, no período da recessão, sua participação relativa, recebendo 46,2% da renda pessoal do País, em 1983, contra 45,5% em 1981.

A recuperação do nível de atividade que se iniciou em 1984, a partir do segundo semestre, impulsionada em grande parte pelo excelente desempenho das exportações, não gerou mecanismos que pudessem reverter o processo concentrador de renda que permeou o ciclo recessivo da economia nacional. Tanto assim que o coeficiente de Gini alcançou a magnitude de 0,608, o que configura um dos valores mais elevados entre aqueles que se observam nas comparações internacionais. Os pobres continuaram perdendo espaço no total da renda, a ponto de apropriarem tão-somente 8,3% do volume global de rendimentos pessoais em 1985. Esta proporção é a mais baixa desde 1960. Em contraste, a parcela dos ricos em 1985 é a mais elevada de todo o período.

A análise distributiva de rendimentos da população brasileira pode ainda ser complementada pela apreciação dos seus níveis absolutos de rendas. Tais níveis, em última instância, determinam as condições de vida das pessoas em termos de moradia, saúde, nutrição, educação etc. As informações sobre o nível de renda e sua distribuição permitem traçar, com razoável aproximação, o perfil sócio-econômico da população local, pois esses dois fatores em conjunto espelham o grau de bem-estar das pessoas e a diferenciação interna da estrutura social do País.

As TABELAS 3 e 4 reúnem dados da evolução temporal dos rendimentos médios dos dois grupos que formam a base e o topo da pirâmide repartitiva de renda do País. Nas três primeiras colunas das duas tabelas, pode-se perceber que a renda média total da população mais que dobrou entre os anos de 1960 e 1980, refletindo o significativo desempenho do nível de atividade nesse período. Embora os frutos desse crescimento não tenham sido repartidos proporcionalmente, já que os mais ricos foram bem mais beneficiados, o fato é que tanto os rendimentos médios totais quanto os dos dois segmentos sob análise aumentaram de forma ponderável.

TABELA 3
BRASIL
Evolução da Renda Real Média Mensal, em Salários Mínimos,
das Pessoas de 10 Anos ou Mais com Rendas Positivas
(Períodos Seleccionados)

Conceito	Renda Média Mensal* (Salário Mínimo)					
	1960	1970	1980	1981	1983	1985
40% mais pobres (A)	0,52	0,58	0,87	0,88	0,64	0,66
10% mais ricos (B)	6,30	9,20	17,64	17,28	14,61	15,12
Renda média total	1,69	2,10	3,77	3,80	3,16	3,20
Relação B/A	12,1	15,9	20,3	19,6	22,8	22,9

FONTE: Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980 e PNADs de 1981, 1983 e 1985.

* Deflacionada a preços de 1984 pelo IGP-FGV.

TABELA 4

BRASIL

Varição Percentual da Renda Média Mensal das Pessoas de 10 Anos ou Mais com Rendas Positivas
(Períodos Seleccionados)

Conceito	70/60	80/70	80/60	83/81	85/83	85/81	85/60	85/70
40% mais pobres (A)	11,5	50,0	67,3	— 27,3	3,1	— 25,0	26,9	13,8
10% mais ricos (B)	46,0	91,7	180,0	— 15,4	3,5	— 12,5	140,0	64,3
Renda média total	24,3	79,5	123,0	— 16,8	1,3	— 15,8	89,3	52,4
Relação B/A	31,4	27,7	67,8	16,2	0,3	16,8	89,3	44,0

FONTE: Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980 e PNADs de 1981 e 1985.

A partir do início dos anos oitenta, as medidas de estabilização adotadas pelo Governo, como se disse anteriormente, conduziram o País a uma forte crise recessiva na qual se registraram quedas acentuadas dos níveis de produto, renda e emprego. Os efeitos da contração econômica se disseminaram rapidamente, embora não com a mesma intensidade, pelas regiões brasileiras e estados da Federação (PIMES, 1985). As informações contidas nas TABELAS 3 e 4 dão conta das enormes repercussões do choque recessivo sobre os níveis gerais dos rendimentos da população. Com efeito, a renda média total decresceu 16,8% entre 1981 e 1983, tendo posteriormente melhorado um pouco entre 1983 e 1985, quando a economia já começava a se recuperar do período crítico do processo recessivo, cujo auge deu-se no triênio 1981-83. Essa perda de renda real não foi distribuída uniformemente, posto que os mais ricos sofreram decréscimos em torno de 15,4%, enquanto os mais pobres sofreram perdas de cerca de 27,3%, o que redundou em um aumento da relação B/A de 19,6% para 22,8%.

Considerando o período, 1981 a 1985, o que se observa é uma configuração de perdas reais acumuladas, tanto para as classes mais pobres, quanto para as mais ricas, o que resultou em uma queda de renda média real total de cerca de 16%. Contudo, nesse empobrecimento geral, o contingente localizado na base da pirâmide de rendimentos saiu perdendo, como mostra a evolução da relação B/A. Os demonstrativos das TABELAS 3 e 4 refletem o significativo fato de que nos períodos contractivos da atividade econômica a queda nos níveis gerais da renda tende a incidir, proporcionalmente, mais sobre as camadas desprotegidas da população, o que torna mais perverso o perfil distributivo da renda pessoal.

2.2.1. Distribuição e Disparidades Regionais de Renda

Conforme salientado na seção 2.1, uma das características mais marcantes da sociedade brasileira é a estrutura heterogênea do seu aparato produtivo e de suas relações sociais.

As dimensões continentais do território nacional constituem-se, por certo, um agravante dessa heterogeneidade estrutural, já que às disparidades tecnológicas intra e inter-setoriais se superpõem os desequilíbrios regionais, mormente quanto ao atraso relativo do Nordeste "vis-à-vis" outras regiões, em especial, a do Sudeste.

A TABELA 5 mostra para a primeira metade desta década um aspecto particular desse atraso. Percebe-se, de início, o enorme diferencial que separa o nível médio de renda dos nordestinos daquele referente às demais regiões e daquele computado para o País como um todo*. Relativamente ao Sudeste, a renda média do Nordeste equivale a pouco mais da metade. Portanto, não obstante os esforços empreendidos pelo Governo Federal desde o início dos anos sessenta, com a criação da SUDENE, no sentido de diminuir as disparidades regionais de renda em favor do Nordeste, não foi possível reverter a situação histórica.

Outro ponto que merece destaque na TABELA 5 é a relativa homogeneidade dos perfis distributivos regionais, tanto no que concerne ao coeficiente de Gini, quanto no que diz respeito aos percentuais de renda apropriados pelos mais pobres e mais ricos das populações intra-regionais.

Parece, então, que a elevada concentração de renda do Brasil não pode ser explicada por diferenças inter-regionais de renda. Ou seja, a busca de uma maior equalização de renda entre as regiões, por todos os méritos justa e necessária, não é condição suficiente para uma maior redução na desigualdade total do País.

Uma verificação mais formal da assertiva desse último parágrafo pode ser obtida a partir do uso do coeficiente de Gini, decomposto segundo a formulação proposta por PYATT (25). Tal desagregação permite detectar a extensão pela qual as diferenças inter-regionais de renda afetam a desigualdade total. A decomposição final do índice de Gini é dada por:

$$(1) G = \sum_{i=1}^S \pi_i P_i G_i + \sum_{i \neq K}^S \sum_{k=1}^S \pi_i P_k C_{ki} + \sum_{K=2}^S \sum_{i=1}^{S-1} \pi_i P_k \frac{m_k - m_i}{m_i},$$

onde S é o número de regiões; π_i é a renda relativa da região i ; P_i é a proporção populacional na região i ; G_i é o coeficiente de Gini da região i ; m_i é a renda média da região i e, finalmente, o termo C_{ki} é dado por:

* Os dados referentes à Região Norte excluem a área rural, o que certamente superestima os níveis de renda absolutos daquela região, bem como mascara seus verdadeiros desníveis relativos.

TABELA 5
BRASIL
Distribuição de Renda Regional, Pessoas de 10 Anos ou Mais com Rendas Positivas
1981, 1983 e 1985

Regiões	Gini	% da Renda*		Renda Média**		Total
		40—	10+	40—	10+	
1981						
Norte	0,530	12,1	41,5	1,17	15,93	3,84
Nordeste	0,576	10,9	47,7	0,61	10,78	2,26
Sul	0,550	11,2	43,4	1,08	16,65	3,84
Sudeste	0,564	10,2	43,3	1,17	19,85	4,59
Centro-Oeste	0,572	10,4	46,3	1,00	17,88	3,86
BRASIL	0,579	9,3	45,5	0,88	17,28	3,80
1983						
Norte	0,544	10,9	40,7	0,93	13,86	3,41
Nordeste	0,588	9,6	48,1	0,44	8,72	1,81
Sul	0,547	10,7	41,8	0,85	13,20	3,16
Sudeste	0,556	10,0	41,4	0,90	14,87	3,59
Centro-Oeste	0,564	10,0	43,8	0,79	13,83	3,16
BRASIL	0,579	8,1	43,8	0,64	14,61	3,16
1985						
Norte	0,571	10,0	43,7	0,93	16,28	3,72
Nordeste	0,604	9,7	49,8	0,46	9,47	1,90
Sul	0,587	9,6	45,4	0,84	15,87	3,49
Sudeste	0,593	9,0	43,3	0,84	16,88	3,72
Centro-Oeste	0,605	9,2	48,1	0,81	17,03	3,54
BRASIL	0,608	8,3	47,2	0,66	15,12	3,20

FONTE: PNADs de 1981, 1983 e 1985.

* Refere-se ao percentual de renda apropriada pelos 40% mais pobres e pelos 10% mais ricos da distribuição.

** Renda média em termos de salários mínimos reais calculada a preços de 1984, usando o IGP-FGV.

$$C_{ki} = \frac{1}{\mu} \sum_{i=1}^S \sum_{k=1}^S P_i P_k \max(0, y_k - y_i),$$

em que μ é a renda média da sociedade e y_i a renda do indivíduo i .

O primeiro termo da expressão (1) refere-se às desigualdades de renda intra-regionais, visto que se trata de uma soma ponderada de índices de Gini de cada região. O último termo representa a desigualdade existente entre as regiões, computada em termos de suas rendas médias. Já o segundo termo da expressão (1) diz respeito à extensão pela qual as diversas rendas regionais se superpõem. Quer dizer, dado $m_k > m_i$, normalmente existem alguns indivíduos na região de maior renda média (região k , nesse exemplo), cujos rendimentos são eventualmente inferiores àqueles de pessoas mais ricas da região de menor renda média. Nesse caso, portanto, existe uma justaposição (“overlapping”) de rendas entre as regiões.

Os dados da TABELA 6 confirmam resultados já obtidos por grande número de autores que procuraram detectar a contribuição das diferenças regionais de renda para a desigualdade total de renda do País como um todo.^{(8) (16) (32) (18) (19)} O termo que capta a interdesigualdade não só é o que tem menor participação no índice global, como também vem declinando ao longo do tempo. A maior importância da justaposição no total sugere, dado o crescente processo concentracionista, uma maior distância de rendimentos entre ricos de uma região e os pobres de outra.

Depreende-se, portanto, que uma maior equalização regional de rendas não tem reflexos significativos na redução da desigualdade total. A continuidade de políticas econômicas que visem a uma diferenciação qualitativa entre as regiões são, por certo, absolutamente indispensáveis, mesmo porque a anatomia da economia do País, sendo diferente, requer que o tratamento também o seja. Entretanto, não parece ser por esse caminho que se logrará uma maior desconcentração de renda, pelo menos numa magnitude ponderável. As causas subjacentes ao problema distributivo são de ordem geral, estrutural, e estão umbilicalmente ligadas ao padrão histórico de desenvolvimento adotado no País. As diferenças regionais e espaciais são apenas uma dimensão a mais dentre as tendências à concentração do progresso técnico e dos seus frutos.

TABELA 6
 Contribuição das Diferenças Inter-Regionais de Renda para a Desigualdade Total
 1981, 1983 e 1985

Conceito	Decomposição do Coeficiente de Gini			Contribuição à Desigualdade Total (%)		
	1981	1983	1985	1981	1983	1985
Intradesigualdade	0,204	0,200	0,210	35,2	33,5	34,5
Interdesigualdade	0,128	0,122	0,105	22,1	20,4	17,3
Justaposição	0,247	0,275	0,293	42,7	46,1	48,2
Gini Total	0,579	0,597	0,608	100,0	100,0	100,0

FONTE: PNADs de 1981, 1983 e 1985. Os dados originais referem-se a pessoas de 10 anos ou mais, com rendimentos positivos.

3. ESTILO DE DESENVOLVIMENTO E COMPOSIÇÃO DO CONSUMO

O esquema de industrialização que se sucede de padrão tão assimétrico de incorporação e difusão do progresso técnico gera perfis bem distintos no que concerne ao mercado de produtos e de consumo. Pelo menos dois grupos se podem observar no mercado para produtos manufaturados: um, formado pela grande maioria da população mas cuja característica principal é perceber rendimentos muito baixos; outro, composto de uma pequena minoria, cujas rendas são bastante elevadas.

A cesta de bens de consumo correspondente ao contingente de baixa renda é composta basicamente por bens de consumo não-durável, de natureza mais essencial. Essa cesta é pouco diversificada e produzida em sua maior parte por indústrias tradicionais, normalmente onde desponta a predominância do capital nacional, inseridas, embora não exclusivamente, nos estratos tecnológicos primitivos e intermediários. Tais indústrias se caracterizam por terem fracos efeitos de encadeamento ("linkages"), posto que normalmente usam matérias-primas da agricultura, como, por exemplo, as indústrias têxteis e de alimentação, e produzem diretamente para o consumidor final. No geral, essas indústrias pouco se beneficiam das externalidades e das economias de escala (FURTADO, 9:326).

Já o conjunto de produtos de consumo típico do grupo de altas rendas é formado, em sua maior parte, por bens de consumo durável, relativamente luxuosos se comparados com a cesta média de produtos adquiridos pela sociedade. Diferentemente da cesta de bens de consumo da maioria pobre da população, a cesta de bens associada ao segmento rico é bastante diversificada, requerendo, por isso mesmo, complexos processos de industrialização para ser produzida no País, o que só pode ser levado a efeito por unidades de produção tecnologicamente avançadas do setor moderno, normalmente controladas pelo capital estrangeiro.

Sendo o setor produtor de bens de luxo aquele no qual a incorporação e a difusão do progresso técnico ficam adstritos, este setor se torna responsável pelo dinamismo do processo de acumulação interno, direcionando o aparato produtivo no sentido de satisfazer a demanda oriunda do contingente postado no topo da pirâmide de renda. Desde, ainda, que a pene-

tração do progresso técnico nessas atividades de ponta se dá através da introdução de novos produtos e diferenciação dos já existentes, o desenvolvimento baseado nesse esquema exige, dada a renda média prevalecente, uma distribuição de renda necessariamente concentrada.

Instala-se, por conseguinte, um círculo de causalidade circular em que o perfil da distribuição de renda que é requerido pelas orientações imprimidas ao aparato produtivo passa, por sua vez, a condicionar a dinâmica do sistema. Esta dinâmica, por seu turno, reclama um esquema distributivo regressivo calcado na demanda sofisticada dos grupos de alta renda.

Um estilo de desenvolvimento como o que foi sucintamente descrito na seção anterior é completamente voltado para atender a uma pequena parcela da população, aquela que detém a grande proporção da renda nacional. Configura-se, pois, como um estilo socialmente injusto e excludente, em que a maioria populacional não participa dos benefícios do progresso técnico.

Uma questão que gerou intenso debate em passado recente foi: como é que esse padrão de desenvolvimento, com pressões estruturais à concentração da renda, pode manter a expansão do sistema econômico? Não haveria uma tendência natural à perda de dinamismo ou até mesmo à estagnação, já que, embora altamente diversificado, o mercado de produtos conspícuos tem proporções reduzidas*?

* Assim resumiu FURTADO (10:42), um dos expoentes das teses estagnacionistas, sua preocupação com a questão levantada: "O processo de concentração da renda traduz-as, na prática, em tendências à diversificação das formas de consumo dos grupos privilegiados. As indústrias de bens de consumo duráveis se beneficiam diretamente dessa evolução. Entretanto, como essas indústrias são exatamente aquelas que, em razão do progresso tecnológico, mais se beneficiam das economias de escala de produção, as reduzidas dimensões do mercado obrigam-nas a operar com custos relativamente altos. Mais ainda, o crescimento da renda de um grupo de pessoas de níveis já muito altos de consumo, cria a necessidade de uma diversificação crescente desse consumo, sob a forma de melhora na qualidade dos produtos e na diversificação de seus padrões. ... Desta forma, a industrialização tende a realizar-se dentro de um canal cada vez mais estreito e num sentido cada vez mais contrário ao da tecnologia moderna, principalmente orientada para as economias de escala de produção. Em tais condições, pode-se criar um sistema industrial altamente integrado, formado de unidades modernas, mas de custos de produção relativamente elevados, em razão da inadequada dimensão das unidades produtivas. Mais se concentra a renda, mais se diversifica o consumo dos grupos de altas rendas, mais inadequada é a evolução do perfil da demanda no que respeita ao aproveitamento das economias de escala de produção. O progresso tecnológico será assimilado na aparência, mas os seus melhores frutos não serão colhidos".

O corolário dessa situação de ineficiência no usufruto das economias de escala, combinada com a crescente necessidade de maior tecnificação (altos coeficientes capital-trabalho) nessas atividades de ponta, traduz-se numa pressão negativa sobre as taxas de lucro e, conseqüentemente, sobre a propensão a investir e sobre o ritmo da expansão do nível de atividade.

TAVARES & SERRA (31) e SERRA (27) descartam a possibilidade dessa tendência estrutural à estagnação, sob o argumento de que um estilo de desenvolvimento com a configuração apresentada no Brasil não é necessariamente inviável do ponto de vista econômico, sendo capaz até mesmo de produzir altas taxas de crescimento. Tal padrão pode apresentar certas características extremamente dinâmicas e ao mesmo tempo reforçar alguns traços perversos, tais como exclusão social, concentração espacial, bem como atraso de certos subsetores econômicos quanto aos níveis de produtividade.

Não é propósito deste estudo discutir os fatores internos e externos que conseguem manter o dinamismo do sistema em concomitância com o estilo de desenvolvimento prevalente. Interessa mais de perto, à presente análise, refletir sobre a possibilidade de que a permanência desse estilo acentue a heterogeneidade estrutural e, portanto, agrave o quadro distributivo.

É interessante, a essas alturas, enquadrar a presente e breve análise sobre “estilo de desenvolvimento” em uma categoria conceitual mais precisa. Para tanto, far-se-á uso do conceito proposto por PINTO (22:38), com mais ênfase nos aspectos econômicos, segundo o qual “estilo” refere-se ao modo pelo qual, num dado período e sob a égide dos grupos dominantes, dentro de um determinado sistema e estrutura, os recursos humanos e naturais são organizados com o objetivo de resolver as interrogações sobre “o que”, “para quem” e “como” produzir*.

Dentro dessa perspectiva conceitual, pode-se imaginar que uma comparação de taxas de crescimento do produto entre setores econômicos possa refletir aproximadamente a tendência do estilo de desenvolvimento sobre as determinações impostas ao aparato no tocante ao “que” produzir. Por outro lado, pode-se também responder à indagação sobre “para quem”, isto é, sobre os beneficiários dessa produção, cotejando informações a respeito das participações dos diferentes estratos de renda no consumo global da sociedade.

* Uma outra concepção, mais abrangente, porém igualmente apropriada aos propósitos deste estudo, é a que foi formulada por GRACIARENA (11) e resumida por PINTO (24:102-3); (22:38,45) da seguinte forma: “Estilo é a modalidade concreta e dinâmica de uma sociedade em um momento histórico determinado, dentro do contexto estabelecido pelo sistema e estrutura existentes e que corresponde aos interesses e decisões das forças sociais predominantes”.

As TABELAS 7 e 8 oferecem uma visão aproximada do padrão recente de desenvolvimento adotado no Brasil, no que concerne à produção e ao consumo. Não resta dúvida de que as informações ali compiladas indicam certos desequilíbrios e desproporções no processo de crescimento observado no País. A TABELA 7, por exemplo, retrata o esforço produtivo do País em quatro lapsos de tempo: o do “boom” econômico do período 1968-74, o da desaceleração do nível de atividade do período 1975-80, o triênio da crise recessiva 1981-83 e, finalmente, o momento da recuperação econômica de 1984-85.

É evidente que nem toda produção de bens de consumo duráveis é considerada como consistindo de bens supérfluos ou conspícuos, da mesma forma que nem todos os bens de consumo não-duráveis são classificados como essenciais. Entretanto, para efeito da presente análise, com as devidas exceções e reservas, tomar-se-ão esses dois grupos de bens como supérfluos e essenciais relativamente à renda média por habitante do País.

Nota-se, pelos dados da TABELA 7, que o extraordinário crescimento médio anual da indústria de transformação no período do “milagre econômico” (1968-74) foi liderado pela produção de bens de consumo duráveis, cuja taxa de crescimento médio anual atingiu o elevado patamar de 22,5%. Nesse mesmo período, o desempenho do setor produtor de bens de consumo não-duráveis (bens cuja elasticidade-renda é normalmente baixa “vis-à-vis” os bens duráveis), não obstante tenha sido apreciável, foi bastante inferior ao setor dos duráveis.

Na época da desaceleração econômica dos anos 1975-80, os números relativos ao crescimento global e setorial da economia brasileira mostram “performance” bem abaixo daquela do período precedente. Ainda assim, os bens de consumo duráveis lograram manter a maior taxa de crescimento dentre aquelas observadas na economia, liderando mais uma vez o desempenho da indústria de transformação (seguidos de perto pelo setor produtor de bens intermediários).

Dada sua importância na dinâmica do sistema, a produção de bens de consumo duráveis foi fortemente atingida na crise recessiva dos anos oitenta, vindo a se recuperar apenas em 1985, registrando crescimento médio de 15,18% nesse ano. Menos vulnerável à contração da demanda

TABELA 7
Taxas Médias Anuais de Crescimento do Produto Real Total e Setorial
(Períodos Seleccionados)

Conceito	Períodos Seleccionados				
	1968-74	1975-80	1981-83	1984	1985
PIB	10,9	6,5	— 1,3	4,5	8,3
PIB "per capita"	8,1	4,0	— 3,7	2,3	6,0
Agricultura	5,1	4,6	2,0	3,2	8,8
Indústria	12,3	7,3	— 4,0	7,0	8,5
Extrativa mineral	11,7	5,6	7,0	27,3	11,5
Transformação	12,6	6,8	— 6,0	6,1	8,3
Bens intermediários	13,3	8,5	— 4,5	10,3	7,2
Bens de capital	18,3	4,2	— 17,0	14,7	12,2
Bens de consumo duráveis	22,5	8,7	— 8,1	— 7,4	15,1
Bens de consumo não-duráveis	8,8	4,5	— 1,3	1,9	7,9
Construção	11,1	8,1	— 6,6	1,3	10,2
Comércio	11,4	5,2	— 1,8	2,4	8,7

FONTE: Contas Nacionais do Brasil, IBRE/FGV e INPES/IPEA (1985).

interna que caracterizou o triênio 1981-83, o setor produtor de bens de consumo não-duráveis sofreu queda (— 1,3%) relativamente pequena quando comparado com outros setores, tendo até mesmo iniciado sua trajetória de recuperação já em 1984.

O dinamismo do crescimento econômico nos dois subperíodos iniciais foi, pelo que se depreende dos dados, puxado pela produção de bens duráveis de consumo (embora de forma mais atenuada nos anos de desaceleração), cuja natureza e preços estão associados ao perfil de consumo dos grupos de alta renda.

É importante observar também o comportamento da agricultura nos dois subperíodos mencionados, pois no crescimento desse setor reside outra fonte de distorção do padrão de desenvolvimento imperante. Nota-se pelos dados da TABELA 7 que a produção agrícola cresceu a taxas muito inferiores às dos demais setores na época do “boom” econômico. Registre-se (SERRA, 28:41) que nesse período a parcela da produção correspondente às exportações agrícolas teve um aumento considerável, o que diminuiu a oferta de alimentos para consumo interno. Entre 1966/67 e 1973 a proporção das exportações na produção agrícola passou de 12,0 para 18,6%.

“Ou seja, na prática, não obstante a decantada oferta ‘infinitamente elástica’ de terras e mão-de-obra, a produção de “exportáveis” substituiu a produção de alimentos para o consumo doméstico. Afora as condições relativamente favoráveis da demanda externa e a política de minidesvalorização (que incentivou as exportações agrícolas), outros fatores de peso contribuíram para explicar a evolução indicada, começando pelas características do processo de relativa “modernização” que envolveu a agricultura brasileira desde os anos 50. Essa modernização, a nível tecnológico, beneficiou fundamentalmente as culturas do café, algodão, cana-de-açúcar, soja, laranja, batata e trigo, os cinco primeiros produtos de exportação. E foram estas culturas que puderam então desfrutar dos subsídios concedidos aos insumos químicos e que sofreram um processo de mecanização mais acentuado. Contribuiu no mesmo sentido a concentração do crédito rural especialmente em torno dos produtos citados e para os grandes proprietários, em função das maiores garantias que podem oferecer. A consequência do problema apontado sobre a evolução da disponibilidade de alimentos por habitante foi dramática: entre 1966/67 e 1972/73 tal disponibilidade caiu em 3,0 por cento, enquanto a renda por habitante crescia em 55,7 por cento” (SERRA, 28:41).

No que concerne ao lapso de tempo que vai de 1975-80, a agricultura manteve um desempenho razoável levando-se em conta a desaceleração do nível de atividade global do período. Ainda assim, persistiu o atraso na produção agrícola para o mercado interno, conforme registra SERRA (28:121), trazendo implicações extremamente adversas sobre o processo inflacionário e sobre as condições de vida da população de menores rendas.

Se se considera a elevada proporção da mão-de-obra que sobrevive da produção de alimentos, notadamente do Nordeste do País, e a destinação desses bens ao consumo "massivo", percebe-se claramente que as inclinações do estilo em relação à agricultura constituem-se reforço adicional ao distanciamento social historicamente implantado.

Não deve ser desprezada também a possibilidade de que as taxas de crescimento dos setores ligados à construção civil e ao comércio tenham contribuído para tornar mais assimétrico o perfil distributivo, já que boa parte dessas atividades tende a apoiar de forma direta ou indireta a expansão do consumo associado ao setor moderno da economia.

Ainda que sem uma análise de maior profundidade, ou até mesmo diante da ausência de constatações mais rigorosas do ponto de vista empírico, o quadro até aqui descrito revela que a dinâmica global do sistema repousa pesadamente na produção de bens de natureza sofisticada e diversificada, correspondente a necessidades secundárias ou suntuosas, normalmente levada a cabo por unidades industriais tecnologicamente avançadas e adstritas ao estrato moderno da economia.

Na tentativa de conformar-se ao enquadramento conceitual antes referido, parece apropriado nesse instante indagar "para quem" esse esforço produtivo é dirigido, isto é, qual é o segmento da população que, ao mesmo tempo, é destinatário e mandante desse esforço empreendido pelo aparato produtivo. A TABELA 8 oferece uma aproximação à resposta que se busca.

Utilizando dados referentes a meados da década passada e considerando apenas os estratos de renda dos 40% mais pobres e dos 10% mais ricos e suas respectivas participações no consumo total, observa-se que o consumo relativo do contingente pobre é extraordinariamente baixo "vis-à-vis" o grupo colocado no ápice da pirâmide distributiva. Nota-se também que os desníveis de consumo são tanto maiores quanto mais caros e sofisticados são os itens listados na TABELA. Por fim, nada

TABELA 8
BRASIL
Participação dos Estratos de Renda no Consumo
1974

	(Em Percentagem)	
	40 —	10 +
Alimentação	9,9	41,9
Cereais e derivados	12,2	32,3
Carnes e pesca	8,3	43,6
Ovos, leite e queijos	6,7	47,3
Bebidas e diversos	10,9	40,7
Outros	10,7	43,4
Vestuário	3,4	61,2
Vestuário confeccionado	3,1	63,3
Calçados	4,2	54,3
Outros	3,7	60,4
Habitação	2,7	68,7
Aluguel e taxas	2,4	70,2
Manutenção do lar	2,9	69,5
Mobiliário e artigos do lar	2,3	69,1
Aparelho e equipamentos do lar	2,5	63,5
Outros	7,5	47,5
Higiene e Assistência à Saúde	3,0	64,2
Higiene e cuidados pessoais	3,1	60,2
Médicos e dentistas	1,0	78,8
Outros	4,1	59,4
Transportes	0,9	73,4
Gastos com veículo próprio	0,1	80,6
Transporte urbano	4,6	36,7
Viagens a longa distância	2,4	75,8
Educação	0,8	74,5
Livros e material escolar	1,7	65,6
Matrícula e mensalidades cursos	0,4	80,1
Outros	1,4	64,4
Recreação e cultura	1,1	74,9
Aumento do ativo	0,2	91,6
Automóvel e outros veículos	0,1	86,8
Casa, Apartamento e terreno	0,1	94,5
Sítio e fazenda	—	96,3
Melhoria casa própria	0,5	84,0
Crédito, outros investimentos etc.	0,1	93,4
Total	2,7	72,9

FONTE: ENDEF (1978). A transformação dos dados originais em "decis" foi feita por intermédio de interpolação linear.

mais elucidativo do que constatar que o pessoal mais pobre participa com apenas 2,7% do consumo total, enquanto a parcela mais rica da população tem uma fatia de 72,9%.

Depreende-se, pois, que a orientação imposta ao aparato industrial circunscreve a produção à feitura de certa canasta de bens somente acessíveis às camadas privilegiadas da sociedade. Mais que isso, em virtude do baixo poder aquisitivo médio da grande maioria da população, mesmo nos bens considerados de acesso popular a participação dos 40% mais pobres é extremamente reduzida.

É oportuno explorar um pouco mais a questão dos destinatários da produção, ou seja, os grupos para os quais esta produção é dirigida. Neste afã, é conveniente proceder, ainda que necessariamente de forma arbitrária, a uma estratificação de classes sociais que seja a mais representativa possível dos segmentos que na realidade formam o conjunto da sociedade em termos de grupos de renda. Tentativa nesse sentido está na TABELA 9.

Os grupos A e B seriam representativos das classes alta e média, enquanto o grupo C estaria associado aos assalariados de base e, finalmente, o grupo D corresponderia aos trabalhadores rurais, trabalhadores urbanos por conta própria etc.

Cabe notar, inicialmente, que durante o período 1970-85 as classes A e B ampliaram sua participação relativa no total da renda recebida, embora essa ampliação tenha sido praticamente marginal no último quinquênio. A classe C teve decrescida sua importância relativa no decênio 1970-80, mas conseguiu mantê-la na primeira metade dos anos oitenta. A única classe que efetivamente reduziu sua participação no total da renda foi a classe D.

É interessante observar que em termos de renda média há uma significativa melhora para todos os grupos sociais no período intercensal e uma piora generalizada após a crise recessiva do início da década. Ainda assim, os níveis absolutos de renda média são bem mais elevados em 1985 do que em 1970, exceto para o grosso da população, cuja renda se situa num patamar praticamente igual ao do início do período.

TABELA 9
BRASIL
Distribuição de Renda Pessoal Mensal por Grupos Sociais 1970, 1980, 1985

Grupos Sociais	População em Idade de Trabalhar*			Participação no Total da Renda Mensal (%)			Renda Média Mensal em Salários Mínimos**		
	1970	1980	1985	1970	1980	1985	1970	1980	1985
A (< 5%)	1.394	2.313	2.846	21,9	23,4	23,6	9,2	17,6	15,1
B (15%)	4.181	6.940	8.538	36,4	39,2	40,7	5,1	9,9	8,7
C (30%)	8.362	13.880	17.076	25,8	22,6	22,8	1,4	2,8	2,4
D (50%)	13.936	23.134	28.459	15,9	14,8	12,9	0,7	1,1	0,8
Total (100%)	27.873	46.267	56.919	100,0	100,0	100,0	2,1	3,8	3,2

FONTE: Censos Demográficos de 1970 e 1980 e PNAD de 1985.

* Em milhares de pessoas de 10 anos ou mais, com rendas positivas.

** Deflacionada a preços de 1984 pelo IGP-FGV.

Parece bastante razoável supor que, devido à pequena participação relativa dos grupos C e D na renda e ao baixo valor absoluto dos seus salários médios, toda a dinâmica da distribuição e a correspondente manifestação do consumo moderno se restringe praticamente aos grupos A e B, ou seja, às classes de renda alta e média.

Em virtude do argumento já desenvolvido de que o aparato produtivo está voltado basicamente para a produção de bens não-essenciais, em detrimento do consumo dito massivo, os destinatários dessa produção suntuária são exatamente aqueles que se postam no ápice da cúpula distributiva e que alimentam a dinâmica do sistema.

Depreende-se, por conseguinte, que há uma nítida associação entre a distribuição da renda e a composição da demanda agregada que, por sua vez, determina a conformação da capacidade produtiva.

4. ACENTUAÇÃO DA HETEROGENEIDADE

A preocupação com a reduzida dimensão do mercado para absorção dos produtos suntuários levou, como já se disse, a interpretações que vislumbraram a possibilidade de o sistema econômico evoluir para um estado de insuficiência dinâmica ou, no extremo, para a estagnação. Como nem uma coisa nem outra parece ter ocorrido na sua plenitude, cabe indagar, então, se não estaria havendo uma tendência a que o setor moderno ampliasse sua participação e suas atividades no seio da economia. Quer dizer, será que o grau de heterogeneidade do sistema não estaria diminuindo via abertura do leque de incorporação e disseminação do progresso técnico?

Para uma resposta a essa pergunta é necessário examinar pelo menos três aspectos interdependentes:

- a) a lógica empresarial;
- b) a atuação do Estado; e
- c) a questão do relacionamento com o exterior.

No que tange ao primeiro desses aspectos, é natural o fato de que a oferta industrial seja sensível e responda preferencialmente às tendências

verificadas na elasticidade-renda da demanda dos grupos que se situam na parte superior da pirâmide distributiva. Dentro dessa realidade é que as empresas moldam suas estruturas de oferta, diversificando-as e sofisticando-as em consonância com o perfil da demanda que se materializa a partir dos incrementos de renda havidos no círculo dos grupos mais abastados. É claro que essa resposta da produção se faz acompanhada da reorientação no conjunto dos recursos humanos e materiais, ou seja, acompanhada com o progresso técnico que está associado à acumulação de capital.

A questão é saber se esse processo de modernização, isto é, esse processo de incorporação e difusão da tecnologia moderna, tende a se espalhar entre os demais compartimentos tecnológicos da economia, de modo que, com o passar do tempo, fossem diminuindo os diferenciais de produtividade entre os estratos. TAVARES & SERRA (31) argumentam que não há evidências de que esse fenômeno tenda a ocorrer e a explicação se deve aos elementos que condicionam a alocação dos investimentos nas economias capitalistas. “Esses elementos relacionam-se com a rentabilidade relativa dos investimentos, isto é, com as taxas de lucro que podem ser obtidas nas diferentes atividades. Pois bem, tanto a própria natureza das atividades dinâmicas quanto o caráter dominante dos grupos sociais que os controlam permitem manter uma maior taxa de rentabilidade relativa para os setores modernos em expansão, precisamente à medida que se mantenha polarizada a circulação do excedente, ou seja, que se restrinja a difusão do progresso técnico e de seus frutos” (TAVARES & SERRA, 31:185-6).

Essa orientação da capacidade produtiva tem, por outro lado, notórias repercussões sobre a concentração das unidades produtivas (e, é claro, sobre a concentração da propriedade), o que implica a presença crescente de um conjunto relativamente pequeno de grandes empresas se beneficiando de condições monopólicas ou oligopólicas*. Tal fenômeno tem pelo menos duas conseqüências:

* Em abrangente estudo sobre a indústria de transformação no Brasil, CONSIDERA (4) ponderou que a maior parte da tecnologia introduzida pelas empresas privadas estrangeiras no Brasil engendrou processos de produção dimensionados para reproduzirem economias de escala concebidas para países com maior porte de mercado, o que em termos técnicos implicou necessariamente uma maior concentração da produção industrial. Em 1970, por exemplo, o índice de concentração da produção industrial de cada gênero da indústria era tanto maior quanto maior a participação da empresa estrangeira no gênero. O autor observou também que no mesmo ano tal índice estava intimamente associado à relação capital/trabalho. Ou seja, nos gêneros mais concentrados a produtividade era maior, do que se deduz que a capacidade de uma empresa de ter maior produtividade do que outras está interligada ao seu poder de mercado. Relacionado a essa discussão, embora enfocando os países da América Latina como um todo, vide FAJNZYLBER (6).

- a) reforça a tendência a que o progresso técnico se circunscreva ao setor de ponta; e
- b) contribui para acentuar a descontinuidade tecnológica dentro do próprio setor.

Esses dois aspectos intensificam a heterogeneidade estrutural através dos desníveis inter e intra-setorial.

No que concerne à atuação do Estado, sua presença tende a reforçar as características do estilo prevalecente. Ou, dito de outra forma, suas atividades tendem a apoiar a acumulação no pólo moderno e dinâmico da economia, contribuindo, assim, para a manutenção e até ampliação da rentabilidade dos investimentos naquele setor. A *solidariedade do Estado* aos interesses dos grupos econômicos dominantes se dá através de diversos mecanismos de compensação, tais como subsídios, créditos e financiamentos, incentivos fiscais etc., e na própria composição do investimento público (infra-estrutura econômica e social urbana, por exemplo). Ajuntem-se a isso as políticas econômicas salarial e cambial que no geral beneficiam direta ou indiretamente tanto as atividades quanto o consumo modernos.

Sendo o setor moderno aquele cujas variações no seu ritmo de desempenho determinam as correspondentes variações no nível global da atividade do País, as ações do Estado nas suas várias esferas estão naturalmente voltadas para criar as economias externas demandadas por aquele setor. Tal comportamento do Estado envolve evidentemente um comprometimento de recursos, com prioridades que no geral não são aquelas que fazem parte do rol de necessidades da maioria da população.

Dessa forma, longe de contribuir para diminuir os enormes diferenciais de produtividade entre os estratos tecnológicos através de ações que direta ou indiretamente contribuam para estender os frutos do progresso técnico aos estamentos mais defasados, o que o Estado faz, a rigor, é reforçar e dar suporte institucional à acentuação da heterogeneidade estrutural.

O último aspecto que se quer analisar nesses breves comentários com respeito à possibilidade de que o estilo de desenvolvimento imperante contenha elementos que tendem a magnificar o grau de heterogeneidade estrutural, diz respeito aos vínculos do País com o exterior.

Os processos de produção das atividades modernas e dinâmicas se assentam evidentemente numa tecnologia bastante sofisticada, que é predominantemente importada dos países centrais. Daí resulta uma considerável sujeição ao financiamento externo para fazer face ao volume de importações de bens de capital e matérias-primas necessárias ao padrão de industrialização do País. Tal subordinação tem pelo menos dois efeitos visíveis: de um lado, aumenta a integração do País — mas de forma dependente — no contexto do capitalismo internacional; de outro lado, exige apreciáveis esforços de exportação para atender aos serviços da dívida*.

Esse último ponto tem claras implicações sobre a questão da heterogeneidade. Os investimentos estatais e privados são canalizados para o setor exportador em detrimento da produção e do consumo internos. Dados os generosos subsídios fiscais e creditícios e outros privilégios com que aquele setor é favorecido pelo Governo, a rentabilidade dos investimentos naquelas atividades tende a ser bastante elevada, mas acessível apenas às empresas do estrato moderno, o que concentra os frutos dos ganhos de produtividade nesse mesmo estrato. As distorções sociais e principalmente distributivas de tal modelo de crescimento são bastante óbvias para merecer comentários adicionais**.

Em síntese, pois, os três aspectos mencionados no início desta seção concorrem de forma interdependente para aumentar os contrastes nos padrões tecnológicos entre os setores e dentro deles. Mesmo com ampliações dos estratos modernos em alguns setores ou ramos de atividade, esse processo tem um caráter restrito e se circunscreve à modernização de empresas, cujo nível de produtividade já é elevado em relação à média nacional. Não há, portanto, maior substância na argumentação segundo a qual a economia brasileira tende para uma maior homogeneidade na

* “É interessante observar que a imperiosa necessidade de divisas para cobrir o endividamento externo crescente, combinada com a eventual vantagem comparativa de alguns países na produção de determinados bens primários ou escassamente manufaturados (cuja demanda mundial tem sido dinâmica) tem impulsionado os investimentos para a exportação, com forte participação estrangeira, tendendo a reproduzir uma espécie de novo modelo primário-exportador no último quartel do século XX” SERRA (27:23).

** No estudo do INPES/IPEA (15) mostrou-se que a política de incentivo às exportações, que inicialmente estimulou setores intensivos em mão-de-obra, passam, a partir do final da década de 70, a privilegiar setores pouco utilizadores desse fator. No agregado dos setores agrícola, indústria de transformação e extrativa mineral, encontra-se uma elasticidade emprego-exportação de apenas 0,08, de sorte que, em termos de geração de emprego, pouco se pode esperar das exportações no presente momento e em futuro próximo.

estrutura produtiva à imagem e semelhança do mesmo fenômeno ocorrido nos países desenvolvidos* . Pelo menos não enquanto perdurar o presente estilo de desenvolvimento.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pelo que foi discutido ao longo deste texto, mesmo levando-se em conta o alto grau de generalidade que o permeou, depreende-se que não é absolutamente possível conceber uma diminuição na heterogeneidade estrutural do País — causa primária dos desníveis de renda e de sua má distribuição —, a menos que se adote uma mudança radical no presente estilo de desenvolvimento, uma mudança que implicasse:

- a) alterações no esquema de concentração da propriedade e da renda;
- b) redefinição do padrão de investimentos, no sentido de reorientar o esforço produtivo para atender as necessidades mais prementes da maioria da população;
- c) maior difusão da tecnologia moderna, possibilitando acréscimos na produtividade média do sistema e conseqüentemente menor diferencial de produtividade entre os estratos tecnológicos;
- d) atenuação das disparidades regionais (que são uma dimensão importante que se superpõe à heterogeneidade estrutural);
- e) redefinição do papel do Estado cuja atuação via de regra tem contribuído decisivamente para maior concentração da renda e da riqueza, na medida em que transfere para a propriedade de um diminuto contingente de pessoas consideráveis recursos subtraídos da coletividade;

* Como bem acentuou BRAVO (2:92-3), "Nas economias industrializadas, com altos níveis de renda e um consumo de massas, é natural que a ampliação do mercado passe a depender do aumento da demanda dos produtos tradicionais e mais do estímulo ao consumo de novos bens e serviços. É, portanto, essa diversificação crescente da produção que as economias menos desenvolvidas vão incorporando; no entanto, nessas economias uma gama tão diversificada de bens e serviços só pode ser acessível a uma fração da população nacional, favorecida por seus vínculos com o setor moderno e pelo alto grau de concentração da renda. Em outras palavras, a distribuição da renda altamente concentrada e o distanciamento cada vez maior entre os estratos modernos e não-modernos vem a ser conseqüência da dependência tecnológica e da ausência de uma política seletiva de absorção no progresso técnico".

- f) restabelecer novos vínculos de intercâmbio comercial e financeiro com o exterior, que diminua o grau de dependência em relação ao capital internacional e regrida a estrangeirização da economia.

Claro que esse elenco de medidas, colocado aqui de forma simplificada e sem as devidas qualificações complementares, pressupõe, para sua efetiva implementação num prazo razoável, uma vontade política que o suporte. É necessário, pois, que se tenha convicção de que o atual modelo de desenvolvimento é inapropriado aos requisitos básicos da sociedade e extremamente excludente na sua essência. Para modificá-lo planejadamente mister se faz uma inabalável determinação nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. BARROS, R. Paes de & ROSSI, J. W. **Aspectos da distribuição de renda pessoal no Brasil com base nos dados da PNAD-1985.** Rio de Janeiro, 1987. (Apresentado no Encontro Nacional sobre mercado de trabalho e distribuição de renda no Brasil, promovido pelo INPES/CENDEC/SBE).
2. BRAVO, P. V. A Distribuição da renda e as opções de desenvolvimento. In: SERRA, J. (27:83-105).
3. CONJUNTURA & PERSPECTIVA. 1(1):20-21, 1986.
4. CONSIDERA, C. Estrutura e evolução dos lucros e dos salários na indústria de transformação. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, 10(1):71-122, 1980.
5. COWEL, F. A. **Measuring inequality: techniques for the social sciences.** s.l., John Wiley — Halstead, 1977.
6. FAJNZYLBER, F. A Empresa internacional na industrialização da América Latina. In: SERRA, J. (27:172-207).
7. FILGUEIRAS, J. A.; SILVA JÚNIOR, A. & IZHAKI, F. G. **Mudanças na distribuição do rendimento no período 1979-1984: uma reflexão preliminar.** s.l., s. ed., 1985 (mimeog.).
8. FISHLOW, A. Brazilian size distribution of income. **American economic review**. 62(2):391-402, 1972.
9. FURTADO, C. The Brazilian model of development. In: WILBER, C. K.(33:324-33).
10. _____. **Um Projeto para o Brasil.** s.l. Saga, 1968.
11. GRACIARENA, J. Poder y estilos de desarrollo: una perspectiva heterodoxa. **Revista de la CEPAL.** (1):173-93, 1976.
12. HOFFMANN, R. Distribuição de renda no Brasil, em 1980, por unidades da federação. **R. de Economia Política**, 3(1):31-41, 1983.
13. INFANTE, R. **Brasil: características estruturais dos mercados de trabalho urbanos.** Brasília, s. ed., 1985 (mimeog.).
14. _____. Heterogeneidad estructural: empleo y distribución de ingreso. **El Trimestre económico**, (190):319-40, 1981.

15. INPES/IPEA. **Perspectivas de longo prazo da economia brasileira.** s.l., IPEA, 1985.
16. LANGONI, C. G. **Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil.** s.l., Expressão e Cultura, 1973.
17. MEHRAN, F. **Dealing with grouped income distribution data.** s.l., ILO Working paper, 1975. (MEP 2-23/wp 20).
18. MORLEY, S. A. & WILLIAMSON, J. G. Demand, distribution and employment: the case of Brazil. **Economic development and cultural change.** 23(1):33-60, 1974.
19. PFEFERMANN, G. P. & WEBB, R. **The Distribution of income in Brazil.** Washington, The World Bank, 1979. (World Bank Staff Working Paper, 356).
20. PINTO, A. Concentración del progreso técnico y sus frutos en el desarrollo de América Latina. **El Trimestre económico,** (125), 1965.
21. _____. **Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de América Latina.** s.l., Editorial Universitária, 1970. pp. 173-94 (Textos del ILPES).
22. _____. **Estilos de desenvolvimento e realidade Latino-Americana.** **R. Economia Política,** 2/1(5):29-88, 1982.
23. _____. & DI FELIPPO, A. **Desarrollo y pobreza en la América Latina: un enfoque histórico-estructural.** **El Trimestre económico,** (183):569-90, 1979.
24. _____. **Notes on income distribution and redistribution strategy in Latin América.** s.l., s. ed., 1976.
25. PYATT, G. On the interpretation and disaggregation of Gini Coefficient. **The Economic Journal,** (86):243-55, 1976.
26. ROMÃO, M. C. **A Renda não-monetária e a desigualdade de renda no Brasil.** **Boletim do Instituto dos Economistas de Pernambuco,** 5(1):6-8, 1983.
27. SERRA, J. coord. **América Latina: ensaios de interpretação econômica.** s.l., Paz e Terra, 1976.
28. _____. **Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra: a crise recente.** **R. de Economia Política,** 2(3):111-35, 1982.
29. _____. **O Desenvolvimento da América Latina: notas introdutórias.** **In: SERRA, J.** (27:15-41).
30. TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira.** s.l., Zahar, 1972.

31. TAVARES, M. C. & SERRA, J. Além da estagnação. In: TAVARES, M. C. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira.** s.l., Zahar, 1972.
32. WELLS, J. Distribution of earnings, growth and the structure of demand in Brazil during the 1960's. **World development**, 2(1):9-24, 1974.
33. WILBER, C. K. **The Political economy of development and underdevelopment.** s.l., Random House, 1979.

Abstract: Studies the questions of distribution of the revenue in Brazil, emphasizing its structural situation. To attain such purpose, it fits the analysis in a conceptual category broadly enough and in a global form — "the structural heterogeneity" — which has the characteristic of resuming the most dominant traces of Latin America's productive complexions, in general, and those of Brazil's in private. As we discuss the nature of that structural heterogeneity and its implications about the distribution of revenue, we search, after that, identify the forces that direct or indirectly trend to reproduce it or even to intensify it. In that eagerness, it seeks to make comprehensible the character and the consequences of the forms of development adopted in the Country, in the light of the established categories in the conceptual limit, concerning the productive organization and the social structure, specially in its interrelations with the distribution of revenue.