

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES
INTERNACIONAIS**

ALANNA SANTOS DE OLIVEIRA

**Uma Análise do (Sub)Desenvolvimento Brasileiro: Um
Modelo de Crescimento com Distribuição de Renda de
Regime “Profit-Led”**

Uberlândia- MG

2019

ALANNA SANTOS DE OLIVEIRA

**Uma Análise do (Sub)Desenvolvimento Brasileiro: Um
Modelo de Crescimento com Distribuição de Renda de
Regime “Profit-Led”**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Uberlândia, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Área de Concentração: Desenvolvimento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Alves do Nascimento

UBERLÂNDIA

2019

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da UFU, MG, Brasil.

O48a
2019 Oliveira, Alanna Santos de, 1990-
Uma análise do (sub)desenvolvimento brasileiro [recurso eletrônico]
: um modelo de crescimento com distribuição de renda de regime
“Profit-Led” / Alanna Santos de Oliveira. - 2019.

Orientador: Carlos Alves do Nascimento.
Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Uberlândia, Programa
de Pós-Graduação em Economia.
Modo de acesso: Internet.
Disponível em: <http://dx.doi.org/10.14393/ufu.te.2019.919>
Inclui bibliografia.

1. Economia. 2. Brasil - Desenvolvimento econômico. 3. Renda -
Distribuição. 4. Furtado, Celso, 1920-2004. I. Nascimento, Carlos Alves
do, 1967-, (Orient.) II. Universidade Federal de Uberlândia. Programa de
Pós-Graduação em Economia. III. Título.

CDU: 330

ALANNA SANTOS DE OLIVEIRA

Uma Análise do (Sub)Desenvolvimento Brasileiro: Um Modelo
de Crescimento com Distribuição de Renda de Regime “Profit-
Led”

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Uberlândia, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Área de Concentração: Desenvolvimento Econômico.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Alves do Nascimento

BANCA EXAMINADORA

Uberlândia, 28 de Fevereiro de 2019.

Orientador: Professor Dr. Carlos Alves do Nascimento (IERI/UFU)

Orientador: Professor Dr. Flávio Vilela Vieira (IERI/UFU)

Professor Dr. Niemeyer Almeida Filho (IERI/UFU)

Professor Dr. Carlos Antônio Brandão (IPPUR-UFRJ)

Dr. Claudio Roberto Amitrano (IPEA)

*Dedico esta tese ao meu esposo, Douglas Dias
Braz, pelo amor, paciência, compreensão e por
toda ajuda inestimável na reta final deste trabalho.*

AGRADECIMENTOS

Uma tese a muitas mãos...

É mais do que evidente que um trabalho acadêmico jamais pode ser atribuído às mãos únicas de seu autor direto. Indiretamente, centenas de outras mãos se articularam, propiciando as condições específicas para a criação desse objeto. Com uma tese de doutorado, então, a quantidade de mãos que sedimentaram, por vias diretas e indiretas, esse laborioso fruto, cresce exponencialmente.

Então, primeiramente, meu agradecimento ao mais Alto, às mãos divinas que se instrumentalizaram nas mãos humanas que se seguem:

À minha mãezinha, estopim de tudo... Ser que, dentre milhares de outras coisas, acendeu minha paixão pelos livros e me ensinou que eles seriam meu portal de acesso para um novo mundo, mais criativo e colorido, mas também mais crítico e reflexivo. Sua fé incomparável em mim, seu combustível inesgotável para meus sonhos e suas mãos firmes asseguraram, desde sempre, minha caminhada;

Ao meu amado pai, que sempre, incondicionalmente, sustentou meus sonhos, ao promover as condições propícias ao meu desenvolvimento, dentre elas, a estabilidade necessária para o meu aprendizado. Por seu amor, amizade e proteção que sempre me deram tranquilidade para seguir com meus passos;

Ao meu esposo, Douglas, por ter chegado no meio desse turbulento processo, quando minhas condições emocionais e físicas estavam nitidamente enfraquecidas, e ali ter promovido minha retomada, com seu amor e sua dedicação a mim. Por ser, desde então, meu maior parceiro e meu grande cúmplice, meu porto seguro nas horas mais difíceis, meu descanso e alegria incomparável no ócio (minha “sobrevida”);

A todos os meus demais familiares e amigos que, conscientemente ou não, direta ou indiretamente, depositaram bom ânimo nas minhas estratégias, respeitaram minha trajetória e vibraram a cada pequena conquista;

Aos meus colegas de trabalho, inicialmente os da Faculdade de Ciências Contábeis e, posteriormente aos do Centro de Estudo e Pesquisas Socioeconômicas (CEPES), em especial, na figura do Coordenador Rick Humberto Galdino, sempre tão gentil e compreensivo, promovendo o apoio necessário à essa árdua caminhada, que tanta dedicação me exigiu;

Ainda no quadro de meus colegas do CEPES, mas hoje, mais do que isso, na condição de uma amiga, agradeço à Graciele de Fátima Sousa, que também foi minha colega no mestrado, e que tanto me auxiliou, com sua inteligência e disposição, em todos os casos;

Ao Programa de Pós-Graduação em Economia do IERI/UFU, na figura de cada coordenador que esteve à frente no período de meu doutoramento (Prof. Aderbal Damasceno, Prof. Cleomar Gomes, e Profª. Ana Paula Avellar). Em especial, agradeço à Camila Bazani, secretária da pós-graduação, que com sua amizade e grande competência, nos socorre diariamente;

A todos meus professores e professoras desde o maternal até o Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE/UFU), afinal, meu trabalho foi tecido à luz de pequenos e grandes retalhos que de suas mãos provieram;

Em especial, e com muito carinho, agradeço de modo diferenciado ao meu orientador (e “mentor para a vida”, como eu gosto de dizer!) e grande amigo, Professor Carlos Nascimento. Falar da sua contribuição me tomaria algumas centenas de páginas, afinal, ele se tornou para mim uma referência não somente da profissão, mas de ser humano. Portanto, me limitarei a dizer que sem sua generosidade, sua paciência, sua sabedoria e sua aposta fervorosa em mim e nos meus projetos, eu, sinceramente, não creio que essa tese – no formato como eu desejava – haveria se concretizado. “Continuarei firme”, meu grande amigo!

Aos demais professores do PPGE-IERI que me deram valiosíssimas contribuições nas disciplinas do doutorado, dentre os quais faço questão de destacar: o Professor Guilherme Jonas, incitador de várias ideias por detrás desse estudo e sempre tão acessível aos alunos e suas ideias; o Professor César Ortega, com suas aulas instigantes e sua habilidade de nos fazer apaixonar por qualquer matéria que esteja lecionando; e os Professores Flávio Veira e Niemeyer Filho, aos quais quero dirigir meu agradecimento em separado adiante;

Ao Prof. Flávio, por sua generosidade e humildade que só se comparam à sua inteligência descomunal, características, geralmente, tão pouco conciliáveis no meio acadêmico. Meu agradecimento é também em nome de parte expressiva de meus colegas do IERI que contam e/ou contaram com sua valiosa orientação informal, como eu. Por sua paciência comigo, muito obrigada!

Ao Prof. Niemeyer, pela incomensurável contribuição ao meu desenvolvimento no âmbito das teorias do desenvolvimento, por sempre me mostrar o quanto ainda me

resta aprender sobre esse tema e por sua gentileza inspiradora no trato com os alunos. Em especial, quero agradecê-lo pela notória perspicácia intelectual que, definitivamente, redirecionou meu esforço de construção da tese para o rumo certo, no quadro de minha qualificação.

Aos membros externos da banca, eu agradeço, não somente pela inestimável paciência e tempo que dispenderam para ler essa longa tese, mas, porque suas mãos, antes mesmo das contribuições que estão por vir no ato de minha defesa, já estiveram, de algum modo, presentes aqui. Já conheço um pouco da valiosa contribuição que vocês têm dado ao mundo acadêmico e desejo conhecer muito mais. O Professor Brandão, em especial, no âmbito das teorias do desenvolvimento regional, bem como no pensamento de Celso Furtado; e o Claudio Amitrano no âmbito da macroeconomia heterodoxa.

Ainda no quadro de professores, novamente do IERI, dirijo meu agradecimento especial aos meus colegas e amigos, Soraia Cardozo e Cássio Garcia. Ambos ouviram, opinaram e discutiram tantas das ideias aqui contidas, no decorrer desse árduo processo.

Agradeço ainda, outro colega de trabalho e amigo, o economista Henrique Barros, que também teve especial contribuição em minha tese, especialmente no que diz respeito à partilha de referências do tema do crescimento com distribuição de renda;

Agradeço também meus colegas de pós-graduação que comigo caminharam durante algumas disciplinas e contribuíram na minha jornada pessoal, como a Gabriela Aidar, a Larissa Naves, Douglas Dias (hoje meu esposo!), a Kelly Faro, o Renato Wasques, o Júlio Costa e Benito Salomão;

Meu agradecimento também se estende aos meus colegas técnico-administrativos do IERI (das secretarias, do laboratório, além do CEPES).

Por fim, sou grata à sociedade, incluindo a esfera governamental, que ainda nos propicia um sistema público gratuito de ensino e, que, assim, viabilizaram meu estudo. Meu maior anseio é que esse dispêndio que propiciou as condições materiais para o desenvolvimento desta tese encontre o devido retorno em cada singela ação minha, no sentido de contribuir para um futuro melhor para o nosso país.

RESUMO

O objetivo do nosso trabalho residiu em demonstrar que o desenvolvimento econômico possui natureza notadamente distributiva, perpassando uma dimensão sociocultural, na qual se inscrevem os valores e fins que presidem a vida numa dada sociedade, e outra econômica, na qual observamos o autêntico conflito distributivo na repartição do produto. Essa dupla perspectiva pode ser enfocada à luz do processo de acumulação de capital, conforme os clássicos do pensamento econômico já faziam, e como a literatura pós-keynesiana de crescimento com distribuição de renda tem se dedicado. Adicionalmente, visamos à análise particular do caso brasileiro, tomando por objeto o processo de acumulação, traduzido por seu regime de crescimento econômico, e investigando, assim, a dinâmica de conformação do produto pela ótica das remunerações. No plano histórico, pudemos evidenciar que esse quadro é predominantemente marcado por elevada concentração e desigualdade da renda no Brasil, sem que isso emperre, necessariamente, seu crescimento econômico, do ponto de vista técnico, ainda que conforme, indubitavelmente, a mais relevante malformação no quadro de nosso subdesenvolvimento. Não somente o instrumental histórico nos permitiu constatar acerca do quadro de relevante injustiça social denotada por um autêntico “apartheid” socioeconômico, mas também uma análise sedimentada em dados, provenientes de estatísticas de concentração e mensuração da dispersão da renda, como também outras informações concernentes ao nosso desenho tributário, fundiário, do plano consumidor e do mercado de trabalho corroboraram esse diagnóstico. Pela perspectiva cultural, no nosso entendimento, e tomando por referência o velho institucionalismo, esse cenário resulta de um comportamento emulativo de uma elite, traduzido no desejo de diferenciação social e econômica no plano interno, o qual torna a concentração da renda um fim em si. Esse processo tem desdobramento inequívoco sobre o consumo conspicuo e, por essa via, para o fenômeno da mimetização, tal qual identificado por Celso Furtado. Este autor constitui nossa maior referência para o desenvolvimento de nossa análise prática do regime de crescimento brasileiro, tendo em vista sua elaboração de um autêntico modelo de crescimento com distribuição de renda para o país. As hipóteses que visamos testar referiram-se à orientação do crescimento econômico pelos lucros, caracterizando uma dinâmica essencialmente “profit-led”, e à relação da distribuição funcional da renda com a razão capital-produto e com a existência de um setor de subsistência em nossa economia. Para tanto, utilizamo-nos de um SVAR (Structural Vector Autoregressive), à semelhança do empreendido em Stockhammer e Onaran (2002). Os resultados evidenciaram fortes indicativos de que o regime de crescimento econômico no Brasil é fundamentalmente orientado pela participação dos lucros na economia, denotando elevada concentração e desigualdade na distribuição funcional (o que tem reflexos inexoráveis sobre a distribuição pessoal da renda); e que a existência e persistência no tempo de um setor de subsistência (com características notadamente mais amplas do que *a priori* o termo poderia evocar) repercute de forma expressiva sobre a participação dos salários, enfraquecendo o poder de barganha da classe trabalhadora e, assim, reforçando esse quadro concentrador.

Palavras-Chave: Desenvolvimento, Crescimento, Distribuição de Renda, Celso Furtado, Brasil.

ABSTRACT

The objective of our work was demonstrating that economic development has a notably distributive nature, spanning a sociocultural dimension, in which are inscribed the values and purposes that preside life in a given society, and another economic one, in which we observe the authentic distributive conflict in the output distribution. This dual perspective can be focused in the light of the process of capital accumulation, as the Classics used to do, and how the post-Keynesian literature of income distribution has done. Additionally, we aim at the particular analysis of the Brazilian case, taking the accumulation process as the object, depicted as its economic growth regime, and investigating, thus, the dynamics of output formation by the income method. At the historical level, we could show that this panorama is predominantly marked by high inequality and income concentration in Brazil, although this does not necessarily hinders its economic growth, from a technical point of view, even though it undoubtedly shapes the most relevant malformation in our underdevelopment. Not only the historical instruments allowed us to verify the picture of relevant social injustice denoted by a true socioeconomic apartheid, but also an analysis based on data, from statistics of concentration and measurement of income dispersion, as well as other information concerning our tax system, land structure, consumer and labor market corroborated this diagnosis. From the cultural perspective, in our view, and taking as reference the old institutionalism, this scenario derives from an emulative behavior of an elite, expressed as a desire of social and economic differentiation, which makes income concentration a purpose itself. This process has an unmistakable unfolding on conspicuous consumption and, therefore, on the phenomenon of mimicry, as identified by Celso Furtado. This author constitutes our greatest reference for the development of our practical analysis of the Brazilian growth regime, due to his elaboration of an authentic growth model with income distribution for our country. The hypotheses that we intend to test referred to the orientation of Brazilian economic growth by profits, characterizing an essentially "profit-led" dynamics, and the relation of the functional distribution of income with the capital-product ratio and the existence of a subsistence sector in our economy. In order to do so, we used an SVAR (Structural Vector Autoregressive), similar to that undertaken in Stockhammer and Onaran (2002). The results showed strong indicatives that Brazilian regime of economic growth is fundamentally oriented by the share of profits in the economy, which denotes high concentration and inequality in functional income distribution (with inexorable repercussions on personal distribution); and that the existence and persistence in time of a subsistence sector (with characteristics broadly wider than, *a priori*, the term could evoke) has an expressive repercussion on the share of wages, weakening workers' bargaining power, thus, reinforcing this concentrating framework.

Keywords: Development, Growth, Income Distribution, Celso Furtado, Brazil.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1.1 – Gênese do efeito emulação e repercussão sobre a estíma em Veblen.....	64
Figura 3.1 – Orçamento previsto pela LOA 2017 segundo as principais despesas.....	145
Figura 3.2 – Composição dos rendimentos dos 15% mais ricos no Brasil, em 2015 (%).....	170
Figura 3.3 – Alíquota média efetiva de tributação sobre a renda dos 15% mais ricos do Brasil, em 2015 (%).....	171
Figura 3.4 - Gasto médio em consumo com alimentação, habitação, saúde e educação dos trabalhadores domésticos, empregados privados e empregadores (R\$, a preços correntes).....	187
Figura 3.5 – Percentual da população inserida no alto consumo por unidades da federação.....	192
Figura 3.6 – Percentual da população inserida no muito baixo consumo (unidades da federação).....	193
Figura 3.7 – Evolução da remuneração média dos empregados e empregadores de 1981 a 2015.....	202
Figura 3.8 - Distribuição dos respondentes segundo percepção da atuação do governo para redução da desigualdade de renda no Brasil, em 2010 e 2016 (%).....	226
Figura 3.9 – Distribuição dos respondentes segundo percepção dos maiores problemas da sociedade brasileira, em 2010 e 2016 (%).....	227
Figura 3.10 – Distribuição dos respondentes segundo percepção da confiabilidade nos indivíduos da sociedade brasileira, em 2006, 2010 e 2016 (%).....	228
Figura 4.1 – Aumento da produtividade geral da economia brasileira proveniente da elevação de suas exportações.....	252
Figura 4.2– Causação circular cumulativa da concentração de renda no processo de crescimento econômico brasileiro.....	258
Figura 4.3 – Dialética difusão-inovação das técnicas: os mecanismos do desenvolvimento.....	266
Figura 4.4 – Situação hipotética de crescimento wage-led da economia brasileira.....	276
Figura 4.5– Esquema do modelo furtadiano de crescimento econômico com distribuição da renda no Brasil.....	290

Figura 4.6 – Dinâmica do modelo de crescimento com distribuição de renda no Brasil.....	299
Figura 4.7 – Raízes inversas do polinômio autoregressivo.....	314
Figura 4.8 – Função Impulso-Resposta: SVAR com matriz elaborada com base em Granger e em restrições teóricas.....	320

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1- Lucro líquido dos cinco maiores bancos do Brasil – 2015 e 2016 (em R\$ milhões).....	145
Gráfico 3.2 – Dívida líquida total do setor público (milhões R\$ - preços de 2015*) – 1994-2015.....	146
Gráfico 3.3 – Dívida líquida mensal total do setor público como percentual do PIB (%) – 2001-2017.....	146
Gráfico 3.4 – Renda fiscal média dos 10% mais ricos em países selecionados, 2001, 2004, 2007, 2010 (em milhares de dólares).....	150
Gráfico 3.5 – Importações brasileiras de médio e alto conteúdo tecnológico - 1990 a 2015 (em dólares).....	152
Gráfico 3.6 – Importações brasileiras de alto conteúdo tecnológico - 1990 a 2015 (peso líquido).....	153
Gráfico 3.7 – Importações brasileiras de médio conteúdo tecnológico (MT-1 e MT-3) - 1990 a 2015 (peso líquido).....	153
Gráfico 3.8 – Importações brasileiras de médio conteúdo tecnológico (MT-2) - 1990 a 2015 (peso líquido).....	153
Gráfico 3.9 – Consumo brasileiro aparente de bens de consumo duráveis (índice encadeado, ano base 2012) –1995-2018.....	156
Gráfico 3.10 – Renda per capita média (em R\$ 2014) no Brasil – anos selecionados do período 1976-2014.....	161
Gráfico 3.11 – Evolução do Índice de Theil e Coeficiente de Gini no Brasil – 1976-2014.....	164
Gráfico 3.12 - Parcela da renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico em países selecionados – 2002.....	167
Gráfico 3.13 - Parcela da renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico em países selecionados – 2010.....	168
Gráfico 3.14 – Alíquota efetiva média do IRPF por faixas de renda mensal em salários mínimos (%).....	172
Gráfico 3.15 – Índice de Gini da distribuição da área para imóveis rurais no Brasil, em anos selecionados.....	181

Gráfico 3.16 - Avaliação subjetiva do grau de dificuldade das famílias de chegar até o fim do mês com seu rendimento monetário – período 2008-2009 (%).....	188
Gráfico 3.17 - Avaliação subjetiva do grau de dificuldade das famílias de chegar até o fim do mês com seu rendimento monetário, segundo classes de rendimento – período 2008-2009 (%).....	188
Gráfico 3.18 – Distribuição da população brasileira por segmentos de consumo – 2008-2009 (%).....	190
Gráfico 3.19 – Distribuição dos gastos em consumo (em reais) por segmentos no Brasil – 2008-2009 (%).....	190
Gráfico 3.20 – Consumo médio mensal per capita em comida e bebidas, educação e saúde, por segmentos de consumo – Brasil – 2008-2009 (em R\$).....	191
Gráfico 3.21 – Taxa de desemprego no Brasil (OECD stat) de 1981-2014 (%).....	199
Gráfico 3.22 – Taxa de desemprego no Brasil OECD, PNAD e PME, de 1981-2014 (%).....	200
Gráfico 3.23 - Distribuição da PEA no Brasil entre empregados, conta própria, e empregadores em anos selecionados (%).....	201
Gráfico 3.24 – Participação dos lucros e dos salários na renda no período 1990-2015 (%).....	204
Gráfico 3.25 – Grau de informalidade no mercado de trabalho brasileiro – 1992-2014 (%).....	207
Gráfico 3.26 – Evolução do estoque de emprego formal no Brasil, 1990-2016 (%)....	208
Gráfico 3.27 – Quantidade de trabalhadores formalmente empregados que ganhavam até dois salários mínimos.....	210
Gráfico 3.28 – Evolução do estoque de emprego com ensino superior completo no Brasil – 1990-2016.....	212
Gráfico 3.29 – Distribuição dos respondentes segundo percepção da confiança nos tribunais brasileiros de justiça (%).....	229
Gráfico 3.30 – Distribuição dos respondentes segundo percepção da confiança na mídia brasileira (%).....	229
Gráfico 3.31 – Distribuição dos respondentes segundo percepção do controle da mídia por pequeno número de grupos econômicos (%).....	230

LISTA DE TABELAS

Tabela 1.1: Demanda e regimes de acumulação e crescimento no modelo pós-Kaleckiano de distribuição e crescimento.....	60
Tabela 3.1 – Os doze principais grupos de capital aberto detentores de poder no Brasil.....	142
Tabela 3.2 – Desempenho econômico dos cinco maiores bancos no Brasil – 2016.....	144
Tabela 3.3 – Renda fiscal média dos 1% mais ricos em países selecionados, 2001, 2004, 2007, 2010 (em milhares de dólares).....	151
Tabela 3.4 – Importações brasileiras de bens de consumo (duráveis e não-duráveis) – 1997-2017.....	155
Tabela 3.5 – Renda per capita média geral, dos extremamente pobres e dos 1% mais ricos da população brasileira (R\$ de 2014) – 1976- 2014.....	162
Tabela 3.6 - Parcela da renda nacional apropriada pelo 1% mais rico (topo), 10% mais ricos (topo) e pelos 50% mais pobres (base) no Brasil – 1977-2015 (%).....	165
Tabela 3.7- Parcela da renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico, 10% mais ricos, 40% medianos e 50% mais pobres no Brasil – 2001-2015 (%).....	167
Tabela 3.8 – Estrutura do imposto de renda da pessoa física em países selecionados da OCDE e América Latina, em 2015.....	173
Tabela 3.9 – Distribuição percentual do número de estabelecimentos agropecuários por grupos de área em hectares no Brasil (%).....	176
Tabela 3.10 – Distribuição percentual da área total por grupos de área em hectares no Brasil.....	177
Tabela 3.11 – Desigualdade da estrutura fundiária no Brasil, 1975, 1980, 1985, 1995, e 2006.....	178
Tabela 3.12 – Evolução dos imóveis rurais no país por classes de área (em hectares) em anos selecionados.....	179
Tabela 3.13 – Evolução da área fundiária no Brasil por classes de área (em hectares) dos imóveis em anos selecionados.....	180
Tabela 3.14 – Área média dos imóveis rurais no Brasil (em hectares), em anos selecionados.....	181
Tabela 3.15 - Despesas média mensal familiar dos 40% mais pobres e dos 10% mais ricos no Brasil (R\$, a preços correntes).....	184

Tabela 3.16 – Despesa média de consumo mensal familiar no Brasil, segundo posição na ocupação (empregados e empregadores), com indicação do número e tamanho das famílias, e cálculo da desigualdade funcional do consumo – 2002-2003 e 2008-2009.....	185
Tabela 3.17– Composição da despesa* média de consumo mensal familiar no Brasil, segundo a posição na ocupação do membro principal– 2002-2003 e 2008-2009.....	186
Tabela 3.18 – Consumo médio mensal per capita por setores e segmentos de consumo – Brasil – 2008-2009 (em R\$).....	191
Tabela 3.19 - Percentual da população vivendo abaixo da linha da pobreza no Brasil, segundo duas classificações da ONU (Organização das Nações Unidas) – 1981-2015.....	195
Tabela 3.20 – Desigualdade das remunerações* médias dos empregados e empregadores (anos 80, 90, 2000, e período 2010-2015).....	201
Tabela 3.21 –Variação da remuneração média* do trabalho (ω) e do lucro (π) – 1981-2015 (%).....	203
Tabela 3.22 – Taxa média geométrica de crescimento das remunerações do empregado e do empregador.....	203
Tabela 3.23 – Remuneração média do empregado e trabalhador doméstico com e sem carteira, e desigualdade das remunerações – 1992-2015.....	206
Tabela 3.24 – Evolução da massa salarial e da remuneração média real* no mercado de trabalho formal no Brasil – 2001-2016.....	209
Tabela 3.25 – As dez principais ocupações concentradoras de emprego no mercado formal em 2003, 2010 e 2016 (%).....	211
Tabela 3.26 – Crescimento do estoque de emprego com ensino superior completo no Brasil.....	213
Tabela 3.27 – Indicadores de risco à pluralidade da mídia no Brasil.....	233
Tabela 3.28 - Indicador de concentração da audiência (Brasil), para TV, rádio, jornais e internet.....	235
Tabela 3.29 - Indicador de politização dos veículos midiáticos no Brasil.....	238
Tabela 4.1 - Matriz Insumo-Produto na fase agrário-exportadora.....	252
Tabela 4.2 – Definição e Fonte dos dados.....	309
Tabela 4.3 – Síntese dos testes de raiz unitária das séries.....	310
Tabela 4.4 - Teste de raiz unitária das séries – KPSS.....	311

Tabela 4.5 – Estimação do VAR reduzido com 2 defasagens (VAR 2).....	311
Tabela 4.6 - Teste de seleção de defasagens temporais.....	312
Tabela 4.7 – Estimação do VAR reduzido com uma defasagem temporal (VAR 1)....	313
Tabela 4.8 – Teste LM para Autocorrelação.....	314
Tabela 4.9 – Teste de Causalidade de Granger.....	315
Tabela 4.10 – Matriz de covariância dos resíduos baseada apenas no teste de Causalidade de Granger.....	316
Tabela 4.11 – SVAR com matriz elaborada com base estritamente no Teste de Granger.....	316
Tabela 4.12– Matriz de covariância dos resíduos baseada apenas no teste de Causalidade de Granger, e imposição de restrições teóricas adicionais.....	317
Tabela 4.13 – SVAR com matriz elaborada com base na matriz construída com base em Granger e em restrições teóricas.....	318
Tabela 4.14 – Síntese dos coeficientes do SVAR com matriz elaborada com base em Granger e em restrições teóricas.....	319
Tabela 4.15 – Síntese da função impulso-resposta com enfoque nas hipóteses testadas.....	321
Tabela 4.16 – Decomposição de variância: SVAR com matriz elaborada com base em Granger e em restrições teóricas.....	322

SUMÁRIO DA TESE

Introdução	1
Capítulo 1 – A perspectiva distributiva do desenvolvimento econômico	8
1.1 Introdução do capítulo.....	8
1.2 A economia política e seu preâmbulo à compreensão do desenvolvimento das sociedades capitalistas: investigações sobre a conformação da riqueza e o conflito distributivo.....	9
1.3 A perspectiva pós-keynesiana do crescimento e desenvolvimento econômico pelo enfoque distributivo	25
1.4 O desenvolvimento econômico e sua configuração no plano comportamental: a articulação entre racionalidade e valores e o processo de distribuição da renda.....	58
1.5 Considerações finais do capítulo.....	74
Capítulo 2 – Os elementos de base da formação brasileira e seus reflexos para a estrutura distributiva de renda no país	76
2.1 Introdução do capítulo.....	76
2.2 Raízes culturais e socioeconômicas do Brasil: uma leitura com base nos grandes “demiurgos”.....	77
2.3 A problemática do subdesenvolvimento na concepção de Celso Furtado.....	103
2.4 A conformação do mercado de trabalho assalariado no Brasil: de onde vem a luta de classes (ou ausência desta).....	115
2.5 Considerações finais do capítulo.....	129
Capítulo 3 – Uma “radiografia” da estrutura distributiva da renda no Brasil	132
3.1 Introdução do capítulo.....	132
3.2 Os donos do poder no Brasil: privilégios assentados num histórico processo de exploração.....	134
3.3 Morfologia do excedente e estruturas de poder no Brasil: “a desigualdade nossa de cada dia”.....	156
3.4 Reforçando as estruturas de poder: o papel da mídia na reprodução das desigualdades e configuração da “democracia”.....	214
3.5 Considerações finais do capítulo.....	237
Capítulo 4 – Um modelo de crescimento com distribuição de renda para o Brasil	239

4.1	Introdução do capítulo.....	239
4.2	Identificando a perspectiva distributiva do desenvolvimento econômico na obra de Celso Furtado.....	241
4.3	Crescimento e distribuição de renda na perspectiva de Celso Furtado: um modelo para o Brasil.....	281
	4.3.1 <i>Uma breve introdução</i>	281
	4.3.2- <i>Pressupostos basilares reconhecidos no modelo</i>	289
	4.3.3 - <i>Dinâmica “profit-led” do crescimento econômico brasileiro</i>	290
	4.3.4 – <i>Hipóteses do modelo furtadiano a serem testadas</i>	296
4.4	Uma discussão metodológica acerca dos modelos de série tempo: VAR e SVAR.....	297
4.5	Dados empregados.....	303
4.6	Resultados encontrados.....	307
4.7	Considerações finais do capítulo.....	322
	Considerações Finais	326
	Referências Bibliográficas	333

Introdução

O propósito norteador desta tese é o reconhecimento e análise do desenvolvimento econômico a partir da concepção de que o conflito distributivo constitui sua essência proeminente e, doravante essa ideia, o exame do caso específico da sociedade brasileira. Sendo assim, nosso objetivo central, desdobrado em duas perspectivas, deve ser essencialmente entendido como uma tentativa de apreensão do desenvolvimento a partir de sua perspectiva distributiva e de compreensão da alta desigualdade que caracteriza a economia brasileira, ressaltando-se seus reflexos para a nossa trajetória subdesenvolvida.

Sob esta perspectiva, tanto o quadro teórico de que dispomos quanto o exercício prático que empreendemos enfocam a dinâmica de crescimento econômico. Ensejamos ressaltar, no entanto, que não tratamos os dois termos como homônimos (desenvolvimento e crescimento), conscientes dos elementos inexoráveis que nos permitem qualificar o primeiro como fenômeno mais amplo, bem como abrangente do segundo. Todavia, compreendemos que a análise da dinâmica de crescimento em uma sociedade, enfocada a partir da incorporação de seus elementos distributivos, nos provê uma perspectiva bastante profícua de investigação do tema do desenvolvimento.

Neste contexto, nossa análise se pauta, de um lado, pelo reconhecimento de uma ótica fundamentalmente econômica no estudo do crescimento com distribuição de renda, a qual focaliza a conformação e distribuição do produto social pelos membros de uma sociedade, e de outro, pela identificação da perspectiva valorativa, por conseguinte, antropológica, que necessariamente sustenta essa investigação. Para tanto, um elemento que, em nosso entendimento, é naturalmente comum às duas dimensões analíticas, conformando o elo entre suas proposições, refere-se ao processo de acumulação.

Esta é, portanto, a variável-chave, tanto quando se apreende a dinâmica distributiva de crescimento e desenvolvimento econômico de uma perspectiva puramente econômica quanto sociocultural. Sendo assim, devemos acrescentar que ao fenômeno do processo de acumulação corresponde, necessariamente, uma teia de fins subjetivos que presidem a vida social, dessa forma, de valores que são inalienáveis de uma dada estrutura distributiva.

O que ensejamos dizer é que não há como negligenciar a configuração de ordem eminentemente política que assume o desenvolvimento econômico focado por sua natureza distributiva. Por conseguinte, a investigação em que o pesquisador se lança ao

endossar essa perspectiva, extrapola o campo puramente econômico, passando, assim, pela sociologia, filosofia, antropologia, etnologia, entre outras. Por outro lado, cômicos dos caminhos que a ciência econômica tem tomado, sobretudo no que diz respeito ao imperativo de formalização e elegância na exposição de suas teorias e argumentos, não há dúvida acerca da relevância do instrumental analítico algébrico, traduzido pela modelagem macroeconômica, bem como pela análise quantitativa que corrobora para validação de tais modelos por meio de testes empíricos nos “laboratórios” da referida ciência.

De tal modo, ensejamos apresentar nosso reconhecimento acerca da complexidade de se proceder a um estudo que não somente viabilize, mas também articule a integração de uma perspectiva mais política, por conseguinte filosófica, de estudo do tema, a uma análise instrumentalizada pela exposição algébrica e pelo experimento quantitativo. Em nossa compreensão, o recurso “histórico-indutivo” e a análise quantitativa permeada pelo método “lógico-dedutivo” não necessariamente se contrapõem, mas se complementam. Neste sentido, fazemos coro, portanto, com Bresser-Pereira (2001) em sua constatação de que: “O método histórico-indutivo não dispensa o lógico-dedutivo. Na macroeconomia e na teoria do desenvolvimento econômico, entretanto, ele tem precedência sobre o método lógico-dedutivo [...]” (Bresser-Pereira, 2001, p.26-27).

No estudo do desenvolvimento econômico, entendemos que ambos instrumentais se fazem necessários, muito embora endossemos também a ideia de que o primeiro tem proeminência em relação ao último. A propósito dessa afirmação, devemos destacar que parte dos autores aos quais recorremos para construção deste trabalho, valeu-se, em boa medida, do recurso histórico-indutivo para elaboração dos fundamentos de suas teorias, a exemplo de Smith, Marx (e mesmo Ricardo), assim como Kalecki.

Já a teoria do desenvolvimento econômico, que explica o processo de crescimento a longo prazo das economias capitalistas, e a macroeconomia, que mostra como as economias se comportam no ciclo econômico, embora utilizem o método lógico-dedutivo, *foram construídas a partir da observação dos fenômenos históricos*. Smith e Marx, que fundaram a primeira, observaram a transição das formas pré-capitalistas para o capitalismo, e a partir desta observação teorizaram. A teoria clássica da distribuição de renda também tem caráter histórico [...] Keynes e Kalecki, que foram responsáveis pelo surgimento da macroeconomia, partiram da observação do ciclo econômico após a Primeira Guerra Mundial, e teorizaram a partir daí: usaram também primordialmente o método histórico-indutivo. A grande contribuição de Ricardo à teoria do desenvolvimento econômica – a lei das vantagens comparativas no comércio internacional – foi um grande esforço lógico-

dedutivo, mas mesmo nesse caso apoiou-se na observação do que ocorria na Inglaterra e levou em conta seus interesses comerciais, não o comportamento racional dos agentes econômicos (Bresser-Pereira, 2001, p.28, grifos próprios).

Tendo em vista os teóricos que já adiantamos constituintes de nosso arcabouço referencial, devemos ressaltar o lugar excelso de um autor específico para o intento geral deste trabalho, qual seja, Celso Furtado. Na verdade, nossa tese, muito embora não se circunscreva à sua obra e pensamento, mas, ao contrário, busque interações e paralelos com outros autores, tem por inspiração central a teoria de desenvolvimento e subdesenvolvimento elaborada por Furtado.

Poderíamos justificar essa escolha pelo simples fato, reconhecido de modo quase que unânime, de que o autor logrou a apreensão da realidade brasileira de forma singular e bem dizer totalizante. Contudo, iremos acrescentar a esse argumento algo que, talvez, poucos leitores de sua obra se deem conta: a eminência do conflito distributivo em sua análise do (sub) desenvolvimento.

Que a questão da distribuição da renda constitua elemento essencial em sua obra – em especial em seu estudo do caso brasileiro, delineando a elevada concentração como um dos substratos mais relevantes das malformações do subdesenvolvimento – parece lugar-comum. Todavia, a compreensão de que na elaboração de sua teoria tenha importância fundamental o conflito social, entendendo-se, portanto, a divergência entre os interesses de classes e seus reflexos na trajetória de crescimento econômico, talvez, não seja tão trivial à primeira leitura.

Na verdade, o pensamento de Furtado na construção de sua teoria do (sub) desenvolvimento é tão plural, alcançando dimensões tão múltiplas, que há impressionante complexidade em torno da tentativa de abranger todos seus aspectos. Para compreender, no entanto, a análise que o autor realiza da temática tanto em termos de uma construção conceitual como de uma análise prática evidenciada pela realidade latino-americana, devemos ter em mente que Furtado ressalta, reiteradamente, a natureza política do seu objeto de estudo, por conseguinte, das relações socioculturais.

Um dos pontos essenciais que conformam a base de sua apreensão do subdesenvolvimento brasileiro, qual seja, a perspectiva cultural denotada pelo comportamento mimético, liga-se inexoravelmente ao aparato maior de seu instrumental de explicação dos fenômenos do desenvolvimento e subdesenvolvimento: a teoria do excedente. Sob essa perspectiva, qual seja, excedentária, Furtado utiliza-se claramente

do recurso teórico empregado pelos clássicos de economia política, predecessores do estudo do desenvolvimento econômico, para abordagem à questão distributiva, e logra a elaboração de um autêntico modelo para compreensão dessa dinâmica no Brasil, partindo de elementos comuns ao referencial pós-keynesiano de crescimento com distribuição de renda.

Em face dessa identificação, portanto, quanto às origens do tema a partir da perspectiva da distribuição do produto social, iniciamos nosso trabalho, no Capítulo 1, com a tentativa de reconstrução dos argumentos desses autores (em específico, selecionamos, Smith, Ricardo e Marx), passando, em seguida, à apresentação da análise já no decorrer do século XX (a partir da revolução keynesiana), pelos teóricos do crescimento com distribuição de renda.

Na apresentação desse arcabouço teórico que evidencia o tratamento pela ciência econômica da questão distributiva da renda como elemento central do desenvolvimento, incorporamos a visão institucionalista à nossa análise, mais especificamente, do velho institucionalismo na figura de Thorstein Veblen, por entendermos que no estudo do conflito social distributivo residem elementos comportamentais que se materializam em instituições. Nesse ponto, esperamos corroborar para a apreensão de que esse mesmo raciocínio se aplica à teoria do subdesenvolvimento de Furtado. Embora evidentemente não ensejemos classificá-lo como institucionalista, ressaltamos nossa compreensão de que o autor se vale claramente do conceito de instituições para sua teorização do subdesenvolvimento latino-americano¹.

Em suma, o que visamos ao apresentar as ideias de Veblen, de forma ainda que muito breve e objetiva para o desenvolvimento de nosso trabalho, é enfatizar o modo como um determinado tipo de racionalidade predominante em uma sociedade é capaz de orientar sua trajetória de desenvolvimento. Na verdade, valer-nos-emos da noção do autor acerca do “desejo de emulação” (superação pecuniária do outro) para fundamentar nosso entendimento da elite brasileira, seus desígnios e papel no conflito distributivo e naturais consequências para o nosso subdesenvolvimento.

Todavia, temos claro que compreender a realidade brasileira exigir-nos-ia mais do que um arcabouço teórico de alcunha tão global, como o que até agora mencionamos

¹ Adicionalmente, ressaltamos com respeito a este aspecto, que sua elaboração em torno da “mimetização dos hábitos de consumo” em muito se aproxima da elaboração de Veblen quanto ao “efeito emulação”; e de que o papel da elite nesse contexto delineado por ele (Furtado) também encontra paralelo no exame da classe ociosa como instituição mais premente para compreensão da sociedade capitalista e de seu desenvolvimento, realizado por Veblen.

no âmbito do primeiro capítulo. Os autores a que nos referimos constituem aparato para nossa compreensão generalista do conflito distributivo da renda como cerne do desenvolvimento econômico. Para analisar a situação específica do Brasil, guardando coerência com nossa orientação estruturalista e, sobretudo, furtadiana, nossa investigação segue, por um lado, com a leitura de consagrados intérpretes de nosso país, dentre os quais encontramos Furtado, e, por outro, com a exposição de dados que nos permitam conferir envergadura a essa reflexão e análise.

Consideramos, portanto, condição primordial do estudo que aqui propomos uma investigação que logre esmiuçar as bases de formação da sociedade brasileira, ressaltando seus elementos econômicos, sociais e culturais, pelo empreendimento de uma análise histórica. Por conseguinte, no Capítulo 2, expomos a leitura dos principais intérpretes do Brasil, apontamos nossa visão referencial de Furtado no que concerne à sua interpretação do subdesenvolvimento brasileiro e enfocamos uma dimensão particularmente relevante de nossa conformação econômico-social (em especial para a análise distributiva do desenvolvimento), qual seja a do mercado de trabalho.

Em seguida, no Capítulo 3, nos dedicamos à apresentação de um conjunto de dados que nos permita delinear a configuração da distribuição de renda no Brasil, corroborando para a análise histórica empreendida no capítulo anterior. Esperamos que com as informações reunidas possamos obter uma caracterização mais factual e robusta de nossa estrutura distributiva. Adiantamos que nossa intenção se reveste do esforço de problematizar o tema levando em conta suas nuances mais variadas, abrangendo dimensões como a do sistema tributário e da estrutura fundiária, por exemplo.

Realizado o delineamento de nossa estrutura desigual, protagonizada pela gênese e tipificação do excedente e pelas estruturas de poder em nosso país, procederemos ao último capítulo da tese, o Capítulo 4, no qual reconhecemos a proposição de Furtado de um típico modelo para análise do crescimento com distribuição da renda para compreensão formal do regime de acumulação no Brasil e de sua orientação distributiva. Este ponto, a nosso ver, apresenta uma peculiaridade de nosso trabalho, ao tentar promover o debate distributivo da renda no Brasil, tanto do ponto de vista histórico quanto quantitativo, a partir de um autor estruturalista, e mais especificamente, um intérprete da realidade econômico-social brasileira. Com isso, ensejamos demonstrar que qualquer estudioso do tema do crescimento com distribuição de renda com enfoque para o caso brasileiro deve considerar preliminarmente a obra de Celso Furtado.

Obviamente isso não impede que a análise se circunscreva ao referido autor, ou inviabiliza a aderência de algum modelo elaborado em âmbito internacional para investigação da situação específica do Brasil. Mas, a nosso ver, é essencial percebermos que temos um autor brasileiro que constrói um modelo voltado especificamente para nossa economia e que, portanto, incorpora às suas premissas as condições particulares, de cunho histórico-institucional, para apreensão da dinâmica de crescimento e desenvolvimento econômicos.

O modelo para o Brasil reconhecido na obra do autor nos indica que o regime de crescimento brasileiro se mostra naturalmente concentrador, por fatores histórico-estruturais, indicando, adicionalmente, a orientação por uma dinâmica tipicamente dirigida pelos lucros (*profit-led*). As bases disso remetem à existência de um setor de subsistência (em uma apreensão muito mais ampla que a *priori* esse termo poderia nos dar), o qual é crucial para enfraquecimento do poder de barganha dos trabalhadores e, assim, determinante para a compressão histórica dos salários.

As hipóteses a serem testadas derivam fundamentalmente dessa constatação do autor em torno de nossa dinâmica de crescimento associada ao setor de subsistência, e nossa análise quantitativa é realizada por meio de um Vetor Autorregressivo Estrutural, à semelhança de Stockhammer e Onaran (2002). Por conseguinte, além das tradicionais estatísticas de análise empregadas na modelagem VAR (Vector Autorregressive), como a Função Impulso-Resposta e a Decomposição de Variância, contamos também com os coeficientes dos parâmetros estimados, a fim de compreender a relação entre as variáveis de nosso interesse.

Finalmente, esperamos promover nas considerações finais do trabalho a articulação entre os resultados obtidos no supracitado exercício prático e o arcabouço teórico e de dados descritivos que apresentamos e, assim, refletir acerca dos caminhos que a questão distributiva no Brasil historicamente tem nos legado. No nosso entendimento, essa reflexão *per se* constitui a justificativa basilar deste trabalho. Adicionalmente, empreender essa análise teórica e prática do crescimento com distribuição de renda no país, a partir do referencial furtadiano, constitui, a nosso ver, justificativa adicional desta tese.

Pensar a realidade brasileira, sobretudo no atual momento no qual se inscreve esta tese, exige que se reflita não somente sobre as estatísticas que evidenciam nossa estrutura de distribuição de renda e a forma como esta se relaciona à nossa dinâmica de

crescimento, mas, principalmente, sobre os valores e propósitos norteadores de nossa trajetória evolutiva, contemplando a perspectiva cultural de nosso subdesenvolvimento.

A questão, portanto, diz respeito ao tipo de racionalidade que impregna e dirige o campo político no Brasil. O atual paradigma cultural em que vivemos, na nossa concepção, é fruto inequívoco da orientação estrutural e secular que é dada nos centros internos de decisão de nosso país ao processo de estratificação socioeconômica que empreendem as elites em nossa sociedade.

Neste sentido, entendemos que a pior dependência à qual o Brasil tem sido fadado relaciona-se à exploração das massas pela elite, como fonte de reprodução de assimetrias e garantia de privilégios. Esse “algoritmo” comportamental que se inscreve em nosso “desenho genético”, só pode ser modificado, mediante conscientização e mobilização coletiva, redesenho democrático e mudança estrutural. Essas transformações necessariamente requerem uma espécie de pacto entre as diferentes camadas da sociedade, articulado por um Estado verdadeiramente comprometido com a mudança sociocultural, desse modo, com a orientação por um novo tipo de racionalidade substantiva para a superação do subdesenvolvimento.

O desafio é imenso, tanto se considerarmos aspectos individualistas da natureza humana, como as bases e características imanentes do sistema capitalista, quanto se ponderarmos os elementos históricos que se articulam na conformação socioeconômica do Brasil. A mudança a que fazemos referência, portanto, é estrutural e não somente no que diz respeito aos elementos econômicos de nossa formação, mas às formas das relações sociais delineadas desde nossa constituição e arraigadas à nossa cultura.

Mais do que nunca, no contexto de crise, faz-se necessária a adoção e fortalecimento de uma visão alternativa, que se coloque como opção à ideia amplamente disseminada de que crescimento com elevada desigualdade econômica não configura injustiça social, endossando o sofisma da meritocracia. Conforme já nos apontava Furtado ao longo de toda sua obra, o projeto de desenvolvimento do Brasil requer coragem, pois que passa, necessariamente, pela desconstrução de paradigmas e mecanismos cumulativos por séculos intactos, dentre eles: o de um modelo de crescimento cujas bases residem na constante reprodução e acentuação da concentração de renda. Desse modo, o subdesenvolvimento brasileiro deve ser apreendido a partir desses elementos centrais: cultura, conflito e distribuição.

Capítulo 1 – A perspectiva distributiva do desenvolvimento econômico

A história da distribuição da riqueza jamais deixou de ser profundamente política, o que impede sua restrição aos mecanismos puramente econômicos. A história da desigualdade é moldada pela forma como os atores políticos, sociais e econômicos enxergam o que é justo e o que não é, assim como pela influência relativa de cada um desses atores e pelas escolhas coletivas que disso decorrem. (Piketty, 2014, p.27).

1.1 Introdução do capítulo

Neste capítulo visamos ressaltar a natureza distributiva do desenvolvimento econômico por meio da apresentação e articulação de alguns teóricos que estabelecem essa análise partindo da observação de estruturas sociais (inalienáveis de valores) e seus reflexos em termos de distribuição da renda e determinação do produto numa sociedade. Entendemos que a exposição desse referencial constitui a base para consecução do objetivo central da tese que se refere ao reconhecimento e análise do desenvolvimento a partir da concepção de que o conflito distributivo constitui sua essência maior, e ulterior exame do caso específico da economia brasileira.

Nosso quadro teórico parte da economia política clássica passando, posteriormente, às formulações pós-keynesianas, e contempla também as contribuições lançadas pela economia institucionalista. Demonstraremos, portanto, que este tema, desde os primórdios da ciência econômica foi explorado a partir do aspecto conflitivo da repartição social do produto, e muito embora essa preocupação se esvaia com a corrente marginalista, sua retomada é nítida com os pós-keynesianos.

Em especial, buscamos apontar para o leitor que a dinâmica do desenvolvimento perpassa um plano econômico-social expresso pela estruturação da sociedade em classes e conformação e repartição do produto consubstanciado nesta; e, paralelamente, um plano cultural baseado em valores que são inalienáveis dessa mesma estrutura, pois que determinam e são também retroalimentados por esta, em um processo que poderíamos reconhecer como notadamente cumulativo.

Nosso esforço de apresentação desse referencial teórico residiu não somente na escolha e objetividade de exposição em torno dos autores selecionados para o

tratamento do tema, mas também no reconhecimento de articulações entre suas perspectivas analíticas e a teoria fundamentalmente voltada para análise do caso brasileiro, cujas bases essenciais no âmbito deste trabalho sedimentam-se na obra de Celso Furtado. Apesar das generalizações que podem caracterizar as análises clássicas e os modelos pós-keynesianos que abordaremos, entendemos que esse quadro “mais geral” logra contribuições inequívocas para análise do caso brasileiro, ao estabelecer algumas relações essenciais que podem, em grande medida ou à guisa de pontuais modificações, serem aplicadas no país.

Por conseguinte, ao pontuar nossa análise por essas teorias visando à promoção, no momento oportuno, de uma intersecção com a perspectiva e análise furtadianas, visamos, tal como apontado pelo autor, colocarmo-nos na tênue linha de conciliação que requer o estudo do desenvolvimento econômico entre formulações mais gerais e abstratas com observações específicas do plano histórico. Nas palavras de Furtado:

O esforço no sentido de alcançar níveis mais altos de abstração deve ser acompanhado de outro objetivando definir, em função de realidades históricas, os limites de validade das relações inferidas. A complexidade da ciência econômica – seu caráter abstrato e histórico – aparece, assim, com toda a plenitude na teoria do desenvolvimento econômico (Furtado, 1967, p. 16).

Feita esta breve introdução ao presente capítulo, a segunda seção iniciará com o resgate de alguns clássicos da economia política, com vistas a chamar atenção para o claro interesse da ciência econômica, desde sua origem, pela questão distributiva. Em seguida, analisaremos o retorno do tema com os pós-keynesianos a partir da crescente formalização da matéria com os denominados “modelos de crescimento com distribuição da renda”. Já na quarta seção, com base, especialmente, em um dos mais proeminentes representantes da economia institucional, Thorstein Veblen, promoveremos uma análise acerca de aspectos comportamentais que influenciam no desenvolvimento das sociedades, a partir da identificação de determinados valores que imprimem rumos ao tecido social e econômico das sociedades. Por fim, teceremos as considerações finais acerca do levantado no capítulo.

1.2 - A economia política e seu preâmbulo à compreensão do desenvolvimento das sociedades capitalistas: investigações sobre a conformação da riqueza e o conflito distributivo

Nesta seção nos dedicaremos à apresentação, ainda que de modo sintético, das ideias de três dos principais autores clássicos da economia política, chamando atenção para o reconhecimento comum acerca da importância de suas contribuições para a evolução da própria ciência econômica e, em especial, para a identificação que exibem acerca do caráter distributivo presente no tema do desenvolvimento econômico. Neste sentido, o principal aspecto que buscamos evidenciar reside na estruturação da sociedade em classes e em sua correspondente articulação com a determinação do produto de uma economia, enfocada pelos autores sob a égide do **processo de acumulação de capital**.

Antes mesmo da elaboração das principais teorias intituladas e reconhecidas como teorias do desenvolvimento econômico – aliás, desde o nascimento da economia como ciência – esse tema, em maior ou menor grau já era objeto de estudo dos mais excelsos pensadores, enfatizado, sobretudo, pela dinâmica de crescimento econômico e de distribuição de suas benesses entre determinados grupos/classes. Entendemos que a maior parte das teorias propriamente ditas do desenvolvimento econômico têm suas ideias derivadas, em alguma medida, dos aspectos centrais já levantados no âmbito da Economia Política, e de cujo pensamento proveio boa parte da literatura econômica, seja a nível macro ou microeconômico.

O estudo do desenvolvimento econômico numa sociedade capitalista deve levar em consideração a investigação de temas ligados à natureza desse sistema, compreendendo, portanto, suas relações sociais e materiais. Esse estudo perpassa, por conseguinte, a discussão de classes e o **conflito distributivo** oriundo do reconhecimento acerca da riqueza consubstanciada e apreendida em termos de suas distintas frações como, por exemplo, salários, lucros e renda da terra. Nesse contexto, fazemos deferência a Paul Singer que observou com perspicácia o objeto e a natureza da economia política, em sua apresentação de Ricardo (1982):

A Economia Política é uma ciência social (embora os currículos universitários não a tratem como tal), que se originou e desenvolveu tendo por objeto sociedades de classes, em que se contrapõem não somente os interesses econômicos das diferentes classes mas também e sobretudo o modo de cada uma encarar a própria realidade social e econômica. Nessas condições, os problemas fundamentais de que trata esta ciência não têm solução unívoca, dada pela dedução lógica ou pela comprovação empírica. Cada problema é “resolvido” de diversas maneiras, correspondentes a diferentes concepções globais da História, derivadas, em última análise, dos interesses históricos de classes sociais que fundamentam projetos alternativos de organização sócio-econômica. Assim sendo, certas questões teóricas continuam sendo equacionadas de acordo com abordagens cuja profundidade, engenhosidade ou abrangência as fizeram “clássicas”. Elas têm

sido precisadas, enriquecidas, generalizadas, mas jamais revogadas. (Ricardo, 1982, p. VIII, *grifos da autora*).

Em consonância com o excerto acima de autoria de Singer, em “*Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*”, Celso Furtado afirma com respeito à concepção dos clássicos quanto ao tema do desenvolvimento econômico:

A teoria do desenvolvimento trata de explicar, numa perspectiva macroeconômica, as causas e o mecanismo do aumento persistente da produtividade do fator trabalho e suas repercussões na organização da produção e na forma como se distribui e utiliza o produto social (Furtado, 1967, p.15).

Notadamente, não é tarefa trivial a seleção de um dado número de autores, quando somos confrontados pela necessidade de concisão – dados os objetivos da tese – e articulação para a fundamentação teórica que pretendemos. Em vista desses argumentos, optamos por apresentar três pensadores de indubitável proeminência pra história do pensamento econômico, sendo eles: Smith, Ricardo e Marx. Em comum, eles se voltaram com afincos para a compreensão da gênese e substância do enriquecimento das nações; perceberam com clareza que a estruturação da sociedade em classes resultava necessariamente em conflitos de interesses; e, por fim, que estes últimos configuravam as bases para a apreensão dos rumos das sociedades.

Dentre eles, talvez, o que menor atenção, à primeira vista, parece ter conferido ao aspecto distributivo do desenvolvimento econômico foi Adam Smith. Contudo, mostraremos que isso decorre da própria percepção do autor acerca do conflito entre classes que não possui um desdobramento ao longo de sua obra, em função da confiança que exibe em relação a um elemento que naturalmente equacionaria as divergências de interesses, qual seja, o avanço das técnicas. Nem por isso, podemos dizer que Smith não se enquadra entre os teóricos pioneiros da questão distributiva, conforme demonstraremos adiante, fato que primariamente poderia ser contestado por sua nítida preocupação com a teorização do excedente.

É constatação unânime que as ciências econômicas, sob a forma de enfoque científico dos fenômenos da vida econômica e social, surgem com o trabalho de Adam Smith, publicado em 1776, denominado: “*A riqueza das nações, investigação sobre sua natureza e suas causas*”. Desde esse primeiro trabalho, podemos reconhecer a preocupação latente – e não seria ousado dizer, também central – com a consubstanciação de uma teoria do crescimento econômico. De um modo geral, a partir desse marco teórico, boa parte dos economistas ocupou-se de compreender as razões

por detrás do crescimento econômico, entendendo-se este como fonte de bem-estar para o ser humano, e manancial inequívoco de progresso.

O trabalho de Adam Smith, cuja primeira versão foi publicada em 1776, pode ser compreendido como uma primeira tentativa dentro da ciência econômica de apreensão do crescimento, ao levar a cabo um esforço de identificação dos fatores condicionantes da riqueza das nações a partir de uma análise que tomaria em consideração a natureza física, mas também social e filosófica dos fenômenos de que tal ciência se encarregaria de investigar.

Em linhas gerais, Smith toma o produto anual *per capita* como *proxy* da riqueza de um país, e discorre essencialmente sobre dois elementos fundamentais para a conformação desta: 1) a produtividade do trabalho e 2) a proporção de indivíduos empregados produtivamente vis-à-vis a população total da localidade em questão. Sendo assim, é possível notar que Smith já apontava duas variáveis explicativas em seu modelo analítico do crescimento: **produtividade** (naquele momento associada invariavelmente à divisão do trabalho e especialização), e **nível de emprego**.

Os ganhos de produtividade, resultantes da divisão do trabalho e especialização, conformavam excedentes importantes sobre os salários e, assim, permitiam a expansão do estoque de capital. A acumulação produtiva em Smith possui, assim, relevância exímia no progresso econômico das nações por ser considerada fator determinante para o nível de emprego de uma economia. O estoque de capital, da forma como entendido pelo autor, traduz-se essencialmente em fundos destinados à manutenção e reprodução do trabalhador, refletindo a capacidade de pagamento dos salários à mão-de-obra empregada. Isto porque, de acordo com sua análise, a acumulação de capital se desdobra sem resíduos na antecipação dos meios de subsistência.

De uma forma ou de outra, o fato de que Smith desdobre a totalidade da acumulação em salários de trabalhadores produtivos serve para evidenciar o sentido que ele atribui ao desenvolvimento, sentido que se torna ainda mais claro se o termo valor for referido à totalidade da produção social [...] se o trabalho social decorre do exercício de um trabalho produtivo e se a renda líquida (ou excedente) que deriva desse trabalho é poupada e retransformada em capital, então a troca entre produto social e trabalho comporta um crescimento sistemático da quantidade de trabalho lançada no sistema econômico. Este crescimento representa em Smith o índice de uma positividade do processo econômico” (Napoleoni, 1981, p. 65).

Portanto, é razoável que sua análise o leve à conclusão de que esse “fundo” apresenta relação direta com o nível de emprego de uma economia, de tal forma que, aumentando-se o primeiro elevar-se-ia a procura por mão-de-obra, fato que –

considerando a relação entre oferta e demanda – faria com que houvesse incremento nos salários, melhorando, assim, as condições de vida da massa da população e criando uma conjuntura favorável para o aumento desta última. Por fim, tudo isso determinaria, em última instância, uma expansão profícua do mercado.

Mantido constante o estoque de capital, essa ampliação do mercado atuaria como ‘mola’ retroalimentadora do processo de crescimento, vez que, essa expansão impulsionaria o próprio aprofundamento da divisão do trabalho, a qual, por sua vez, funciona como ‘motor central’ de todo o processo descrito. Por essa razão, sua teoria é considerada como dotada da natureza de causação circular cumulativa.

Pensou ele (que escrevia antes da Revolução Industrial) que a causa última desse fenômeno [*o crescimento do produto social*] radicava nos progressos da divisão do trabalho [...] Afirma, em seguida, que a divisão do trabalho tem como causa básica a “propensão do homem para comerciar” e que o tamanho do mercado limita a divisão do trabalho. Caímos, assim, num círculo vicioso, pois o tamanho do mercado depende do nível de produtividade, este último da divisão do trabalho, a qual por seu lado depende do tamanho do mercado (Furtado, 1967, p.18).

Devemos destacar três elementos importantes na análise smithiana transcritos no virtuoso processo de crescimento econômico delineado pelo autor: 1) a conformação e utilização do excedente em uma sociedade; 2) a ampliação do mercado de trabalho e, por conseguinte, consumidor; 3) a divisão e especialização do trabalho, na condição *sui generis* de fonte de ganhos de produtividade. Passemos a interpretar a natureza desses fatores na obra de Smith, apreendendo o significado que cada um deles assume na sua teoria, o que nos auxiliará na compreensão da essência da questão distributiva pelo autor.

Em relação ao primeiro ponto, podemos destacar que, de forma geral, os autores clássicos exibiram notada preocupação com a teorização do “excedente”, e Adam Smith não foge a essa regra, o que pode ser nitidamente revelado pela influência que ele parece ter experimentado em relação à obra de François Quesnay, o *Tableau Économique*. Em vista da importância que assume o processo de acumulação produtiva em Smith, ou seja, como elemento responsável por impulsionar a dinâmica econômica, o autor exibe uma preocupação translúcida com a destinação dada ao excedente.

Essa interpretação, conseqüentemente, o levará a conferir **primazia aos lucros** na condição de motor do processo de desenvolvimento econômico, algo que será comum também a Ricardo. Apesar disso, não podemos deixar de reconhecer sua visão notadamente favorável à elevação dos salários (em face de determinadas

condições que exporemos a seguir), denotada por sua atenção com respeito à ampliação do mercado, elemento inexorável da dinâmica de progresso material e social.

Deste modo, o protagonismo latente conferido por Smith à acumulação produtiva e, por conseguinte, aos lucros do capital, não exclui sua preocupação com a melhoria das condições de vida da classe trabalhadora, tendo em vista o processo pelo qual o autor concebe a dinâmica de crescimento de uma economia, da forma como descrita nos parágrafos anteriores.

Dever-se-á considerar esta melhoria da situação das camadas mais baixas da sociedade como uma vantagem ou como um inconveniente para a sociedade? A resposta é tão óbvia, que salta à vista. Os criados, trabalhadores e operários dos diversos tipos representam a maior parte de toda grande sociedade política. Ora, o que faz melhorar a situação da maioria nunca pode ser considerado como um inconveniente para o todo. *Nenhuma sociedade pode ser florescente e feliz, se a grande maioria de seus membros forem pobres e miseráveis.* Além disso, manda a justiça que aqueles que alimentam, vestem e dão alojamento ao corpo inteiro da nação, tenham uma participação tal na produção de seu próprio trabalho, que eles mesmos possam ter mais do que alimentação, roupa e moradia apenas sofrível. (Smith, 1996, p. 129).

A variação dos salários se encontra intimamente ligada ao processo de crescimento econômico em Smith, tanto como efeito do aumento da riqueza nacional evidenciada pelo incremento da acumulação de capital quanto como fator condicionante da ampliação do mercado que necessariamente retroalimentará o referido processo. Adicionalmente, o aumento da população que é possibilitado pela elevação dos salários, configura outro indicativo de prosperidade, desde que uma circunstância muito específica esteja presente: um crescimento ainda mais elevado da demanda por trabalhadores e dos fundos que a sustentam. Por essa razão, é necessário que os fundos que alimentam o trabalho estejam em crescimento para que os salários e o nível de emprego também se elevem: “No caso contrário, a mão-de-obra haveria de multiplicar-se naturalmente além do necessário. Haveria uma escassez constante de empregos, e os trabalhadores seriam obrigados a lutar entre si para consegui-los” (Smith, 1996, p.123).

Apresentadas, então, nossas considerações acerca dos dois primeiros elementos que destacamos em sua teorização (o excedente canalizado para a acumulação produtiva, e a ampliação do mercado), resta-nos compreender como o autor poderia equacionar sua concepção favorável a dois fatores tidos como antagônicos, embora igualmente virtuosos para o crescimento, ou seja, lucros e salários. Esse questionamento nos leva, então, ao terceiro elemento e, porque não dizer, o mais crucial de sua teoria: o avanço das técnicas produtivas, fator conciliador do conflito de interesses entre as duas classes e promotor inequívoco do desenvolvimento.

A ideia central presente no progresso econômico das nações parece residir em sua confiança na divisão do trabalho como propiciadora de ganhos de produtividade que dinamizariam o sistema econômico². Cabe-nos apontar que o que naturalmente permite que a elevação dos salários no contexto de crescimento econômico descrito por Smith seja compatibilizada com a expansão do processo de acumulação do capital é, portanto, a divisão do trabalho.

Se por um lado ela aumenta os salários, ao elevar a demanda por trabalhadores consubstanciada pelo crescimento dos fundos destinados à contratação destes, por outro também faz aumentar as forças produtivas, fazendo com que de uma mesma quantidade de mão de obra obtenha-se um quantum maior de produto. Essa é uma constatação muito relevante, que nos permite depreender que seu raciocínio concebia a existência de uma **dialética no processo de crescimento econômico**, equacionada pelos ganhos de produtividade advindos da divisão do trabalho, ou seja, passando por uma solução ao nível das técnicas³.

Sob essa perspectiva é de fundamental importância para nossos propósitos, notar que, ao não apresentar a percepção de um significativo conflito entre as distintas classes de uma sociedade em torno do produto social, Smith apenas se mostra coerente com sua visão acerca do progresso das técnicas. Sendo assim, o que poderia vir a se tornar caótico, como resultado de interesses antagônicos, encontra solução nos ganhos de produtividade, permitindo o prosseguimento com a acumulação.

Contudo, essa visão otimista do autor não deixa de levar em consideração a possibilidade, quase que certa, de ocorrência de uma “armadilha de equilíbrio de alto nível”, em virtude da concorrência entre capitais que vão sendo invertidos nos setores com altos lucros, e gradualmente, portanto, fazendo-os diminuir. Mas, comparativamente aos seus sucessores mais imediatos da escola clássica, Smith pode ser considerado um otimista em relação ao processo de desenvolvimento econômico das nações, ainda que prenuncie uma tendência certa de redução dos lucros (como fazem os

² Por outro lado, disso não se deve julgar que o autor não tivesse vislumbrado quaisquer efeitos nocivos desse processo. Smith prenunciou que a especialização produtiva do trabalhador poderia dar origem ao ápice da ignorância da população trabalhadora, visto que esse indivíduo focado tão somente em sua própria tarefa, não se colocaria a pensar qualquer coisa para além disso. Sob essa perspectiva, a sugestão de Smith, para surpresa daqueles que não souberam (ou não quiseram) compreender seu “liberalismo econômico”, é a de que o Estado deveria propiciar a educação pública dos trabalhadores para mitigar esse efeito prejudicial da divisão e especialização do trabalho.

³ Para Furtado, é justamente nesse ponto que reside a conciliação entre forças aparentemente distintas e que promovem a dialética do desenvolvimento nas economias centrais, ou seja: nos incrementos de produtividade advindos do desenvolvimento das forças produtivas (a revolução das técnicas).

demais clássicos). David Ricardo, que discorreu com elegância e organização lógica incomum sobre os temas inicialmente colocados em Smith, mostrou-se mais pessimista em relação ao destino econômico das sociedades capitalistas⁴.

Em sua obra “Princípios de Economia Política e Tributação”, Ricardo demonstra que percebe o problema do desenvolvimento econômico como uma questão tipicamente distributiva. À distinção de Smith, portanto, ele centrará suas investigações na **forma como a riqueza se distribui entre as diferentes classes de uma sociedade**, ou seja, entre salários, lucros e renda fundiária. Na acepção ricardiana, a apreensão do processo de desenvolvimento econômico de uma sociedade só se torna possível mediante a análise da forma como interagem essas três classes, ou seja, de como participam no produto da economia (Napoleoni, 1981).

A asserção abaixo, a qual provém de uma carta de Ricardo endereçada a Malthus em 9 de outubro de 1820, atesta essa concentração do autor na distribuição do produto e na participação dos diferentes estratos da sociedade na conformação deste:

“A Economia Política, no seu pensar, é uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza – eu penso que deveria chamar-se investigação das leis que determinam a distribuição do produto entre as classes que concorrem para sua formação. Não se pode enunciar nenhuma lei com respeito à quantidade, mas se pode formulá-la com suficiente exatidão com respeito às proporções. Cada dia mais me convenço de que o primeiro estudo é vão e ilusório, e de que o segundo é o verdadeiro objetivo da ciência” (Keynes, 1983, p. 17).

Sua preocupação maior no âmbito do conflito distributivo referia-se aos lucros, mais especificamente em relação à sua determinação e evolução em face dos salários e renda da terra, dado que, assim como para Smith, o lucro constitui elemento central do processo produtivo, com papel protagonista na determinação da dinâmica econômica capitalista:

Não há dúvida de que o fato de Ricardo haver situado no centro da teoria econômica o problema da taxa de lucro e de haver considerado a distribuição do produto (à parte a renda fundiária) entre capitalistas e assalariados –, não tanto como um problema de determinação da taxa dos salários e da taxa dos lucros sobre o próprio produto, mas como um problema de relação entre essas duas taxas –, não há dúvida, dizíamos, que tudo isso representa uma extraordinária conformação do pleno conhecimento que Ricardo possuía acerca da natureza da economia capitalista. *É óbvio que, nessa economia, a taxa de lucros representa a grandeza econômica fundamental, na medida em que dela depende o movimento do processo capitalista e é dela que depende o próprio destino desse processo* (Napoleoni, 1981, p. 87).

⁴ Obviamente, devemos tomar em conta, como não poderia deixar de ser, a influência do período histórico em que viveu para a formulação de suas ideias, compreendido pelo encerramento das guerras napoleônicas e o efeito destas no comércio internacional da Inglaterra, que produzia reflexos também sobre o mercado interno no que dizia respeito aos bens alimentícios.

Para o autor, o lucro também era residual, ou seja, resultante da dedução dos salários e da renda da terra ao produto. Este último (o produto) teria seu valor determinado pela quantidade de trabalho que custou e seria apropriado pelo dono do capital, que, por sua vez, trataria de vendê-lo e promover a remuneração das demais classes. A preocupação maior de Ricardo residia na tendência de estreitamento das margens de lucro dos capitalistas, em face do progressivo aumento da parcela do produto equivalente ao pagamento da renda do proprietário de terra e dos salários aos trabalhadores.

O nível de salários em Ricardo é percebido como o necessário à subsistência. Segundo ele, o salário não poderia se afastar muito indefinidamente desse nível, dado que o próprio mercado de trabalho responderia de modo a retomá-lo, por meio da interação entre oferta e demanda. Já a renda dos proprietários de terra era determinada em função da fertilidade dos solos e expansão do cultivo de terras agrícolas. A diferença entre os lucros obtidos nas terras piores e aqueles tidos como extraordinários seria o valor da renda da terra, e daí provém seu termo “renda diferencial”, ou seja, oriunda de diferenças na produtividade e localização dos solos. Por sua vez, o lucro era residual e tinha suas taxas igualadas por meio da concorrência entre capitais.

Apresentados os aspectos mais gerais da sua concepção da natureza dos lucros, salários e renda da terra, tratemos de nos ater à interação entre essas três parcelas do produto, para apreensão de sua teoria do desenvolvimento econômico, cujos fundamentos residem no conflito distributivo entre classes. Inicialmente, cabe-nos observar que Ricardo aceita a ideia de Malthus relativa à tendência de crescimento populacional até a exaustão dos recursos naturais, muito embora teça várias outras críticas a esse pensador.

Com esse processo de ampliação demográfica, Ricardo vislumbrava que naturalmente ocorreria uma expansão do cultivo de terras agrícolas, passando a serem utilizadas terras cada vez menos férteis e com pior localização. Desse modo haveria um aumento mais que proporcional do trabalho aplicado à produção de mercadorias voltadas à subsistência, e isso resultaria em elevação dos preços desses produtos relativamente aos demais. Assim, salário e renda da terra se elevariam e, em contrapartida, o lucro, tido como resíduo, seria comprimido.

Na verdade, o salário continuaria colocado ao nível de subsistência, porém seu custo aumentaria em termos da quantidade de trabalho necessária para produção dos cereais, que essencialmente proviam a subsistência do trabalhador. Já a renda da terra se

expandiria como resultado do aumento dos preços dos bens agrícolas que, por conseguinte, ampliaria a diferença entre o lucro normal (obtido na pior terra) e o extraordinário. Essa transferência de renda aos proprietários de terra, não ocorreria somente com os capitalistas agrícolas, mas com todo o conjunto de capitais da economia, dado que o custo do trabalho, em qualquer ramo, haveria de ser elevado em função do preço mais alto dos cereais.

Nessa linha de raciocínio, a tendência à queda de taxa de lucro agrícola se confirma e é consonante com uma queda da taxa geral do sistema. A teoria do lucro e seu prognóstico de queda em Ricardo denota o papel central atribuído pelo autor ao **conflito distributivo**, no caso, entre proprietário de terras e burguesia. Ricardo também chegou a vislumbrar uma relação de oposição/conflito entre proletariados e capitalistas, advinda especialmente da introdução de máquinas ao processo produtivo, que reduziriam a ocupação de trabalhadores. Mas, sua análise sob esse aspecto, qual seja, da relação entre capitalistas e assalariados, é ainda muito incipiente e sua teoria do valor incapaz de captar o aspecto que contraporía capitalistas e trabalhadores.

Tendo em vista a redução dos lucros, o próprio processo de acumulação seria entravado, vez que: “A redução do lucro acarreta a queda do ritmo em que o capital é acumulado. Isso ocorre não só porque a acumulação consiste em reinversão de lucros, mas principalmente porque a acumulação tem por objetivo o lucro” (Ricardo, 1982, p.XXII).

Ninguém acumula a não ser com o propósito de tornar sua acumulação produtiva, e é somente quando é assim empregada que ela opera com lucro. Sem um motivo não poderia haver acumulação... O agricultor e o industrial podem tão pouco viver sem lucros, como o trabalhador sem salários. Seu motivo para acumulação diminuirá com cada diminuição de lucros e cessará inteiramente quando seus lucros estiverem tão baixos que não lhes proporcionem uma compensação adequada pelo incômodo e o risco que devem necessariamente enfrentar ao empregar seu capital produtivamente (Ricardo, 1962, v. 1, p. 78).

Para driblar o cenário negativo delineado, Ricardo admite duas alternativas: o progresso técnico e o comércio internacional. À semelhança de Smith, esses dois elementos assumiriam papel de destaque em sua concepção do desenvolvimento econômico das nações. O progresso técnico, ao permitir uma mesma produção, ou maior, com um quantum de trabalho menor, reduziria o custo do fator trabalho, barateando alimentos e, portanto, diminuindo também a renda da terra. Já a eliminação de barreiras ao comércio internacional permitiria a importação de bens alimentícios, também propiciando um barateamento nos custos da mão de obra.

Enfim, essas seriam, portanto, as duas alternativas apontadas pelo autor para tentativa de reversão do cenário prospectado de queda das taxas de lucros, colocando novamente a economia na rota do crescimento econômico. Essa queda, conforme demonstramos, está indissociavelmente ligada aos rendimentos marginais decrescentes oriundos da expansão da fronteira agriculturável, que, em última instância, resulta do próprio processo de acumulação produtiva.

Com respeito a esse último ponto, o próximo autor sobre o qual discorreremos concebe e apresenta a existência de um antagonismo latente na própria natureza e desenvolvimento do capitalismo, o qual pode ser notado em termos dos efeitos que a acumulação de capital parece ter sobre a trajetória desse sistema, ao culminar na referida queda das taxas de lucros. A obra de Karl Marx, a quem estamos nos referindo, é de importância fundamental para a economia política, tendo em vista a verdadeira reformulação que o autor promove em torno do pensamento clássico, conduzindo seus argumentos para a construção de uma profunda e abrangente teoria do desenvolvimento capitalista, cuja perspicácia de fundamentação teórica é reconhecida mesmo pelos mais críticos de suas ideias.

O autor lança luzes para compreensão de que o desenvolvimento econômico de uma dada sociedade deve ser apreendido, necessariamente, em termos de suas relações sociais e materiais e, portanto, encontra-se condicionado por um determinado modo de produção vigente. Se o desenvolvimento econômico assumia a forma de conflito distributivo entre classes em Ricardo, Marx se dedicará com afinco à apreensão da natureza desse conflito, buscando, para tanto, uma ampla e profunda compreensão das relações de produção inerentes ao (e condicionantes do) sistema capitalista.

Sob essa perspectiva, cumpre destacar que a substância desse conflito tem suas raízes na própria concepção do valor delineada pelo autor. Dentre seus muitos feitos, devemos lembrar que Marx logrou uma verdadeira reformulação da teoria do valor, que deu conta dos aspectos não resolvidos, ou, no mínimo, problemáticos em Smith e Ricardo. Ele seguiria com a distinção entre valor de uso e valor de troca, identificando que a produção de bens com valor de uso somente ocorre, em um sistema capitalista, porque estes são, em alguma medida, portadores de valor de troca.

Adicionalmente, Marx mostraria que o interesse do capitalista está em produzir uma mercadoria cujo valor seja superior ao que adiantou para sua produção, chamando atenção para a existência de uma mais-valia, ou seja, de um excedente conformado na

produção pelo trabalho, como formador que é de valor (e não decorrente do capital, por meio do que poderia se alegar valorização deste).

Produzem-se aqui valores de uso somente porque e na medida em que sejam substrato material, portadores do valor de troca. E para nosso capitalista, trata-se de duas coisas. Primeiro, ele quer produzir um valor de uso que tenha um valor de troca, um artigo destinado à venda, uma mercadoria: Segundo, ele quer produzir uma mercadoria cujo valor seja mais alto que a soma dos valores das mercadorias exigidas para produzi-la, os meios de produção e a força de trabalho, para as quais adiantou seu bom dinheiro no mercado. Quer produzir não só um valor de uso, mas uma mercadoria, não só valor de uso, mas valor e não só valor, mas também mais-valia (Marx, 1996, livro 1, v1, p.305).

Ele identificará que o valor de uma mercadoria é constituído, portanto, de três componentes: 1) o capital constante, que se refere ao valor do material e maquinaria usados, e que não sofre alteração quantitativa de valor no processo produtivo; 2) o capital variável, que é a parte que substitui o valor da força de trabalho e que sofre alteração com a produção, pois além de reproduzir o equivalente de si, origina um excesso; 3) e a mais-valia. Sobre o segundo componente do valor mencionado, ou seja, o capital variável, Marx chama atenção para a capacidade distinta de criação de valor pelo trabalho, em função da característica excelsa de produzir algo além de seu equivalente: a “mais-valia”. Esta última constituiria as bases para a **acumulação de capital** e, por conseguinte, se traduziria em força motora de todo o processo. Por essa razão, tantos e distintos expedientes seriam empregados pelos capitalistas para aumentá-la.

Podemos dizer que a taxa de mais-valia se traduz na razão entre o trabalho excedente e o necessário, de modo que é sempre de interesse do capitalista fazer aumentar a proporção de trabalho excedente relativamente ao necessário para o trabalhador. Por conseguinte, estão colocadas as bases para o conflito entre as classes trabalhadora e capitalista, o qual se encontra no âmago da teoria de Marx.

O capitalista apoia-se pois sobre a lei do intercâmbio de mercadorias. Ele, como todo comprador, procura tirar o maior proveito do valor de uso de sua mercadoria. De repente, porém, levanta-se a voz do trabalhador, que estava emudecida pelo estrondo do processo de produção: A mercadoria que te vendi distingue-se da multidão das outras mercadorias pelo fato de que seu consumo cria valor e valor maior do que ela mesma custa. Essa foi a razão por que a compraste. O que do teu lado aparece como valorização do capital é da minha parte dispêndio excedente de força de trabalho. [...] E o consumo da mercadoria não pertence ao vendedor que a aliena, mas ao comprador que a adquire. A ti pertence, portanto, o uso de minha força de trabalho diária. Mas por meio de seu preço diário de venda tenho de reproduzi-la diariamente para poder vendê-la de novo. Sem considerar o desgaste natural pela idade etc., preciso ser capaz amanhã de trabalhar com o mesmo nível normal de força, saúde e disposição que hoje. Tu me predicas constantemente o

evangelho da “parcimônia” e da “abstinência”. Pois bem! Quero gerir meu único patrimônio, a força de trabalho, como um administrador racional, parcimonioso, abstando-me de qualquer desperdício tolo da mesma. Eu quero diariamente fazer fluir, converter em movimento, em trabalho, somente tanto dela quanto seja compatível com a sua duração normal e seu desenvolvimento sadio. *Mediante prolongamento desmesurado da jornada de trabalho, podes em 1 dia fazer fluir um quantum de minha força de trabalho que é maior do que o que posso repor em 3 dias. O que tu assim ganhas em trabalho, eu perco em substância de trabalho. A utilização de minha força de trabalho e a espoliação dela são duas coisas totalmente diferentes.* (Marx, 1996, livro 1, tomo 1, p.347-348)

A partir de sua notação para o valor total de uma mercadoria (capital constante, variável e mais-valia), Marx extrai um elemento de notada importância para sua teoria: a composição orgânica do capital, ou seja, a proporção na qual trabalho é equipado com máquinas, equipamentos e outros meios de produção. Esta variável seria obtida pela razão entre o capital constante e o capital total (variável e constante), e é influenciada tanto pelo nível de salários reais quanto pelas técnicas produtivas vigentes e, por conseguinte, pela produtividade do trabalho e pelo grau de acumulação de capital.

Da mais valia e do dispêndio do capitalista entre capital constante e variável é que se deduz a taxa de lucro em Marx. Esta última é obtida por meio da razão entre a mais-valia e o dispêndio do capitalista em capital (constante e variável). Marx reconhece que os fatores que determinam os lucros são os mesmos que influenciam na mais-valia e na composição orgânica do capital, chamando atenção, assim, para a importância de se observar esses dois últimos elementos para compreensão da variável que deles depende.

Assim, apesar do fato de que a taxa de lucro seja a variável crucial do ponto de vista do comportamento do capitalista, para a análise teórica ela deve ser considerada como dependente de duas variáveis primárias, a taxa de mais-valia e a composição orgânica do capital (Sweezy, 1983, p.65).

As constatações de Marx acerca da natureza do valor, da distinção do capital variável como capaz de criar um excedente, da apropriação deste pelos capitalistas e da composição orgânica do capital, é que nos permitem apreender sua percepção do antagonismo como substância do próprio capital, ou seja, de que a busca por sua valorização desencadearia em sua decadência. Na acepção marxiana, o capitalismo é detentor de contradições internas que se expressam avidamente no fato de que, ao mesmo tempo em que encontra em si mesmo propulsões ao crescimento, o que naturalmente asseguraria sua reprodução no tempo, paradoxalmente carrega forças que

o direciona à decadência e à consequente possibilidade de substituição por outro modo de produção.

Existem várias especulações em torno da tese de ‘falência’ do sistema capitalista e subsequente substituição por outro modo (o socialismo), da forma como enunciada em Marx, pois o próprio autor não deixou tão claro como isso ocorreria, nem de que necessariamente decorreria. De todo modo, cabe chamar atenção para o peso que o próprio processo de acumulação de capital exhibe nessa trajetória, destacando, neste contexto, a lei da queda tendencial das taxas de lucro.

O processo de acumulação de capital em Marx, assim como assumido em Smith e Ricardo, constitui elemento-chave da dinâmica econômica, vez que se traduz na força motora do desenvolvimento nesse sistema. Esse processo tem sua origem em algo que é essencial na figura do capitalista: a preocupação em aumentar seu próprio capital. Esse interesse se justificaria pelo fato de que o aumento de capital permite ao capitalista se apropriar de mais “mais-valia”, a qual, se empregada na aquisição de capital adicional, conforma a acumulação produtiva.

Ao atribuir à acumulação de capital papel motriz no desenvolvimento econômico capitalista, Marx também discorrerá acerca do seu oposto, ou seja, sobre a abstenção à acumulação: o consumo. Nesse aspecto Marx irá ressaltar que a prodigalidade necessariamente acompanhará a parcimônia do capitalista, de modo que no sistema capitalista é perfeitamente factível a existência de um conflito entre o desejo de acumular e a paixão por um consumo de **caráter ostensivo**. Isso porque, em sua concepção, o luxo faz parte dos gastos de representação do capital. Essa análise do autor, em algum grau, antecipa as ideias de Thorstein Veblen, que seriam apresentadas algum tempo mais tarde em sua famosa obra “A teoria da classe ociosa” e que exporemos ainda no presente capítulo.

Em certo nível de desenvolvimento, um grau convencional de esbanjamento, que é ao mesmo tempo ostentação de riqueza e, portanto, meio de obter crédito, torna-se até uma necessidade de negócio para o “infeliz” capitalista. O luxo entra nos custos de representação do capital. Além do mais, o capitalista não se enriquece, como o entesourador, em proporção a seu trabalho pessoal e seu não-consumo pessoal, mas na medida em que ele extrai força de trabalho alheia e impõe ao trabalhador a renúncia a todos os prazeres da vida. [...] Com isso desenvolve-se, ao mesmo tempo, no coração do capitalista um conflito fáustico entre o impulso a acumular e o instinto do prazer (Marx, 1997, livro 1, tomo 2, p.226-227).

Marx também irá discorrer acerca das conexões entre a acumulação e o desenvolvimento das forças produtivas. O processo de acumulação do capital origina um aumento da procura por força de trabalho e, considerando que esta última é uma

mercadoria, isso naturalmente pode levar a um aumento de seu preço, descolando-o, portanto, do seu valor (em Ricardo, de seu preço natural). Mas, para Marx, o que garantirá que esse preço não sofra grande deslocamento que seria capaz de comprimir a mais-valia, será a existência de um “**exército industrial de reserva**”, ou também denominado por ele de “excedente populacional relativo”.

Ao mesmo tempo em que a substituição do homem pela máquina apresenta caráter positivo ao capitalista – impedindo, no aspecto mencionado, a compressão da mais-valia pelos salários –, ela representa uma contradição vívida, na qual se encontra o âmago da sua teoria da queda tendencial das taxas de lucro. Ao elevar-se a incorporação de máquinas e equipamentos ao processo produtivo ocorre uma elevação na composição orgânica do capital, fator que evidencia importância substancial, tendo em vista sua teoria do valor, para a possibilidade de compressão da mais-valia e, desse modo, dos lucros.

Cabe notar, portanto, que Marx converge com Smith e Ricardo ao prenunciar a tendência à queda das taxas de lucros. Marx critica ambas as explicações: a de Smith por seu simplismo (a simples concorrência entre capitais), e a segunda por associar um fenômeno social a uma causa natural (os rendimentos marginais decrescentes). A explicação do autor para a tendência de queda da taxa de lucro passaria por sua teoria do valor e da mais-valia, e por sua apreensão da composição orgânica do capital, conforme já adiantamos.

Em linhas gerais, o que podemos dizer é que a taxa de lucro depende da relação entre os lucros e a composição do capital entre constante e variável, porém, conforme aceção de Marx, apenas esse último componente seria criador do lucro. De tal modo, tornar-se-ia inevitável que, para uma mesma taxa de mais-valia, a redução da proporção de capital variável no capital total não ocasionasse, portanto, uma redução da taxa de lucro.

A taxa de lucro é força que compele a produção capitalista, e só são produzidas coisas que proporcionam lucro. Daí o receio dos economistas ingleses quanto ao declínio da taxa de lucro, cuja simples possibilidade preocupava Ricardo [...] O desenvolvimento das forças produtivas do trabalho social é a tarefa histórica e privilégio do capital. É precisamente dessa forma que ele cria inconscientemente os requisitos materiais de um modo de produção superior. O que preocupa Ricardo é o fato de que a taxa de lucro, o princípio estimulador da produção capitalista, a premissa fundamental e a força motora da acumulação, seja posta em risco pelo desenvolvimento da própria produção. [...] Demonstra-se aqui, de forma puramente econômica, ou seja, do ponto de vista burguês, dentro dos limites do entendimento capitalista, do ponto de vista da própria produção capitalista, que existe uma barreira, que ela é relativa, que não é um modo de produção absoluto, mas apenas histórico, correspondente a uma época

definida e limitada, no desenvolvimento das condições materiais de produção (Marx, 1982, livro III, p. 304).

Contudo, Marx admitia que esse movimento de mudança na composição orgânica do capital seria lento e seus efeitos somente perceptíveis no longo prazo. Segundo ele, isso ocorreria em função da dialética inerente à própria alteração na composição orgânica do capital, pois, se de um lado ela reduz as taxas de lucros, de outro ela carrega consigo efeitos contrários à baixa dessa taxa, como o aumento da produtividade do trabalho.

Mas a queda da taxa de lucro indica que a direção social da riqueza pelo capital se detém nele próprio e que o regime capitalista de produção não constitui a forma absoluta, porém historicamente transitória, de organização produtiva” (Marx, 1983, livro 1, tomo 1, p. LXVI).

Desse modo, a lei da queda tendencial da taxa de lucro em “O Capital” desempenha papel de contradição inerente ao desenvolvimento capitalista, mas não necessariamente de mecanismo de queda desse sistema. Ela implica também na necessidade dos países centrais agirem no sentido de perpetuação da relação desenvolvimento-subdesenvolvimento e, por consequência, na imprescindibilidade de se piorar a estrutura distributiva da renda em nível global. Em vista de tudo isso, em sua percepção, torna-se indubitável como essa lei se coloca como “pano de fundo” da desintegração desse modo de produção, muito embora, o verdadeiro instrumento esteja na conscientização das massas acerca da desarticulação entre as relações de produção e a natureza das forças produtivas.

O que nos interessa destacar, ao passarmos ao encerramento dessa seção, é o reconhecimento de que a relação entre classes de uma sociedade na conformação e distribuição do produto social encontra-se no âmago da percepção desses autores para a compreensão do progresso econômico. De tal modo, se estamos analisando o desenvolvimento econômico sob a égide do capitalismo, é indispensável o tratamento da distribuição funcional da renda para compreensão de uma dada estrutura distributiva e seus reflexos para a evolução dessa sociedade. Daí, portanto, a importância de retomar a discussão com os grandes clássicos da economia política.

Em suma, podemos dizer que Smith se dedicou com afinco à investigação das causas por detrás do crescimento das nações, sendo assim, dos fundamentos da riqueza de uma dada sociedade. Neste quadro, o autor vislumbrou nas relações de produção, especialmente ao nível das técnicas produtivas, o sustentáculo de um ciclo virtuoso de

crescimento. Os efeitos da divisão e especialização do trabalho solucionariam até mesmo a relação conflituosa que haveria por se estabelecer entre trabalhadores e capitalistas, equacionando interesses divergentes numa espécie de processo dialético de indução ao crescimento.

Ricardo, por sua vez, daria reconhecimento e ênfase muito superior às divergências de interesse entre classes, embora seu foco tenha sido específico sobre capitalistas e proprietários de terra, conferindo caráter notadamente distributivo à sua percepção do desenvolvimento econômico das sociedades. Sua preocupação nítida era para com a classe capitalista, já que, à semelhança de Smith, seriam os lucros, por meio da acumulação produtiva, que fomentariam todo o progresso material das sociedades no capitalismo.

Já Marx faria uma leitura do desenvolvimento como produto indissociável do modo de produção vigente, o qual traduziria as interconexões entre relações sociais e materiais de uma dada sociedade. Sua percepção do antagonismo presente no processo de acumulação do capital, em conjunto com sua apreensão da teoria do valor, levaram-no a concluir sobre a impossibilidade de solucionar eficazmente contradições inerentes ao capitalismo. A contraposição entre os interesses de capitalistas e trabalhadores e a espoliação destes últimos pelos primeiros conformam os fundamentos para um ideal de supressão do sistema capitalista e substituição por outro mais avançado.

Em suma, os três autores lançam bases inequívocas para a apreensão da natureza da riqueza e de como ela se distribui, e também de como essa distribuição condiciona o processo de reprodução e/ou fortalecimento das condições de desenvolvimento vigentes. Apresentadas algumas dessas ideias, passaremos agora à investigação, com base no pensamento pós-keynesiano, das conexões presentes entre crescimento e distribuição da renda, dando continuidade a esse arcabouço teórico que trata da substância de conflito latente entre classes, e de como este dirige o progresso material e social das sociedades.

1.3 - A perspectiva pós-keynesiana do crescimento e desenvolvimento econômico pelo enfoque distributivo

Conforme apresentamos na seção anterior, os clássicos em economia política (especialmente David Ricardo e Karl Marx) incutiram, de forma distinta, o conflito distributivo em torno de classes para apreensão dos rumos da sociedade capitalista. Em comum, eles reconheceram uma tendência decrescente para as taxas de lucro do capital,

a despeito dos prognósticos notadamente divergentes. Conforme observou Piketty (2014) em relação à contribuição inequívoca desses autores para o estudo do desenvolvimento econômico na perspectiva distributiva:

Os economistas do século XIX devem ser louvados. Afinal, foram eles que colocaram a questão distributiva no cerne da análise econômica e tentaram estudar as tendências de longo prazo. Suas respostas não foram sempre satisfatórias – mas, ao menos, eles souberam fazer as perguntas certas. Não há motivo algum para acreditar que o crescimento tende a se equilibrar de forma automática. Demoramos muito tempo para recolocar a questão da desigualdade no centro da análise econômica, e mais ainda para resgatar os questionamentos do século XIX (Piketty, 2014, p. 23).

O que ocorre, a partir de meados de 1870 é que essa abordagem passa então a ser preterida, aliás, todo o foco da economia política clássica passa a ser substituído, pelo novo objeto da ciência econômica: a determinação do rendimento de fatores de produção a partir de uma perspectiva metodológica que prima pela simetria e simultaneidade dos eventos em uma economia, ou seja, a abordagem marginalista, ou neoclássica. Há, portanto, um redirecionamento do enfoque da ciência econômica para uma investigação dos aspectos microeconômicos, e o debate em torno da riqueza das nações e dinâmica capitalista retorna apenas no século seguinte, por meio da revolução Keynesiana. É, fundamentalmente, a partir do trabalho de John Maynard Keynes que são lançadas as bases para uma teoria formal do crescimento com distribuição da renda, vez que, volta-se novamente ao estudo das questões investigativas ligadas ao desenvolvimento econômico das sociedades.

Na presente seção, portanto, aprofundaremos o debate em torno da questão distributiva na perspectiva heterodoxa que deriva seminalmente das ideias de Keynes. Apesar desse autor não ter se dedicado explicitamente ao tema, vários pós-keynesianos passaram a desenvolver aspectos centrais de sua teoria, direcionando-os rumo a uma investigação dinâmica do crescimento econômico, à qual foi, posteriormente, incorporada a distribuição da renda no centro de seus modelos.

Na verdade, o arcabouço teórico de Keynes, especialmente em torno do desenvolvimento de seu “multiplicador”, poderia ser inteiramente adaptado a uma teoria da distribuição da renda, de acordo com Kaldor (1955). Em sua análise da determinação do emprego e produto de uma economia, Keynes não parece ter demonstrado interesse genuíno na questão distributiva. Todavia, subsidiados pela sua argumentação teórica em torno dos dois elementos mencionados e de posse da ideia de que em um ponto específico da elaboração de sua obra (*Teoria Geral do Emprego, dos Juros e da Moeda*)

o autor quase logra o desenvolvimento de uma autêntica análise distributiva, não seria ousado falarmos em teorias keynesianas de crescimento com distribuição da renda.

Na concepção de Kaldor, o Princípio da Demanda Efetiva (PDE), da forma como desenvolvido por Keynes, poderia ser utilizado para explicar uma determinação da relação entre preços e salários, para um nível dado de renda e emprego; ou para determinação desses dois últimos, tendo em conta uma relação dada de preços e salários. O fato de não ter sido essa sua finalidade relaciona-se ao intuito central de Keynes, que era a elaboração de uma teoria do emprego na qual o equilíbrio da economia poderia ser obtido mesmo com a existência de desemprego (do tipo involuntário).

O princípio do multiplicador poderia, portanto, ser empregado tanto para atender ao objetivo de explicar a determinação do emprego e da renda da forma como logrou Keynes, quanto para se analisar a questão distributiva, sendo que, em um dos casos, estaríamos tratando de uma teoria de crescimento de curto prazo, ao passo que, no outro, seria no de longo, da forma como demonstrado em Kaldor (1955).

A grande preocupação do autor ao escrever sua obra residia, entretanto, no problema da determinação do emprego e do produto de uma economia no curto prazo. Esse foi o aspecto central da Teoria Geral. Na concepção de Keynes, dificilmente a teoria econômica havia se concentrado até aquele momento no exame dos condicionantes do emprego efetivo, ou seja, daquele nível que realmente se concretizava numa dada economia, ao invés de focar o volume de recursos disponíveis em uma sociedade e que poderiam, em tese, ser alocados produtivamente.

E é este, portanto, o objetivo último do autor: investigar os determinantes de um dado volume de emprego⁵. Seu interesse coaduna com seu ideal implícito de demonstrar que, diferentemente do suposto pela teoria clássica, existem pessoas dispostas a trabalhar pelo salário vigente no mercado (ou mesmo em face de uma baixa deste), mas que, ainda assim, não encontram emprego.

Tendo em vista nosso objetivo específico de analisar nesta seção as teorias de crescimento com distribuição da renda que surgem a partir das ideias de Keynes, que passam a ser, em boa parte, desenvolvidas pelos intitulados pós-keynesianos, não apresentaremos as principais formulações presentes na Teoria Geral, Keynes (1936).

⁵ Segundo Victoria Chick (Chick,1993), o principal propósito de Keynes em sua obra da Teoria Geral era explicar a determinação do emprego, e tendo em vista o horizonte de curto prazo (no qual o capital é fixo), também do produto de uma economia por meio dele. Para tanto, Keynes utiliza-se de sua elaboração do Princípio da Demanda Efetiva.

Por ora, nos ateremos a destacar que sua obra se traduz em verdadeira reformulação do objeto da ciência econômica e possui desdobramentos importantes para a retomada da análise do crescimento econômico a partir de conceitos que viriam a se tornar chaves para essa discussão, como o de “demanda efetiva” e o de “multiplicador”. Além disso, no que compreende a teoria distributiva em si, a obra de Keynes evidencia notável contribuição a partir da concepção originária de “demand-led” no processo de acumulação produtiva.

É importante ressaltar que a formulação de Keynes se dirigia ao horizonte de curto prazo, e os primeiros autores a trazerem a abordagem keynesiana para o longo prazo, consubstanciando a primeira teoria dinâmica do crescimento econômico foram Roy Harrod e Evsey Domar. Esses autores ficaram especialmente conhecidos por colocar a teoria keynesiana no horizonte de longo prazo, elaborando o famoso “modelo Harrod-Domar”.

“Sem dúvida, Ricardo, Marx e Schumpeter já haviam elaborado modelos de desenvolvimento. E na obra de outros economistas já estavam contidos modelos de desenvolvimento, mas nunca sob a forma explícita e precisa do modelo Harrod-Domar” (Bresser-Pereira, 1975, p. 9-10). Na verdade os trabalhos de Harrod (1939) e Domar (1946) constituíram o pontapé inicial para a conformação de vários modelos macroeconômicos que enfocariam o crescimento com distribuição da renda, visando explicar as condições para o equilíbrio de longo prazo.

Tratam-se de teorias que consideram sistemas de pleno emprego nos quais o crescimento econômico está condicionado ao crescimento populacional e ao progresso técnico. A expansão do sistema econômico nesses modelos se faz a proporções constantes, graças à existência de uma taxa proporcional contínua segundo a qual os elementos dados exogenamente crescem.

O dispositivo interessante que tornou a formulação analítica desses modelos tão simples e manejável consiste em supor que as possibilidades de crescimento externamente dadas aumentam a uma *taxa proporcional contínua*, isto é, de acordo com uma função exponencial. Quando isso acontece, e os investimentos correspondentes são realmente efetuados, todas as quantidades econômicas crescem no tempo à mesma taxa proporcional de crescimento, de modo que todas as razões entre elas (investimento e renda, poupança e renda, taxa de lucro, etc) permanecem constantes. O sistema expande-se mantendo as proporções constantes (Pasinetti, 1979,p.128).

Em comum, esses modelos garantem que, para uma dada taxa de crescimento populacional e das técnicas produtivas de uma sociedade, há uma razão de poupança que assegura o equilíbrio do sistema econômico, e daí advém um elemento comum nas

formulações que é a denominado de **equação de Cambridge**. O trabalho de Harrod-Domar encontrou alguns problemas nessa direção, resultando em um modelo de crescimento instável, o que gerou diversas críticas e corroborou para o desenvolvimento posterior do tema.

Em linhas gerais, pode-se dizer que o foco de Harrod (1939) e Domar (1946) se deu sobre a relação entre acumulação de capital e emprego. Os autores trabalhavam com a hipótese de equilíbrio com plena utilização da capacidade produtiva e, por conseguinte, a primeira questão que se propuseram a analisar foi a identificação das condições capazes de garantir esse equilíbrio, ou seja, a determinação da taxa de crescimento que asseguraria que uma dada economia mantivesse-se em permanente estado de pleno emprego⁶.

Um dos aspectos centrais para compreensão do modelo Harrod-Domar, e que constitui uma crítica e aperfeiçoamento da teoria de Keynes, reside na **dupla natureza** do investimento, ou seja, sua possibilidade de aumentar a renda e também, concomitantemente, incrementar a capacidade produtiva de uma economia: “[...] si la inversión incrementa la capacidad productiva y a la vez genera ingreso nos dará ambos lados de la ecuación, cuya solución pide generar la tasa de crecimiento requerida” (Domar, 1946, p.65).

Sob essa perspectiva, o modelo expressa uma tentativa de integração da teoria do multiplicador keynesiano com o princípio do acelerador. A condição de base para isso reside na constatação acerca do caráter dual da variável investimento: “O dinamismo do sistema decorre da dupla função do investimento: de um lado, determina a demanda agregada, via multiplicador, de outro, produz um aumento da oferta; através da função de produção” (Bresser-Pereira, 1975, p.12). Também nas palavras de Furtado acerca do referido modelo: “É necessário analisar as inversões simultaneamente como fator gerador de renda e criador de capacidade produtiva” (Furtado, 1967, p. 53).

Em linhas gerais, o modelo pode ser apresentado como se segue: supondo a economia no pleno emprego, ou seja, no ponto em que a renda é igual ao produto potencial máximo, tem-se como elemento chave do lado da oferta a relação marginal

⁶ Domar (1946) observará que, com base nos clássicos, já se tinha a condição *si ne qua non* de renda crescente para preservar o pleno emprego de uma economia capitalista (isso remonta a Marx, segundo ele). Porém, segundo essa análise, o enfoque se dava na magnitude da força de trabalho, supondo que esta e sua produtividade deveriam crescer a uma dada taxa, e que para conservação do pleno emprego requerer-se-ia que a renda crescesse a uma taxa combinada àquelas. Ele, então, lança uma crítica a esse método analítico que, embora seja razoavelmente adequado para o curto prazo, não está completo, em virtude de sua ótica prioritária sobre a oferta. É necessário ter em conta que um aumento da capacidade produtiva per si não produz sozinho um aumento da própria renda da economia.

capital-produto “ σ ” (propensão média do investimento, ou seja, o aumento da capacidade produtiva decorrente de um aumento do investimento: $\sigma = Y/I$); e do lado da demanda, a propensão marginal a poupar (s). Assim temos que a taxa garantida de crescimento do produto dependerá fundamentalmente desses dois elementos:

$$(1) \Delta Y/Y = \sigma s$$

Já a taxa natural de crescimento da economia (g_n) seria aquela em que a formação de capital consiga equipar capital e trabalho, ou seja, aumentar capacidade produtiva e empregar mão-de-obra, o que repercute sobre a renda e demanda agregada. Isso quer dizer que a taxa de crescimento do capital deve ser congruente com a taxa de crescimento populacional (t) e da produtividade do trabalho (q), sendo essa formação sempre acompanhada de um aumento da renda que assegure o pleno emprego do capital e da capacidade produtiva.

$$(2) g_n = t + q$$

Para que a taxa garantida de crescimento seja igual à taxa natural, denotando, por conseguinte, o equilíbrio entre poupança e investimento, o crescimento do investimento deverá ser de tal magnitude que não seja apenas positivo, mas que cresça à taxa de incremento da renda. Isso deve ocorrer porque seu aumento deve ser suficiente para impactar tanto sobre o processo de acumulação líquida do capital (aumentando seu estoque), como para ocasionar uma elevação na demanda agregada, evitando assim capacidade produtiva ociosa.

Se o investimento for positivo, mas não crescer, a economia deixará ociosa parte de sua capacidade produtiva crescente, já que a oferta agregada continuará a crescer (dada a acumulação líquida de capital positiva), enquanto que a demanda agregada permanecerá estagnada (dada a manutenção do mesmo volume absoluto de investimento). (Bresser-Pereira, 1975, p.12)

Em suma, a taxa de crescimento do capital deve ser igual à soma da taxa de crescimento populacional e da produtividade do trabalho, sendo essa formação sempre acompanhada de um aumento da renda que assegure o pleno emprego do capital e da capacidade produtiva. A conclusão fundamental a que chegam os dois autores é de que essa ocorrência seria, na verdade, altamente improvável e fortuita, o que caracteriza, por conseguinte, a trajetória de crescimento das economias como instável.

O resultado fundamental do modelo Harrod-Domar é que a obtenção de uma trajetória de crescimento estável com pleno-emprego da força de trabalho é possível, mas altamente improvável. Dessa forma, as economias capitalistas deverão, via de regra, apresentar um crescimento irregular – alternando

períodos de crescimento acelerado com períodos de queda acentuada do nível de atividade econômica – e desemprego elevado. (Oreiro, 2004, p. 1).

Enfim, o que nos mostram os trabalhos de Harrod e Domar é que o equilíbrio com pleno emprego é uma situação altamente improvável, apesar de matematicamente possível. Essa constatação não encontrava respaldo nos quase vinte anos dourados do capitalismo experimentados no decorrer do século XX, o que levou alguns autores a contestar o modelo dos autores.

Essa instabilidade intrínseca do modelo é, evidentemente, uma consequência da rigidez de seus elementos constitutivos. É natural, portanto, que o trabalho de elaboração teórica elaborado subsequentemente se haja orientado no sentido de modificar alguns desses elementos constitutivos (Furtado, 1967, p. 57).

Por parte da heterodoxia, a crítica se deveu fundamentalmente à exogeneidade da propensão marginal a poupar. Podemos dizer que os pós-keynesianos solucionaram o problema de modo a demonstrar a existência de uma razão de poupança agregada, compatível com propensões a poupar individuais e independentemente dadas, por meio da utilização de uma espécie de média ponderada dessas poupanças, cujos pesos eram dados pela participação das classes na renda. “Portanto, dentro de certos limites, há sempre uma distribuição de renda na qual o sistema produz o montante requerido de poupanças” (Pasinetti, 1979, p. 129). Desse modo, os autores identificam a natureza particularmente distributiva do processo de crescimento econômico.

É interessante apontar para o fato de que o trabalho de Harrod-Domar volta a chamar atenção dos economistas para os determinantes do desenvolvimento econômico das sociedades. Adicionalmente, devemos ter em conta que as tentativas de resposta por parte da heterodoxia aos problemas encontrados no modelo Harrod-Domar, conforme veremos adiante, constituíram as bases para a gênese de uma teoria do crescimento com distribuição da renda voltada à dinâmica de longo prazo.

As pesquisas teóricas em torno da instabilidade intrínseca do modelo Harrod orientaram-se igualmente no sentido de uma reconsideração do outro parâmetro fundamental, que se apoia na função poupança $(1 - b)$. *Esta linha de análise tenderia a ligar os problemas do desenvolvimento aos fatores de natureza estrutural que condicionam a repartição da renda* (Furtado, 1967, p. 66, grifos próprios).

Sob essa perspectiva, ou seja, no âmbito do referido arcabouço teórico, podemos discernir três gerações de modelos de crescimento com distribuição da renda⁷. A primeira geração tem como expoentes Kaldor, Pasinetti e Robinson. Em geral, os autores atestavam que uma distribuição funcional da renda apropriada deveria garantir a equivalência entre a taxa de crescimento natural e a garantida, ou seja, assegurar, dessa forma, a plena utilização da capacidade produtiva (o pleno emprego).

A segunda é constituída pelos trabalhos de Kalecki e Steindl que advertiam que a distribuição funcional da renda é determinada pela taxa de *mark-up*, sendo esta última uma variável exógena, e que o equilíbrio da economia dependeria do grau de utilização da capacidade produtiva, e não da participação dos lucros na renda (como no caso dos primeiros modelos). Sendo, assim a utilização da capacidade produtiva é a variável de ajuste nos modelos que se desenvolvem sob esse corte, pois que partem da noção de mercados oligopolísticos. Também cabe destacar que, neste caso, a relação entre o crescimento e a distribuição da renda concebe a possibilidade de uma positividade entre salários e crescimento do produto, de tal modo que um aumento da participação dos salários na renda resultaria em maior taxa de crescimento na economia.

A terceira geração reúne teóricos como Amit Bhaduri, Stephen Marglin e Amitava Dutt, dentre outros. Em comum, os modelos desenvolvidos trabalham com relações não-lineares, conferindo especial foco para as propriedades dinâmicas das economias capitalistas em desequilíbrio. Em especial, se destacam: os modelos de Dutt (1984, 1987) e Rowthorn (1981), e Bhaduri-Marglin (1990), os dois primeiros denominados como neokaleckianos, e este último como pós-kaleckiano (Hein, 2014). Esses modelos têm sido amplamente empregados, na sua forma canônica, ou mediante aprimoramentos, em análises empíricas.

Kaldor foi um dos mais influentes pós-keynesianos, além de precursor de modelos dinâmicos de crescimento com distribuição da renda. É interessante chamar atenção para sua influência sobre o estruturalismo latino-americano, a qual pode ser constatada, por exemplo, pela proximidade entre ele e um dos maiores expoentes dessa corrente teórica no Brasil, qual seja, Celso Furtado. Furtado foi convidado por Kaldor para estudar em Cambridge sob sua supervisão, pouco antes de escrever sua aclamada obra, *Formação Econômica do Brasil*. Ele se mostrou impressionado pelas

⁷ A distinção entre os modelos é de natureza teórica, conforme denota Hein (2014), e não crônica. Esclarecemos também que o agrupamento dos modelos utilizando-nos do termo “gerações” pode ser encontrado em trabalhos como o do Oreiro (2011) e Lemos e Oreiro (2006).

contribuições do pós-keynesiano ao desenvolvimento de uma teoria do crescimento, especialmente ao ter logrado incorporar em um de seus primeiros trabalhos a questão da distribuição da renda: “O impacto foi considerável, tanto sobre os discípulos, como em adversários e rivais, e não havia ninguém em Cambridge que não se incluísse em uma dessas categorias” (FURTADO, 1985, p. 203).

Na percepção de Furtado, Kaldor havia com isso incorporado à discussão do crescimento econômico, elementos de uma teoria institucionalista de natureza distributiva. Outro ponto que chamava atenção de Furtado em relação ao mencionado autor referia-se à percepção que este último tinha acerca das limitações da modelagem abstrata e seu reconhecimento de elementos que não poderiam ser captados inteiramente à luz desse tipo de construção teórica:

Furtado faz um comentário adicional que revela uma aproximação entre os procedimentos adotados por Kaldor e os seus próprios métodos, ao notar que, diferentemente da maioria dos seus colegas de Cambridge, Kaldor tinha uma clara percepção das limitações das construções abstratas, assinalando que a diversidade e a mutabilidade do mundo não lhe escapavam e sabia usar a imaginação para apreendê-las [...] Furtado apresenta referências mais detalhadas a respeito de Kaldor. Observa que este havia dado uma contribuição relevante para a dinamização do modelo keynesiano ao introduzir elementos de uma *teoria institucional referente à distribuição de renda* e, ademais, que o curso ministrado por Kaldor o induzira, a ele Furtado, a voltar a questões e temas dos quais havia tratado quando se convencera de que o problema do subdesenvolvimento “desbordava da ciência econômica tal qual esta era praticada” (FURTADO, 1985, p. 223). (Guimarães Neto, 2009, p.266).

Em seu trabalho “*Alternative theories of distribution*” (Kaldor, 1956) há uma importante reintegração a autores clássicos da economia política, especificamente por meio da análise das ideias concernentes à questão distributiva presente em Ricardo e Marx. Após discorrer acerca destas, Kaldor apresenta seu modelo solucionando o problema do equilíbrio instável de Harrod-Domar por meio de uma dada configuração da distribuição da renda entre capitalistas e trabalhadores.

Para tanto, a concepção da poupança por parte do autor deriva da função clássica, entendendo que a propensão a poupar do conjunto da sociedade dependerá das propensões individuais das classes existentes (no caso, por simplicidade, serão consideradas apenas a classe trabalhadora e a capitalista) e de sua renda sob a forma de salários e lucros. Neste contexto, um pressuposto fundamental é que a propensão a poupar dos capitalistas é necessariamente maior que a dos trabalhadores. Desse modo, quanto maior for a participação dos lucros na renda da sociedade e, portanto, quanto

maior a concentração da renda por esse grupo, tanto mais elevada tenderá a ser a poupança.

$$(3) s = \frac{P}{Y}(s_p - s_w) + s_w$$

Por meio da equação acima fica claro que a propensão global a poupar da economia é determinada fundamentalmente pela diferença entre classes das propensões à poupança e pela participação dos lucros na renda $\left(\frac{P}{Y}\right)$. O que se verifica é que quanto maior for a diferença entre as propensões a poupar das duas classes (dos capitalistas s_p , e dos trabalhadores, s_w) maior será o impacto da parcela dos lucros na renda sobre a propensão global a poupar dessa economia. Já a distribuição funcional da renda, mais especificamente, a participação dos lucros, é definida pelo autor conforme a identidade abaixo colocada:

$$(4) \frac{P}{Y} = \frac{1}{(s_p - s_w)} \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{(s_p - s_w)}$$

O que a equação (4) nos revela é que a participação dos capitalistas na renda da economia depende especialmente da porção que os investimentos assumem nesta. Esse é um ponto de extrema importância no modelo de Kaldor, e que nitidamente corrobora as ideias keynesianas.

Esta conclusão é fundamental no modelo de Kaldor. E ela é tão mais significativa quanto mais o investimento for considerado uma variável independente do volume de poupança. Esta, aliás, é uma das hipóteses keynesianas básicas. Embora não sendo uma variável exógena, o investimento não é determinado pela poupança. Pelo contrário, é o volume de investimentos que, através do multiplicador, determina o nível de renda e, conseqüentemente, a poupança, desde que haja desemprego e capacidade ociosa. (Bresser-Pereira, 1975, p.57).

O investimento determinará a renda, por meio do aumento que representa à demanda agregada, por conseguinte, elevará preços (supondo a flexibilidade destes) e aumentará as margens de lucro. Elevadas essas últimas, teremos, portanto, um aumento da participação dos lucros na renda e, em consequência, um efeito positivo sobre a poupança agregada. O grau de influência do investimento sobre os lucros será tanto maior, quanto maior for o diferencial de propensões a poupar das duas classes. Não à toa, Kaldor chama " $\frac{1}{(s_p - s_w)}$ " de coeficiente de sensibilidade da distribuição da renda.

The degree of stability of the system depends on the difference of the marginal propensities, i.e., on $\frac{1}{(s_p - s_w)}$ which may be defined as the "coefficient of sensitivity of income distribution", since it indicates the change in the share of profits in income which follows upon a change in the share of investment in output. (Kaldor, 1955, p.95).

O que verificamos a partir disso, é que o nível de preços da economia é bastante flexível e que os capitalistas dispõem, nessa concepção, de grande grau de manobra para ajuste de suas próprias margens de lucros. A formulação de Kaldor também nos oferece a definição da taxa de lucro da economia $\left(\frac{P}{K}\right)$, a qual dependerá do estoque de capital, sendo maior quanto maior for este, e, inversamente, da propensão a poupar dos capitalistas⁸:

$$(5) \frac{P}{K} = \frac{1}{(s_p)} \frac{I}{K}$$

Se no longo prazo a economia cresce à taxa garantida, de modo que, a taxa de investimento como proporção do estoque de capital corresponda à taxa de crescimento natural $\left(g = \frac{I}{K} = n\right)$, então chegamos à famosa equação de Cambridge:

$$(6) r = \frac{n}{s_p}$$

A taxa de crescimento de equilíbrio dependerá da propensão a poupar dos capitalistas, da participação de seus lucros na renda, e da relação capital/produto $\left(n = \frac{1}{\sigma}\right)$. Como a parcela dos lucros na renda global depende do nível de investimento, então, fica resolvido o problema da exogeneidade do nosso numerador, o qual ocorria em Harrod-Domar, e que resultava no “fio de navalha”, ou seja, num equilíbrio fortuito e que jamais poderia ser alcançado uma vez que a economia se desviasse dele. Portanto, o crescimento com equilíbrio em Kaldor se dará conforme a equação abaixo:

$$(7) G_w = \frac{s_p \bar{Y}}{v}$$

Assim, a taxa de crescimento natural será igual à garantida, quando a taxa de crescimento da população, do capital e do progresso técnico encontrar correspondência com a propensão a poupar dos capitalistas, a participação dos lucros na renda e a relação capital-produto (v).

$$(8) G_n = G_w = \frac{s_p \bar{Y}}{v}$$

⁸ Para chegar a esse ponto, Kaldor irá supor o caso extremo em que os trabalhadores não poupam ($s_w = 0$).

Se os empresários estão otimistas quanto a más perspectivas de lucros, G_w' tenderá a crescer até ser maior do que G_n . Os investimentos, os preços, as margens de lucro crescem, mas, em compensação, caem os salários relativamente aos lucros, o consumo reduz-se, até que a superprodução sobreveniente limite a tendência ao crescimento de G_w' mais rapidamente que G_n . Em contrapartida, se ocorre o inverso, reduzem-se os investimentos, caem os preços, as margens de lucro caem, mas em compensação crescem os salários reais e aumenta o consumo. (Bresser-Pereira, 1975, p. 60).

O que Kaldor ensinava mostrar é que a distribuição funcional da renda se ajustaria de modo a garantir a igualdade entre as taxas natural e garantida de crescimento. De tal modo, a participação dos lucros na renda não poderia ser nem muito elevada, para não comprimir demasiadamente os salários e, por conseguinte, inviabilizar a realização da produção, nem muito baixa a fim de que não se prejudicasse, desse modo, o investimento. Em suma, os mecanismos corretivos instrumentalizados na distribuição da renda, em tese, garantem o equilíbrio no longo prazo e essa correção é operacionalizada pela variação dos investimentos (os quais determinam a renda e, por conseguinte, poupança, numa visão notadamente keynesiana).

O modelo de Kaldor foi tipicamente delineado para a explicação do crescimento em economias centrais, ou seja, existem certos limites à existência de uma razão entre lucros e renda que assegure a igualdade entre taxa de crescimento natural e garantida numa sociedade qualquer. A formulação de Kaldor **não poderia ser utilizada indiscriminadamente para se tratar das economias periféricas**, dadas as restrições implícitas em algumas suposições do modelo.

As restrições em torno das quais o modelo está pautado podem ser assim sumarizadas: 1) a taxa de salários da economia em questão deve estar acima do nível de subsistência ou, no limite, ser igual a este; 2) a taxa de lucro precisa estar em um patamar que garanta, no mínimo, a indução dos capitalistas ao investimento produtivo; 3) a parcela dos lucros sobre a renda deve corresponder, pelo menos, a uma taxa mínima de lucro sobre as vendas; 4) a relação capital produto (presente em nossa equação final “v”) deve ser constante. Dentre essas, sem dúvida, a primeira se coloca como mais problemática para aplicação indiscriminada do modelo à realidade subdesenvolvida.

Entre estas condições ou restrições do modelo de Kaldor, aquela que tem importância crucial é a primeira. Tratando-se de uma economia capitalista madura, não existe oferta ilimitada de mão-de-obra, ao contrário do que acontece com os modelos clássicos de Ricardo, Marx, e ao contrário também com os modelos de desenvolvimentos modernos sobre os países subdesenvolvidos, os quais, a partir da análise clássica de Lewis, utilizaram o pressuposto de oferta ilimitada de mão-de-obra proveniente do reservatório representando pelos setores de economia de subsistência ou reservatório representado pelos setores de economia de subsistência tradicionais e pelos

marginais urbanos. Kaldor está, portanto, referindo-se especificamente capitalistas maduras, em que a mão- de-obra, embora nem sempre seja exatamente escassa, tem oferta claramente limitada, e o que é mais importante, controlada finamente por sindicatos operários poderosos. (Bresser-Pereira, 1975, p.62).

Além dos supostos colocados para funcionamento do modelo de Kaldor (1956), destacando-se a condição *si ne qua non* de salários superiores (ou, no mínimo, iguais) ao nível de subsistência, - e que encontra séria limitação para transposição dessa análise ao caso das economias subdesenvolvidas – outras duas condições são necessárias para o crescimento em equilíbrio para o autor: a) que a taxa de acumulação do capital seja suficiente, tal como em Harrod-Domar, para equipar capital e trabalho, crescendo, portanto, mais que a renda; b) e que a taxa de progresso técnico mais do que compense a redução da produtividade oriunda do crescimento populacional.

Com relação à inviabilidade do modelo desenvolvido por Kaldor para as economias periféricas, dadas as premissas adotadas pelo autor, de acordo com Bresser-Pereira (1975) há uma adaptação do trabalho para essa situação. No caso dessas economias – onde por existência de uma oferta estrutural de mão-de-obra (em consonância com o apontado por Arthur Lewis), os salários são em muitos casos menores que o nível de subsistência, e onde a acumulação de capital e o desenvolvimento das técnicas resultam deficientes, em conformidade com o apontado por Ragnar Nurkse (Nurkse, 1951) – a ideia do autor é que o nível de renda sofrerá de uma estagnação a um nível bastante baixo, numa perspectiva aparentemente malthusiana.

O modelo de Kaldor, efetivamente, não se atém ao exame dos países subdesenvolvidos. É essencialmente um modelo de crescimento das economias capitalistas desenvolvidas. Em relação a elas, suas inclusões são extremamente importantes. Sua idéia central é a de que essas economias tendem a se desenvolver em equilíbrio, tendo como mecanismo de ajuste a taxa de lucro, que determinaria a distribuição de renda e a taxa de poupança. A longo prazo, porém, tanto a taxa de lucro como a distribuição da renda tenderiam a ser constantes, crescendo o nível dos salários reais à mesma taxa que o crescimento da renda *per capita*, ou seja, da produtividade. (Bresser-Pereira, 1975, p. 66)

A despeito do salto teórico constituído por Kaldor (1955), não só em termos da gênese de uma resolução do problema de Harrod-Domar, mas também da conformação de uma teoria do crescimento com distribuição de renda, seu modelo sofreu alterações importantes por parte de Luigi Pasinetti, autor que também contribuiu para esse debate. Pasinetti demonstrará que se a classe trabalhadora tem condições de poupar, ela deve

igualmente ter opção de possuir o capital: “quando qualquer indivíduo poupa parte de sua renda, ele deve também poder possuí-la, do contrário nada pouparia” (Pasinetti, 1979, p. 131).

Desse modo, Pasinetti sugeriu que o ato de poupança dos trabalhadores que implica na possibilidade de possuírem estoque de capital, resulta na divisão dos lucros em duas parcelas: a referente aos capitalistas e a pertencente aos trabalhadores. Para tanto, o autor distingue a distribuição da renda entre lucros e salários, da distribuição da renda entre capitalistas e trabalhadores, evidenciando que somente coincidirão essas duas, na inexistência de poupança por parte desses últimos.

O que Pasinetti faz em seu modelo é retomar as equações iniciais em Kaldor (sobre a distribuição da renda entre lucros e salários, e sobre a poupança agregada) e acrescentar às equações os lucros, bem como o estoque de capital, divididos entre as duas classes (capitalistas e trabalhadores). Procedendo assim, ele chega a conclusões idênticas às do autor, com a diferença de que os resultados apresentados se referem à classe capitalista, tão somente, e não à determinação das variáveis em questão para o conjunto da economia⁹.

Portanto, o que o autor passará a empreender será uma busca pela equação para a participação dos lucros totais na renda, bem como para a taxa de lucro total. E assim, ele chegará às duas equações evidenciadas abaixo, que correspondem, respectivamente, aos referidos elementos:

$$(9) \frac{P}{Y} = \frac{I}{Y} \frac{1}{(s_c - s_w)} - \frac{s_w}{(s_c - s_w)} + i \left(\frac{s_w s_c}{(s_c - s_w)} \frac{K}{I} - \frac{s_w}{(s_c - s_w)} \frac{K}{Y} \right)$$

$$(10) \frac{P}{K} = \frac{I}{K} \frac{1}{(s_c - s_w)} - \frac{s_w}{(s_c - s_w)} \frac{Y}{K} + i \left(\frac{s_w s_c}{(s_c - s_w)} \frac{Y}{I} - \frac{s_w}{(s_c - s_w)} \right)$$

Como se vê, a parcela dos lucros na renda passa a ser função não somente do nível de investimento na economia, mas também da **taxa de juros** (i) que incide sobre o estoque de capital em posse dos trabalhadores que é colocado à disposição da classe capitalista. De forma análoga, a taxa de lucro dependerá não apenas do investimento como proporção do estoque de capital e da produtividade deste último, mas, novamente, da referida taxa.

⁹ A equação da participação dos lucros dos capitalistas na renda, $\frac{P_c}{Y} = \frac{I}{Y} \frac{1}{(s_c - s_w)} - \frac{s_w}{(s_c - s_w)}$, e a equação da taxa de lucro dos capitalistas, $\frac{P_c}{K} = \frac{I}{K} \frac{1}{(s_c - s_w)} - \frac{s_w}{(s_c - s_w)} \frac{Y}{K}$.

Essas são as duas equações gerais que estávamos procurando. Agora, temos todos os elementos necessários para corrigir a teoria pós-keynesiana da distribuição de renda e da taxa de lucro. [...] A consequência mais imediata da reformulação que se acabou de realizar é que, a fim de se dizer algo sobre a participação e taxa de lucros, precisa-se primeiro, de uma teoria da taxa de juros. Num modelo de equilíbrio a longo prazo, a hipótese óbvia a ser feita é a de uma taxa de juros igual à taxa de lucro. (Pasinetti, 1979, p. 135).

Tendo em vista o surgimento da taxa de juros no modelo, Pasinetti vê com clareza a necessidade de se entender os efeitos dessa variável para a formulação que propõe. Para isso, à semelhança dos clássicos, como Smith, que considera a taxa de juros a melhor aproximação do lucro, ele irá supor que a taxa de juros no longo prazo deve ser igual à taxa de lucro. Substituindo, portanto, a taxa de juros pela taxa de lucro em suas equações, Pasinetti (1979) também chega à equação de Cambridge, após alguns desdobramentos matemáticos.

$$(11) \frac{P}{K} = \frac{1}{s_c} \frac{I}{K}$$

Sabemos, desde a formulação de Harrod-Domar, que $\frac{I}{Y}$ (referente à proporção dos investimentos na renda) é igual a $\frac{I}{Y} = gv$, ou seja, corresponde à taxa de crescimento da economia (g) e à relação capital produto ($v = \frac{K}{Y}$). Desse modo:

$$(12) g = \frac{I}{K}$$

Então, se $g = n$, que é a taxa de crescimento natural da economia, temos novamente a equação de Cambridge que nos dá a taxa de lucro que assegurará o reequilíbrio do sistema, ou seja, que estabelece que, ao longo da trajetória de crescimento balanceado, a determinação da taxa de retorno será dada pela taxa natural de crescimento do produto e pela propensão a poupar dos capitalistas.

$$(13) \frac{P}{K} = \frac{n}{s_c}$$

A diferença fundamental entre o modelo de Kaldor e o de Pasinetti é que os resultados acerca da distribuição da renda entre lucros e salários na formulação deste último em nada dependem da propensão a poupar dos trabalhadores, importando, para tanto, apenas a dos capitalistas. A despeito dessa distinção, Pasinetti também chega à mesma conclusão de que o crescimento será estável ao longo do tempo, condicionado por uma distribuição funcional da renda apropriada entre salários e lucros.

Em suma, na teoria distributiva dos modelos de Cambridge apresentados por Kaldor e Pasinetti há uma relação positiva entre acumulação e taxa de lucros, na seguinte direção: quanto maior for a primeira, tanto mais o consumo agregado da economia terá que se reduzir em face do aumento de capacidade produtiva e, por conseguinte, maiores serão as margens de lucro (e menor a participação dos salários na renda, conseqüentemente). O modelo de Joan Robinson também segue parcialmente essa tradição, diferenciando-se em relação aos outros dois, pelo fato de que a autora logra acrescentar uma relação dual entre acumulação e taxa de lucro ainda intocada pelos autores precedentes.

De um lado, temos que a acumulação determina a parcela dos lucros na renda $\left(\frac{P}{Y}\right)$ e a taxa de lucro $\left(\frac{P}{K}\right)$, e de outro, este último elemento se configura como variável determinante para a própria taxa de acumulação. Robinson (1962) partirá em busca dos determinantes da taxa de acumulação de capital, diferentemente de Kaldor e Pasinetti. A taxa de acumulação na concepção da autora dependerá de uma taxa corrente de juros, da taxa de retorno do capital (taxa de lucro) e das expectativas dos empresários, denominadas “*animal spirits*”. A equação abaixo nos apresenta a fórmula para a taxa de acumulação $\left(\frac{I}{K}\right)$, sendo “*i*” a taxa de juros, “*R*” a taxa de lucro, e “*θ*” o “*animal spirits*”:

$$(14) \frac{I}{K} = i(R; \theta)$$

Também faz parte do modelo de crescimento de Robinson:

$$(15) R = \frac{1}{s_p} \frac{I}{K}$$

$$16) R = \frac{1}{\alpha_1} [1 - Va_0]$$

O modelo apresenta, portanto, três variáveis dependentes, quais sejam: 1) a taxa corrente de lucro (*R*), a taxa de salário real (*V*), e a taxa de crescimento do estoque de capital $\left(\frac{I}{K}\right)$. Apesar do sistema de equações detentor de três incógnitas apresentar solução matemática, temos novamente um equilíbrio fortuito, tal como em Harrod-Domar:

Está claro que, exceto por uma “feliz coincidência”, a taxa de crescimento do estoque de capital é diferente da taxa natural de crescimento. Sendo assim, essa economia, tal como ocorria no modelo Harrod-Domar, pode apresentar um crescimento equilibrado com desemprego da força de trabalho. Em outros termos, vale o primeiro problema de Harrod. (Oreiro, 2000, p. 81).

Contudo, convém ressaltarmos que a instabilidade do modelo de Robinson é resultante das expectativas e incertezas dos empresários, captadas pelo “*animal spirits*”, e não pelo fator cumulativo presente em Harrod-Domar que fazia com que, uma vez que a economia se desviasse da taxa natural de crescimento, quaisquer esforços para retomá-la a distanciaria ainda mais dessa taxa. Na formulação desenvolvida por Robinson, as alterações no otimismo espontâneo dos empresários é que produzem desvios na taxa de crescimento do estoque de capital e, por conseguinte, no próprio processo de acumulação.

Imaginando que ocorra uma elevação na propensão a poupar dos capitalistas, isso resultará, em conformidade com as equações do modelo que foram apresentadas, numa redução da taxa de retorno (R). Essa diminuição da taxa de retorno implicará no decréscimo da acumulação produtiva, ou seja, em queda da expansão do estoque de capital. A economia retomará o equilíbrio em um nível onde tanto a taxa de crescimento do estoque, quanto a de lucro, será menor, e, conseqüentemente, o salário real será mais elevado.

Apresentadas as ideias mais gerais presentes no modelo de crescimento com distribuição de renda desses três autores – Kaldor, Pasinetti, e Robinson – precursores da teoria distributiva pós-keynesiana na denominada primeira geração de teóricos, passaremos agora a discorrer sobre o modelo Kalecki-Steindl, o qual logra integrar à análise a capacidade produtiva das firmas. Um dos primeiros pontos que devemos tomar em consideração com respeito aos dois últimos autores, expoentes da segunda geração, refere-se à integração que promovem entre a análise micro e macroeconômica. Sob essa perspectiva, a teoria kaleckiana traz à tona uma nítida contraposição às ideias marginalistas/neoclássicas, especialmente no que diz respeito à concepção de mercados com competição perfeita.

A análise de Kalecki e Steindl quanto à existência de imperfeições nos mercados é que possibilitará a teorização da distribuição funcional da renda com base no processo de formação de preços pelas firmas e resultará que a variável de ajuste de equilíbrio em uma economia recaia sobre a capacidade produtiva. Os modelos de Kaldor, Pasinetti e Robinson adotaram a premissa de que a utilização da capacidade produtiva era plena e, sob essa perspectiva, a distribuição da renda funcionava como variável de ajuste do modelo para obtenção do equilíbrio. Uma crítica kaleckiana a essa formulação refere-se à flexibilidade extrema das margens de lucro, de modo que os empresários, em face de

quaisquer situações de excesso ou falta de demanda, possuiriam totais condições de fazer variar o seu “*mark-up*” incidente sobre os custos de seus produtos.

Antes de passarmos à análise do modelo propriamente dito, gostaríamos de tecer algumas breves considerações sobre Michael Kalecki. Seus trabalhos foram voltados tanto para a compreensão das economias desenvolvidas, quanto subdesenvolvidas, e também das socialistas¹⁰. O estudo intitulado “O problema do financiamento do desenvolvimento econômico” (Kalecki, 1954) teve grande repercussão mundial e influenciou fortemente as ideias da Comissão Econômica para América Latina e o Caribe (CEPAL). As formulações do autor estão fortemente baseadas nas ideias de Marx, e as suas contribuições precedem a Teoria Geral de Keynes, inclusive quanto ao princípio da demanda efetiva.

Assim como se ocuparam os clássicos, Kalecki também se ocupou com esmero sobre a compreensão do processo de determinação dos lucros, salários e renda em uma dada economia.

O objetivo da Teoria da Dinâmica Econômica é o de explicar como, nas economias capitalistas, sendo dadas suas condições próprias de produção, a renda nacional e cada um de seus componentes (lucros e salários, pelo ângulo da renda, e consumo e investimento, pelos prisma da despesa) são determinados. (Kalecki, 1983, p. XX).

Tendo em vista a centralidade da questão distributiva em sua teoria, Kalecki inicia sua obra (*Teoria da Dinâmica Econômica*) com a tentativa de determinação dos componentes da renda, sob a ótica dos rendimentos. O autor irá evidenciar que a distribuição funcional é determinada em última instância, pelo grau de monopólio das firmas e pela relação entre o custo dos insumos e dos salários. Como a primeira variável assume importância notadamente maior na obra do autor, isso o levará necessariamente à elaboração de uma teoria de formação de preços pelas firmas.

Kalecki assume que, diferentemente do setor primário, os demais setores da economia (indústria, construção, transporte, serviços, etc), ao se depararem com modificações na demanda, não têm seus preços afetados, mas sim sua produção e grau de utilização da capacidade produtiva – dado que o autor considera a existência de capacidade ociosa nessas atividades econômicas. Esse fator se deve, conforme também explicita Josef Steindl, às estratégias competitivas das firmas, ou seja, ao fato de que elas evitam operar com a plena utilização da capacidade instalada a fim de que isso funcione como barreira à entrada de novas firmas.

¹⁰ “Essays on Developing Countries” (Kalecki, 1976).

A produção de bens acabados é elástica devido à existência de reservas de capacidade produtiva. Quando a demanda aumenta, o acréscimo é atendido principalmente por uma elevação do volume de produção, enquanto os preços tendem a permanecer estáveis. As alterações de preços que porventura se verificarem resultarão principalmente de modificações do custo de produção. (Kalecki, 1983, p.7).

Steindl parte de pressupostos muito semelhantes aos de Kalecki, desenvolvendo seu modelo em torno da ideia de grau de concentração da indústria, relevância da competição via preços e poder de barganha dos trabalhadores. Segundo ele, as firmas oligopolistas detêm excesso de capacidade produtiva mesmo no longo prazo e, em face do objetivo de participação crescente dos lucros, não reinvestem completamente os lucros retidos. De tal modo, a acumulação interna tende a exceder o montante requerido para expansão do capital nessas indústrias, e isso repercute negativamente sobre a demanda agregada e o crescimento do produto.

Em face desses pressupostos, o modelo de crescimento com distribuição de renda em Kalecki-Steindl evidencia que as variações na demanda agregada podem ter um impacto apenas indireto sobre a distribuição funcional da renda, por meio da razão entre custos unitários dos insumos e da mão-de-obra. Acrescenta-se a isso que os preços são mais ou menos rígidos em face de custos variáveis quase constantes até a plena utilização da capacidade produtiva. Em face do reconhecimento de que dispõe acerca do protagonismo do processo de formação de preços para definição das margens de lucro dos empresários e, por conseguinte, determinação dos lucros na renda, Kalecki elabora uma teoria da precificação da firma com base na estratégia de imposição de um *mark-up* sobre os custos marginais dos produtos:

$$(17) p_i = (1 + m_i)(wa_i + p_m\mu_i)$$

Conforme nos evidencia a equação (17), Kalecki não assume que a firma capitalista visa maximizar seu lucro a qualquer custo, o que pode ser notado pelo fato de que ele não aplica a igualdade entre custo marginal e receita marginal para determinação dos preços. A firma forma preço inserindo um *mark-up* (m) sobre os custos relativos ao trabalho (o salário “ w ” e a relação trabalhador por produto “ a ”), e às matérias-primas utilizadas (o preço delas, “ p ”, e a relação entre matéria-prima e produto “ μ ”). Segundo Kalecki, essa fórmula pode ser extrapolada para a indústria como um todo, bem como para setores como o da construção civil, serviços, transportes, entre outros. Também devemos ter em mente que o “mark-up” da firma dependerá

essencialmente da competição com outras firmas e do conflito entre capitalistas e trabalhadores.

A fim de obter uma equação de preço médio para a indústria “j” digamos, Kalecki trabalha com a ideia de média ponderada dos valores para as variáveis de custo, mark-up e preços formados pelas firmas a nível individual. Os pesos são conferidos em função da participação da firma “x” no produto nominal da indústria “j”. Sob essa perspectiva uma simplificação adotada pelo autor, diz respeito à integração vertical dentro da indústria, de modo a abstrair das relações interssetoriais da matriz insumo-produto. Assim, o preço médio numa indústria específica pode ser descrito como $p_j = (1 + m_j)(wa_j + p_m\mu_j)$; $m_j > 0$.

A partir de sua teoria de precificação das firmas por *mark-up*, Kalecki logra construir as correspondentes implicações para a distribuição funcional da renda da economia em questão, deduzindo a relação entre os custos das matérias primas e do trabalho, substituindo esta na equação de preços, e também para a determinação dos lucros brutos. De tal modo, definindo-se z_j como a razão entre custo unitários de matérias-primas e salários, o lucro bruto unitário se dá da seguinte forma: $\frac{\pi}{y} = m \cdot wa_j(1 + z_j)$.

E, portanto, a parcela dos lucros brutos no valor adicionado de um dado setor e a dos salários podem ser descritas como se segue:

$$(18) h = \frac{1}{1 + \frac{1}{(1+z)^m}} \text{ no caso dos lucros,}$$

$$(19) (1 - h) = \frac{1}{(1+z)^{m+1}} \text{ no caso dos salários.}$$

“Broadly speaking, the degree of monopoly, the ratio of prices of raw materials to unit wage costs and industrial composition are the determinants of the relative share of wages in gross income of the private sector” (Kalecki, 1954, p. 30). Como mostram as equações evidenciadas acima, a distribuição funcional da renda será determinada, portanto, pelo *mark-up* na precificação das firmas (m); pela razão entre custo unitário dos insumos e custo unitário do trabalho (z); e pela própria composição setorial da economia.

Em resumo: a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria manufatureira é determinada, não só pela composição industrial do valor agregado, como pelo grau de monopólio e pela razão entre os preços das matérias-primas e os custos de salários por unidade. Uma elevação do grau de monopólio ou dos preços das matérias-primas com relação aos custos de salários por unidade provoca uma queda da parcela relativa dos salários no valor agregado (Kalecki, 1983, p.23).

Tendo em vista esses fatores, que seriam capazes de alterar a distribuição da renda entre salários e lucros, e conferindo maior proeminência ao primeiro deles (o *mark-up* definido pelas firmas sobre os custos), Kalecki aponta **quatro elementos responsáveis pela determinação do *mark-up***: 1) o grau de concentração das firmas no setor/indústria, afetando positivamente o grau de monopólio; 2) a importância da competição via preços vis-à-vis outras formas de competição, apresentando relação contrária com o grau de monopólio; 3) as despesas complementares afetando positivamente; 4) o poder dos sindicatos, apresentando efeito negativo sobre a variável em questão.

Ensejamos chamar atenção para este último elemento capaz de influenciar o *mark-up* das firmas, qual seja, o poder dos sindicatos. Isso porque, em nosso trabalho, ressaltaremos posteriormente, quando estivermos tratando do caso brasileiro, a relevância de fatores históricos e institucionais para constituição do poder de barganha dos trabalhadores, agindo, assim, sobre a questão distributiva, via influência sobre a determinação do *mark-up* pelas firmas. Na formulação de Kalecki, quando os trabalhadores possuem força para demandar salários mais elevados no conflito distributivo, a elevação indiscriminada do *mark-up* pelas firmas no contexto de custos mais altos do trabalho, somente se torna exequível, aumentando-se indefinidamente preços, o que seria prejudicial à firma em um ambiente competitivo, em que a concorrência via preços importa.

In a kind of strategic game at firm level, firms anticipate that strong trade unions will demand higher wages if the mark-up and hence profits exceed 'reasonable' levels, so that the mark-up can only be sustained at the expense of ever rising prices and finally a loss of competitiveness of the respective firm relative to other firms. This will induce the firm to constrain the mark-up in the first place" (Hein, 2014, p. 190).

Em sua obra "*Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*" (Kalecki, 1971), o autor dedica o capítulo 14 à apreensão da luta de classes na distribuição da renda e afirma:

High mark-ups in existence will encourage strong trade unions to bargain for higher wages since they know that firms can afford to pay them, If their demands are granted but the functions f are not changed, prices also increase. This would lead to a new round of demands for higher wages and the process would go on with price levels rising. But surely an industry will not like such a process making its products more and more expensive and thus less competitive with products of other industries. To sum up, trade-union power restrains the mark-up, i.e, it causes the values $f(\frac{w}{p})$ to be lower than would be the case otherwise" (Kalecki, 1971, p. 161).

Tendo em consideração uma economia com três departamentos, sendo D1 ligado aos bens de capital, D2 aos bens de consumo dos capitalistas e D3 aos bens-salários, ou de consumo do trabalhador, Kalecki aponta que, se o poder dos sindicatos for eficaz a ponto de deprimir, em alguma medida, o *mark-up* das firmas, implicando, assim, em redistribuição da renda a favor dos trabalhadores, o aumento do consumo que resultará desse fato (visto que a classe trabalhadora possui propensão a consumir mais elevada que a capitalista) acabará por elevar os lucros em D3, os quais aumentarão na mesma proporção dos salários. Contudo, tendo em vista a redução no *mark-up* das firmas também neste setor, a massa salarial dele elevar-se-á mais que as taxas de salário, ou seja, haverá um aumento do emprego e do produto geral da economia.

Todavia, esse processo é, em parte, limitado pelo provável aumento do custo das matérias-primas que resulta da elevação do produto da economia, em vista da redistribuição da renda a favor dos salários. Ainda assim, Kalecki faz questão de refutar, com isso, a histórica tese de que um aumento dos salários necessariamente reduziria lucros e, invariavelmente, ocasionaria o aumento do desemprego geral da economia, mediante a substituição de trabalho por capital, em face do custo mais elevado do trabalho. Ao contrário disso, o autor visa demonstrar a dupla condição da remuneração do trabalho, ou seja, de um lado como custo para as firmas, porém, de outro, como fator inequívoco de ampliação do mercado e, por conseguinte, como elemento indutor de vendas.

Por fim, para além do mecanismo de barganha entre trabalhadores e capitalistas empreendido essencialmente pelos sindicatos, Kalecki aponta ainda outros instrumentos para a luta de classes, e que também podem afetar a distribuição da renda, como a redução do custo de vida via controle de preços e a concessão pelo governo de subsídios à produção de bens de consumo.

De posse dessas considerações do autor com respeito ao papel do poder de barganha dos trabalhadores para determinação do *mark-up* e, portanto, para a distribuição da renda em uma sociedade, voltemos à sua teorização do crescimento com distribuição, enfocando a determinação dos lucros e a participação destes na renda. Como vimos, enquanto a parcela relativa dos lucros na renda é condicionada, em especial, pelo *mark-up* das firmas, o nível dos lucros se acha determinado pelo investimento, o que naturalmente constitui um **dualismo** na teoria kaleckiana – na sua abordagem com base em uma economia fechada e sem governo, já que esse problema não é verificado ao se abrir a economia, incluir governo, e trabalhadores com propensão

a poupar maior que zero, porém menor que a dos capitalistas. Os lucros são dados pelo dispêndio dos capitalistas e disso deriva a famosa concepção kaleckiana, a que se referiu Kaldor, de que os capitalistas ganham o que gastam, ao passo que os trabalhadores gastam o que ganham.

$$(20) P_t = \frac{I_{t-\omega} + A}{1-q}$$

A obra de Kalecki também nos apresenta seu multiplicador, à semelhança do keynesiano, o qual nos indica que o impacto do investimento para os lucros dependerá do inverso da propensão marginal a poupar ($\frac{1}{s_k}$):

$$(21) \pi = \frac{p_k I}{s_k}$$

Uma variação no investimento induz uma modificação no nível de lucros, sem afetar a distribuição funcional da renda (que é determinada especialmente pelo *mark-up*) e, portanto, a variação nos lucros acontece por meio de uma modificação na produção agregada e, assim, no grau de utilização do estoque de capital e na renda nacional (Hein, 2014). A renda nacional encontrada pelo autor refletirá fatores distributivos e será dada por:

$$(22) Y = \frac{P_t + B}{(1-\alpha)}$$

E, a variação da renda pode ser apresentada conforme a equação (23):

$$(23) \Delta Y = \frac{\Delta I_{t-w}}{(1-\alpha).(1-q)}$$

O que a equação (23) evidencia é que se ocorrer um aumento do investimento em uma unidade, por exemplo, os lucros aumentarão mais que proporcionalmente, e a renda sofrerá um incremento maior ainda que o dos lucros. No modelo de Kalecki, a renda é a variável de ajuste e os lucros têm que ser compatíveis com a distribuição funcional. O autor nos apresenta também seu segundo multiplicador, agora para a renda, conforme equação (24), sendo “ $p.Y$ ” a renda nacional bruta:

$$(24) p.Y = \frac{p_k I}{s_k h}$$

Quanto maior for a propensão marginal a poupar dos capitalistas (s_k) e maior a parcela dos lucros na renda (h), menor será o produto nominal e real, assim como a renda nacional, para gastos dados com investimento e estoque de capital. Um aumento no investimento, por sua vez, elevará o produto agregado, e a poupança se ajustará a esse nível de investimento por meio de variações na renda real e nos lucros. Kalecki

chegará ao “**paradoxo da parcimônia**”, ou seja, ao efeito contraproducente para a renda e lucros, de um aumento da poupança. O declínio absoluto nos lucros impulsionado pelo aumento na propensão a poupar, no entanto, será sempre menor que o decréscimo na renda nacional, pois nesta última, além dos lucros, os salários também são reduzidos.

Já um aumento do grau de monopólio, que ocasiona, portanto, uma elevação da participação dos lucros na renda, não terá qualquer efeito sobre o nível dos lucros, mas determinará uma queda na produção e renda e isso, conseqüentemente, reduzirá a demanda agregada dos bens consumidos pelos trabalhadores (que ele chama de departamento três, D3). O aumento na demanda agregada por produtos consumidos pelos capitalistas (D2) não compensará a queda no departamento anterior, em vista da propensão a poupar a partir dos lucros que é necessariamente maior que a dos trabalhadores ($s_w = 0, c_w = 1$).

Quando o autor faz sua análise para a economia aberta e com governo, e também com a premissa de que os trabalhadores poupariam (porém com $s_w < s_k$), o paradoxo da parcimônia continua válido, mas a dualidade de sua teoria é eliminada, visto que uma variação na parcela dos lucros na renda passa a ter efeitos positivos para com o nível de lucros.

In Kalecki's general model of an open economy with workers' saving, the 'class struggle' which is reflected in changing money wages and prices, could affect not only income shares by altering mark-ups in manufacturing industries but also the level of profits because of their effects on the trade balance, the government deficit, and workers' saving. (Asimakopulos, 1988, p. 152).

Desse modo, a condição de equilíbrio entre investimento e poupança $\left(\frac{S}{K} = \frac{I}{K}\right)$ se dará por meio das variações no grau de utilização da capacidade produtiva.

Um resultado muito interessante do modelo Kalecki-Steindl é que mudanças na distribuição de renda tem impactos significativos tanto sobre o grau de utilização da capacidade produtiva como sobre a taxa de crescimento do estoque de capital. Em particular, pode-se demonstrar que um aumento da participação dos salários na renda – induzido por uma redução da taxa de *mark-up* - pode levar a um aumento da taxa de acumulação de capital por intermédio de um aumento do grau de ocupação da capacidade produtiva. (Oreiro, 2000, p.90).

No modelo canônico, a elevação da parcela dos salários na estrutura distributiva, ao elevar a demanda, ocasiona um aumento da acumulação de capital, tendo em vista a maior utilização da capacidade produtiva. Desse modo, se a capacidade instalada passa a ser empregada no processo produtivo, as firmas farão novos investimentos em estoque

de capital para manter aquele grau desejado de capacidade ociosa que corrobora para obtenção de maior grau de monopólio. “Esse raciocínio nos mostra que, nessa economia, a acumulação de capital é do tipo *wage-led*, ou seja, é impulsionada pelos salários” (Oreiro, 2000, p. 90).

Aumentando-se a participação dos salários na renda, se, por um lado, reduz-se a parcela referente aos lucros, por outro, se conduz a um incremento na utilização da capacidade produtiva, da qual também depende diretamente a taxa de lucro, originando, portanto, o chamado “**paradoxo dos custos**” em Kalecki. O resultado disso será determinado pela sensibilidade do grau de utilização da capacidade produtiva às variações nas margens de lucro.

Um corolário importante do raciocínio que acabamos de apresentar é que os interesses dos capitalistas e dos trabalhadores não são necessariamente *antagônicos*. De fato, se um aumento do salário real não tiver nenhum impacto significativo sobre a taxa de lucro; então os capitalistas (enquanto classe) não tem porque se opor a uma política de “altos salários”. (Oreiro, 2000, p.91).

As we will see below, the most important results of these models are that lower mark-ups in firms’ pricing and hence lower profit shares will increase the rates of capacity utilization, profit and capital accumulation. Aggregate demand, capital accumulation and growth are thus ‘wage-led’ in this type of model, which we will call the ‘neo-Kaleckian’ distribution and growth model [...] (Hein, 2014, p.241).

Em face do que já foi colocado até o presente momento, podemos acrescentar que a teoria do crescimento econômico com distribuição da renda em Kalecki configura as bases, então, à elaboração dos modelos de crescimento do tipo “*demand-led*”, que poderão desdobrar-se num regime de acumulação do tipo “*wage-led*”, ou “*profit-led*”, e que serão de suma importância para o desenvolvimento de nossa investigação empírica neste trabalho. Um regime do tipo *wage-led*, diverge fundamentalmente do que encontramos nos modelos de primeira geração, tal como em Kaldor, Pasinetti e Robinson, os quais, em face da proposta de plena utilização da capacidade produtiva e ampliada flexibilidade de preços, não chegam a essa relação direta positiva entre a participação dos salários na renda e o crescimento do produto.

Nesse contexto, cabe-nos tratar aqui da variável investimento em Kalecki e, por conseguinte, de seus determinantes, muito embora o tema seja um tanto “obscuro”, no sentido de pouco conclusivo, em suas obras. O autor reconhece, à semelhança de Keynes, a importância de fatores psicológicos para as decisões de investir, porém, atribui proeminência notadamente menor a estes. Segundo Kalecki, as firmas decidem investir com base também nos lucros realizados, os quais provêm tanto meio de

financiamento a elas, como também estímulo a novos investimentos. Para ele, a taxa de acumulação do capital, ou seja, a razão entre investimento sobre o estoque de capital, depende positivamente da taxa de lucro esperada e negativamente da taxa de juros:

$$g = \frac{I}{K} = g(r+, i-).$$

Assumindo-se que “i” é quase constante no longo prazo, chegamos a:

$$(25) g = \frac{I}{K} = g(r)$$

$$(26) g = \frac{I}{K} = g(I+, K-)$$

A acumulação produtiva dependerá do investimento (porque a taxa de lucros “r” depende majoritariamente do investimento passado) e do estoque de capital, evidenciando, assim, seu caráter cíclico, pois que, de um lado, temos o efeito positivo do investimento para aumento dos lucros, e de outro, negativo no que diz respeito à elevação da capacidade produtiva. Já em outros trabalhos, posteriores a Kalecki (1954), o autor postula que as decisões de investimento das firmas são dadas por recursos financeiros e por mudanças nos lucros e no estoque de capital.

Segundo o “princípio do risco crescente” empregado pelo autor, os lucros retidos expandem os meios de provisão de financiamento e, assim, afetam positivamente o investimento: $g = \frac{I}{K} = g\left(\frac{\pi_f}{p_k}; \frac{d\pi}{p_k}; \frac{dp_k}{p_k}; TC\right)$. O primeiro termo se refere aos lucros retidos e afeta positivamente a acumulação de capital, o segundo traduz-se nos lucros correntes que também exercem impacto positivo, o terceiro trata-se do estoque de capital, com impacto negativo, e o quarto da mudança tecnológica, com sinal positivo.

As últimas contribuições do autor com respeito ao tema podem ser encontradas em Kalecki (1968) e Kalecki (1971). Em suma, podemos dizer que o investimento em Kalecki depende da rentabilidade esperada, da tecnologia, e dos meios de financiamento interno (consequentemente, dos lucros retidos).

Tendo sido colocada a questão da acumulação produtiva em Kalecki, visamos com isso introduzir a apresentação de dois outros modelos de crescimento com distribuição de renda, por meio dos quais seus autores desenvolveram o referencial Kaleckiano, dando origem aos cortes neokaleckianos e pós-kaleckianos (Hein, 2014). Os modelos são extremamente parecidos em termo das premissas iniciais adotadas, divergindo, fundamentalmente, apenas pela função investimento de que partem.

Os modelos que serão apresentados a seguir baseiam-se na modelagem com equilíbrio, com base na constância de parâmetros ou coeficientes, servindo de ferramenta analítica, seja por meio da introdução de choques exógenos (variações nos coeficientes ou parâmetros), ou mesmo endogenizando-se alguns dos parâmetros, resultando, assim, numa abordagem dinâmica.

No corte neokaleckiano, Rowthorn (1981) e Dutt (1984, 1987) são os precursores, sendo que desenvolvimentos interessantes do modelo podem ser encontrados em Taylor (1985) e Amadeo (1986, 1987). Os resultados mais importantes referem-se ao fato de que um menor grau de *mark-up* e, por conseguinte, menor participação dos lucros na renda, ao elevar a taxa de utilização da capacidade instalada da economia, repercute positivamente sobre o montante dos lucros, e sobre a acumulação da capital. Sendo assim, a demanda agregada, a acumulação de capital, e o crescimento são “*wage-led*”, o que indica resultados bastante semelhantes aos do próprio Kalecki,

Já no corte pós-kaleckiano, os precursores são fundamentalmente Bhaduri e Marglin (1990) e Kurz (1990). Esses autores apresentam uma pequena variação no modelo, a partir de uma alteração na função investimento, e derivam regimes potenciais diferentes (“*wage-led*” ou “*profit-led*”) a depender dos parâmetros utilizados.

Em comum, os modelos neo e pós-kaleckianos trabalham com a ideia de desemprego persistente; com oferta de trabalho efetiva endógena à demanda agregada; *mark-up* como principal determinante da distribuição da renda; preços determinados pelos custos, os quais são razoavelmente rígidos em relação a flutuações na demanda agregada; firmas operando com excesso de capacidade; demanda agregada determinando oferta agregada, sendo a utilização da capacidade produtiva a variável de ajuste; investimento determinando poupança, entre outros elementos particularmente predominantes no modelo canônico de Kalecki.

O modelo de crescimento com distribuição da renda elaborado por Rowthorn e Dutt acabou ficando conhecido como estagnacionista ou subconsumista, em função da relação a que chegam entre a participação dos salários na renda e o crescimento do emprego e produto em uma economia. No que diz respeito à função investimento e, mais especificamente, à acumulação produtiva, os autores admitem que as decisões nessa dimensão são tomadas em face de dois aspectos: 1) o grau de utilização da capacidade produtiva, o qual funciona como uma *proxy* da expectativa de vendas e desenvolvimento da demanda em relação ao estoque de capital existente; 2) a taxa de

lucro auferida, a qual funciona como indicador de rentabilidade futura, e ao mesmo tempo atua como meio de financiamento para a firma, em conformidade com o princípio do risco crescente em Kalecki. Devemos destacar, portanto, que a taxa de utilização da capacidade produtiva impactará sobre a função investimento duas vezes, diretamente, e indiretamente, graças a seu efeito sobre os lucros.

Em linhas gerais, o modelo parte de cinco equações relativamente simples, sendo a primeira delas referente à determinação da taxa de lucro; a segunda, da participação destes na renda; a terceira, da taxa de poupança; a quarta, da acumulação produtiva; e a quinta, da condição de equilíbrio.

$$(27) \quad r = h \cdot \frac{u}{v}$$

$$(28) \quad h = 1 - \frac{1}{1+m}$$

$$(29) \quad \sigma = s_{\pi} h \cdot \frac{u}{v}$$

$$(30) \quad g = \frac{I}{K} = \alpha + \beta u$$

$$(31) \quad g = \sigma$$

Assume-se ainda que as decisões de poupar reagem mais fortemente às variações na utilização da capacidade produtiva que as de investimento:

$$(32) \quad \frac{d\sigma}{du} - \frac{dg}{du} > 0, \quad s_{\pi} \frac{h}{v} - \beta > 0$$

Inserindo as equações 29 e 30 em 31, obtém-se a taxa de equilíbrio da utilização da capacidade produtiva, e a partir desta última e de algumas manipulações algébricas, chega-se às taxas de equilíbrio da acumulação e do lucro:

$$(33) \quad u^* = \frac{\alpha}{s_{\pi} \frac{h}{v} - \beta}$$

$$(34) \quad g^* = \sigma = \frac{\alpha s_{\pi} \frac{h}{v}}{s_{\pi} \frac{h}{v} - \beta}$$

$$(35) \quad r^* = \frac{\alpha \frac{h}{v}}{s_{\pi} \frac{h}{v} - \beta}$$

O ajuste do modelo se dá de forma quantitativa com poupança se adequando a investimento por meio de variações no nível de produto, por conseguinte, no grau de utilização da capacidade produtiva. Uma elevação no “animal spirits” (α) leva a um novo equilíbrio com taxas mais elevadas de utilização da capacidade produtiva, da

acumulação de capital e da taxa de lucro. O paradoxo da poupança continua válido no modelo, de modo que um aumento na propensão a poupar dos capitalistas (s_π) leva a menores taxas de utilização da capacidade, da acumulação e de lucros, o que quer dizer que uma menor taxa de poupança é expansionista porque a demanda por consumo e a utilização da capacidade aumentam, estimulando novos investimentos e incrementando a acumulação de capital produtivo. Derivando parcialmente as equações 33, 34, e 35 em função de s_π (utilizando-nos da regra do quociente) temos:

$$(36) \frac{du}{ds_\pi} = \frac{-\alpha \frac{h}{v}}{s_\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta} < 0$$

$$(37) \frac{dg}{ds_\pi} = \frac{-\alpha \beta \frac{h}{v}}{(s_\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

$$(38) \frac{dr}{ds_\pi} = \frac{-\alpha \left(\frac{h}{v}\right)^2}{(s_\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

As variações no *mark-up* e, por conseguinte, na participação dos lucros na renda, agirão sobre as variáveis em questão (utilização da capacidade produtiva, taxa de acumulação e taxa de lucros) de modo a confirmar o paradoxo dos custos, ou seja, um maior *mark-up*, por conseguinte, menores custos unitários do trabalho, resultarão em menor utilização da capacidade produtiva, de acumulação e de lucro.

$$(39) \frac{du}{dh} = \frac{-\alpha s_\pi \frac{1}{v}}{(s_\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

$$(40) \frac{dg}{dh} = \frac{-\alpha \beta s_\pi \frac{1}{v}}{(s_\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

$$(41) \frac{dr}{dh} = \frac{-\alpha \beta \frac{1}{v}}{(s_\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

Esse resultado inexorável (um aumento de h , reduzindo u , g , e r) é obtido pelo fato de que na equação de acumulação não há efeitos da participação dos lucros na renda (h). Desse modo, a redistribuição da renda em favor dos salários tem apenas um efeito positivo na demanda por meio do consumo, e nenhum negativo sobre investimento e, por conseguinte, na acumulação de capital.

Devemos destacar que nesses modelos de inspiração kaleckiana é devido à endogeneidade da taxa de utilização da capacidade produtiva que a relação estritamente inversa entre participação dos salários e taxa de lucro é invalidada. Desse modo, torna-

se possível um efeito expansionário da maior utilização da capacidade produtiva no investimento e na acumulação de capital, de modo a beneficiar ambas as classes. O modelo Dutt-Rowthorn acaba por evidenciar que problemas de demanda ligados ao consumo são, então, decorrentes de uma baixa participação dos salários na renda, a qual repercute sobre a demanda por investimento, acumulação produtiva e crescimento da economia em questão, constatação esta que justifica a intitulação do modelo por “subconsumista” ou “estagnacionista”.

Hein (2014) ressalta que há várias críticas à função de investimento adotada pelos autores, sobretudo pelo fato de não se acrescentar a taxa de lucro corrente. Todavia, ainda que isso seja feito, é possível demonstrar que os resultados do modelo básico (o qual pressupõe uma economia fechada e sem governo) mantêm-se essencialmente os mesmos. Nesse caso, a taxa de acumulação produtiva seria dada por:

$$(42) g = \sigma = \alpha + \left(\beta + X \cdot \frac{h}{v} \right) u$$

E os valores de equilíbrio por:

$$(43) u^* = \frac{\alpha}{\frac{h}{v}(s_\pi - X) - \beta}$$

$$(44) g^* = \sigma = \frac{\alpha s_\pi \cdot \frac{h}{v}}{\frac{h}{v}(s_\pi - X) - \beta}$$

$$(45) r^* = \frac{\alpha \cdot \frac{h}{v}}{\frac{h}{v}(s_\pi - X) - \beta}$$

Desse modo, as variações em α , s_π , e h resultaram nos mesmos efeitos anteriormente encontrados para a utilização da capacidade produtiva, a taxa de acumulação e de lucros. “Therefore, the wage-led results are maintained, although we now have a partially positive indirect effect of the profit-share on capital accumulation too” (Hein, 2014, p. 271).

Já os intitulados pós-kaleckianos, que originam o modelo Bhaduri-Marglin e Kurz, chegam à possibilidade de derivação de dois regimes potenciais diferentes: “wage-led” ou “profit-led”. O desenvolvimento de seus trabalhos tem por base uma crítica à função investimento do modelo neokaleckiano, segundo a qual, as decisões das firmas deveriam depender da rentabilidade esperada à taxa normal/almejada de utilização do estoque de capital expandido $\left(r_n = h \frac{u_n}{v} \right)$, sem qualquer papel, portanto, para a taxa de utilização real da capacidade produtiva. Desse modo, o paradoxo dos

custos desapareceria por completo, pois que um decréscimo em h deprimiria investimento sem qualquer efeito compensatório do aumento concomitante na utilização da capacidade.

Bhaduri, Marglin e Kurz sugerem, então, uma função de acumulação na qual a decisão de investir é determinada pela taxa real de lucro. Isso porque os lucros em relação ao estoque de capital, ou seja, a taxa de lucro é extremamente relevante no que diz respeito aos meios de financiamento da firma ao investimento. Sendo assim, a taxa de lucro é decomposta em: h , u , e $\frac{Yp}{K}$ (o último termo refere-se ao inverso da relação capital- produto potencial.). Com essa “ligeira” modificação na função investimento, os atores logram um modelo no qual os resultados inexoravelmente “wage-led” do modelo neokaleckiano não são mais sustentáveis.

A nova função de acumulação de capital é dada conforme equação (46), mantendo-se as demais equações iniciais para a taxa de lucro, participação destes na renda, e poupança:

$$(46) g = \frac{I}{K} = \alpha + \beta u + \tau h$$

A nova função de investimento implica que α , u e h têm efeitos parcialmente positivos nas decisões de investimento das firmas, com β e τ representando o peso da demanda e das considerações acerca do custo nas decisões de investir. As taxas de equilíbrio serão:

$$(47) u^* = \frac{\alpha + \tau h}{s\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta}$$

$$(48) g^* = \sigma = \frac{(\alpha + \tau h)s\pi \cdot \frac{h}{v}}{s\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta}$$

$$(48) r^* = \frac{(\alpha + \tau h)\frac{h}{v}}{s\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta}$$

Como podemos ver, α (*animal spirits*) continua tendo efeito positivo sobre u , g e r . Em consonância com o modelo neokaleckiano, também permanece válido o paradoxo da parcimônia:

$$(49) \frac{du}{ds\pi} = \frac{-\alpha + \tau h \frac{h}{v}}{(s\pi \cdot \frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

$$(50) \frac{dg}{ds_{\pi}} = \frac{-\beta(\alpha + \tau h)\frac{h}{v}}{(s_{\pi}\frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

$$(51) \frac{dr}{ds_{\pi}} = \frac{-(\alpha + \tau h)\left(\frac{h}{v}\right)^2}{(s_{\pi}\frac{h}{v} - \beta)^2} < 0$$

Todavia, o paradoxo dos custos deixa de ser válido no modelo, o que pode ser visualizado, pela derivada parcial das taxas de utilização da capacidade produtiva, acumulação e lucros em função de variações na participação dos lucros na renda (h):

$$(52) \frac{du}{dh} = \frac{\tau - s_{\pi}\frac{u}{v}}{s_{\pi}\frac{h}{v} - \beta}$$

$$(53) \frac{dg}{dh} = \frac{s_{\pi}\frac{1}{v}(\tau h - \beta u)}{s_{\pi}\frac{h}{v} - \beta}$$

$$(54) \frac{dr}{dh} = \frac{\frac{1}{v}(\alpha + 2\tau h - s_{\pi}\frac{h}{v}u)}{s_{\pi}\frac{h}{v} - \beta}$$

Do modo como estão colocadas as equações acima, podemos ver que os efeitos da redistribuição da renda (variações na participação dos lucros na renda) nas taxas de equilíbrio dependerão dos parâmetros nas equações comportamentais do modelo (função investimento e poupança), o que permite, por conseguinte, a flexibilidade de obtenção de um regime estagnacionista/subconsumista (como no caso neokaleckiano) e também aceleracionista (“exhilarationist”), para dizer respeito ao regime de demanda “profit-led”, no último caso. Abaixo, a Tabela 1.1, extraída de Hein (2014) resume as possibilidades de regimes de acumulação e crescimento do modelo.

Tabela 1.1: Demanda e regimes de acumulação e crescimento no modelo pós-Kaleckiano de distribuição e crescimento

	$\frac{du^*}{dh}$	$\frac{dg^*}{dh}$
<p><i>Wage-led regime</i></p> <p>Wage-led (stagnationist) demand and wage-led accumulation/growth:</p> $\tau - s_\pi \frac{u}{v} < \tau \left(s_\pi \frac{h}{v\beta} \right) - s_\pi \frac{u}{v} < 0$	-	-
<p><i>Intermediate regime</i></p> <p>Wage-led (stagnationist) demand and profit-led accumulation/growth:</p> $\tau - s_\pi \frac{u}{v} < 0 < \tau \left(s_\pi \frac{h}{v\beta} \right) - s_\pi \frac{u}{v}$	-	+
<p><i>Profit-led regime</i></p> <p>Profit-led (exhilarationist) demand and profit-led accumulation/growth:</p> $0 < \tau - s_\pi \frac{u}{v} < \tau \left(s_\pi \frac{h}{v\beta} \right) - s_\pi \frac{u}{v}$	+	+

Fonte: In: Hein (2014), p. 265.

Enfim, apresentados, então, os modelos de crescimento com distribuição de renda de terceira geração com base nas contribuições de Rowthorn e Dutt, e Marglin e Bhaduri, de um modo geral, desejamos chamar atenção para **a conexão presente entre a distribuição funcional da renda**, da forma como passa a ser explorado pelos autores aqui colocados, e a **dinâmica de crescimento econômico**. A análise tal como estabelecida pela literatura pós-keynesiana de crescimento com distribuição de renda tem servido de base à exploração empírica, tendo sido amplamente replicada em trabalhos acadêmicos no decorrer das duas últimas décadas.

No Capítulo 4 desta tese, empreenderemos algumas investigações do tema para a economia brasileira, exercício que constitui um desdobramento de nosso objetivo central. Neste âmbito, testaremos algumas hipóteses que derivam do modelo de crescimento com distribuição de renda que pode ser identificado na obra de Celso Furtado. No momento oportuno, portanto, evidenciaremos que este autor logra a proposição analítica teórica de um modelo específico para as economias latino-americanas e, em específico, para o Brasil, incorporando elementos das formulações

presentes nos teóricos pós-keynesianos do tema, tal qual exploramos ao longo desta seção.

1.4 O desenvolvimento econômico e sua configuração no plano comportamental: a articulação entre racionalidade e valores e o processo de distribuição da renda

Na seção anterior discorreremos acerca das conexões entre distribuição de renda e crescimento econômico com base no trabalho de alguns autores pós-keynesianos, dando continuidade ao desenvolvimento do tema, que originalmente se inicia com alguns dos representantes clássicos da economia política. Na presente seção, focaremos a perspectiva qualitativa da questão, ou seja, nos aspectos comportamentais e, por conseguinte, de natureza psicológica, que corroboram para a apreensão do desenvolvimento, tendo por base, novamente, a questão distributiva.

Nesse sentido, o que visamos chamar atenção e que buscaremos reforçar ao longo de nosso trabalho, é a articulação evidente entre a análise do tema econômico-distributivo e o estudo do comportamento humano direcionado por determinados valores e originador de dadas instituições. No plano teórico, em face do que já apresentamos nas seções anteriores e em vista do que nesta visamos explorar, o ponto de imbricação parece ser evidente no processo de acumulação, elemento de grande importância nas discussões anteriores e que também é referenciado na literatura que por ora apresentaremos, na condição de reflexo da mentalidade humana e fins da vida coletiva. Igualmente, a estruturação da sociedade em classes (de um lado, por aspectos econômicos e, de outro, socioculturais) coloca-se como outra variável-chave na ligação entre as teorias que pretendemos articular.

Parece no mínimo intrigante que o estudo do desenvolvimento econômico, ao longo do tempo, tenha se desvencilhado de forma tão notória da análise do comportamento humano, ou seja, da tentativa de apreensão da moral, costumes e valores dominantes em uma dada sociedade. Nas formulações presentes na economia política clássica, a investigação da natureza humana, sob a mencionada perspectiva, esteve presente na formulação de vários autores, como é notadamente perceptível em Adam Smith, e nos parece evidentemente natural em face da imbricação inicial entre ciência econômica e filosofia, sendo a primeira originária desta última.

Mas, esse padrão de exame do desenvolvimento econômico, ou seja, que perpassa pelo estudo de questões substancialmente morais, caiu em desuso com o passar

do tempo, especialmente com a ascensão do marginalismo. O estudo da ciência econômica, durante um bom período após os clássicos, desvencilhou-se nitidamente das questões de ordem moral, abrindo mão, dessa forma, do caráter antropológico ao qual inicialmente se ligava.

Contudo, ao final do século XIX e, principalmente, no primeiro quartel do século XX, a retomada do estudo de questões comportamentais ocorre como produto de uma autêntica revisão crítica ao pensamento neoclássico. Dentre esses trabalhos, destaca-se o do economista Thorstein Bunde Veblen, proeminente representante da economia institucionalista (a qual nasce a partir de seus trabalhos), e cuja tese central em torno do comportamento emulativo do ser humano sedimenta as bases de nossa apreensão acerca da racionalidade da elite dirigente no Brasil, que, acrescida de particularidades que remontam às nossas raízes socioeconômicas, dirige nossa trajetória de (sub)desenvolvimento.

O propósito central de Veblen, em sua mais aclamada obra, *The Theory of Leisure Class*, é discutir o papel da classe denominada por ele “ociosa” na condição de fator econômico da sociedade moderna e, adicionalmente, investigar as origens dessa instituição, elencando questões de ordem psicológica em suas raízes e características particulares. A obra do autor é construída por meio do instrumental etnológico, ou seja, da observação dos fenômenos e comportamentos cotidianos no interior de um grupamento social – de um “povo” – visando identificar linhas gerais de desenvolvimento e características comuns dentro dessa sociedade.

Veblen extrai de sua análise um papel ativo e direcionador do desenvolvimento das sociedades por esta instituição, a denominada “classe ociosa” no marco temporal do capitalismo. Mas, antes mesmo do atual sistema, aliás, desde os primórdios da vida em coletivo (ainda que sob égides primitivas), a existência de uma fração de indivíduos reconhecidamente dominante, em vista de algum parâmetro social e econômico vigente, determinava a evolução material de todo o grupamento. A identificação de um “clã” soberano, em meio ao coletivo de indivíduos localmente reunidos, historicamente implica a presença de algum tipo de diferenciação na condição de elemento norteador.

Neste contexto, um dos aspectos centrais da obra refere-se à necessidade psicológica de **diferenciação social** exibida pelos seres humanos, anseio este que se encontra presente desde as sociedades mais primitivas. Além de diferenciar-se, o homem buscava especialmente **evidenciar** sua distinção, maneira inequívoca de

legitimá-la. Esses fatores, por sua vez, constituiriam os fundamentos de duas importantes instituições da vida econômica: a classe ociosa e a propriedade privada.

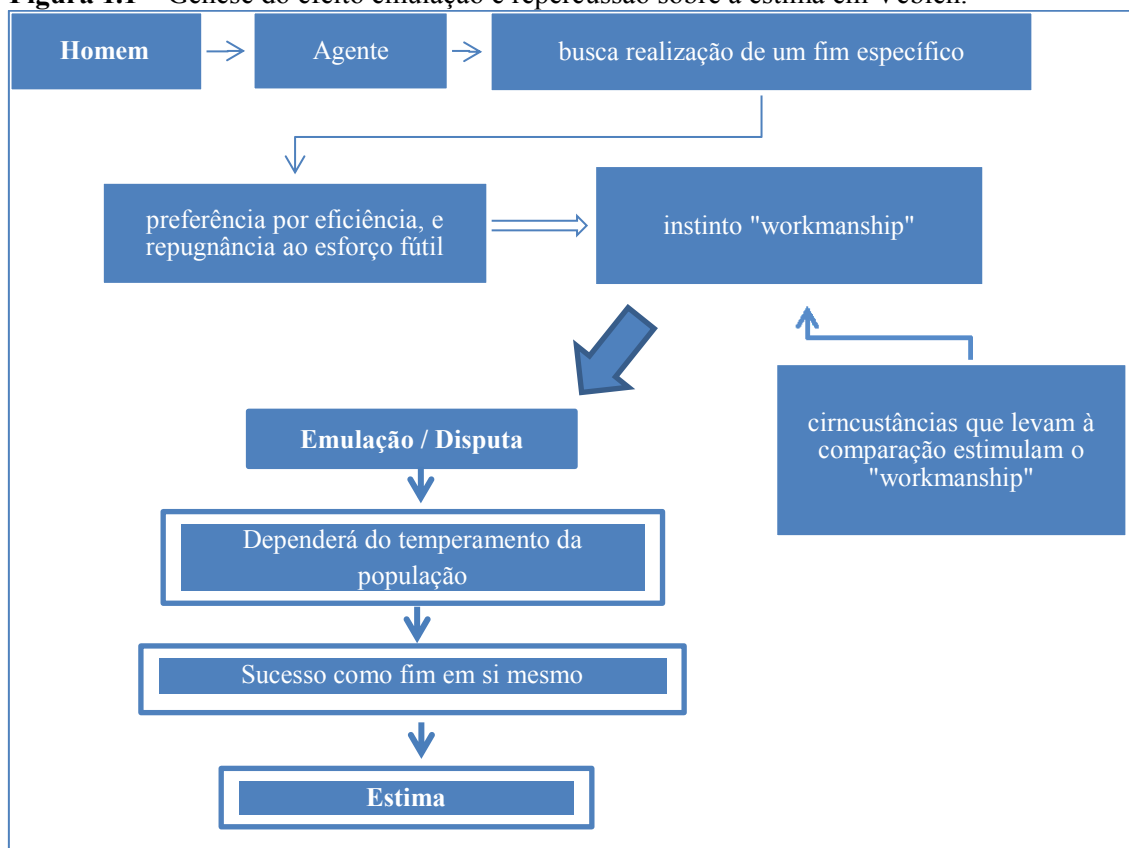
Na verdade, a emergência de uma classe ociosa, para o autor, coincide com a gênese da propriedade privada. Num estágio anterior, classificado em sua obra como *barbárie*, a distinção entre os indivíduos se fazia notável por diferentes tipos de ocupações no interior de uma comunidade, bem como pela própria possibilidade de propriedade privada sobre as pessoas (como a ideia de casamentos forçados, denotando o domínio da mulher, e também a posse de escravos).

Da ideia de domínio sobre as pessoas rapidamente se passa à de posse dos objetos: “*Wherever the institution of private property is found, even in a slightly developed form, the economic process bears the character of a struggle between men for the possession of goods*” (Veblen, p.13). De tal modo vai se tornando claro, segundo a análise etnológica realizada por Veblen, que historicamente os seres humanos certamente buscam mais do que a simples sobrevivência.

O que se observa é que, mesmo que em uma primeira análise nos pareça que a finalidade maior da acumulação de bens decorra da própria possibilidade de consumi-los, atentando-se, nesse contexto, para as necessidades do homem – sejam elas físicas, espirituais ou intelectuais – somente quando interpretamos essa acumulação num sentido original e profundo é que apreendemos seu significado e motor. Na verdade, **o incentivo do qual a acumulação invariavelmente provém**, e que se apresenta como raiz da apropriação, reside no fator “**emulação**”, na percepção do autor.

A Figura 1.1 nos apresenta um esquema sobre a gênese da “emulação”, aspecto central na obra de Veblen, e que advém da própria condição do homem de agente na sociedade. Essa condição traz como característica inerente a si, a procura pela conquista de um objetivo específico e, com isso, o desprezo, ao longo dessa busca, pelo esforço inútil e, em contrapartida, o apreço pelo mérito da eficiência e realização de suas perspectivas. Esse comportamento é denominado pelo autor de instinto de “*workmanship*”, e incitará, sob determinadas circunstâncias, a emulação, ou seja, a competitividade desperta pela comparação invejosa com o outro e que conforma no indivíduo o desejo de superar seu semelhante. Por fim, esse sentimento, que em maior ou menor grau predominará em uma dada sociedade, agirá sobre a estima dos agentes, apresentando desdobramentos importantes para o desenvolvimento dessas instâncias.

Figura 1.1 – Gênese do efeito emulação e repercussão sobre a estima em Veblen.



Fonte: Elaboração própria com base em Veblen (1899).

O princípio norteador da apropriação – a emulação – continua ativo em posterior desenvolvimento da instituição a qual ele deu origem e na conformação de todas as características da estrutura social na qual a propriedade repousa: *“Nothing equally cogent can be said for the consumption of goods, nor for any other conceivable incentive to acquisition, and especially not for any incentive to accumulation of wealth”* (Veblen, 1899, p.14). Embora o autor reconheça a importância do sustento e instinto de conservação do homem como fator propulsor da apropriação, ele destaca que, esta última, historicamente, se desenvolveu em bases não necessariamente relacionadas à subsistência mínima. O incentivo dominante desde o princípio foi o da distinção individual ligada à exibição de certa abundância.

Em um estágio anterior, a apropriação advinha comumente de confrontos entre grupos rivais, nos quais o vencedor tomava posse de algo do inimigo (neste ponto, até mesmo de um integrante do grupo perdedor). As comparações se davam de modo coletivo, neste caso. Porém, com o tempo, o costume da propriedade individual vai ganhando maior consistência e a comparação individual torna-se primariamente uma comparação de sua propriedade com a de outros membros do próprio grupo.

“Property is still of the nature of trophy, but, with the cultural advance, it becomes more and more a trophy of successes scored in the game of ownership carried on between the members of the group under the quasi-peaceable methods of nomadic life” (Veblen, 1899, p.15)

À medida que se passa a um estágio posterior da vida econômica, ponto em que a atividade industrial vai tomando o lugar das atividades originalmente predatórias na vida diária da comunidade e nos hábitos dos homens, a propriedade acumulada substitui de modo cada vez mais recorrente e eficaz os "troféus" da exploração predatória no papel de expoente convencional de poder e mérito.

Not that esteem ceases to be awarded on the basis of other, more direct evidence of prowess; not that successful predatory aggression or warlike exploit ceases to call out the approval and admiration of the crowd, or to stir the envy of the less successful competitors; but the opportunities for gaining distinction by means of this direct manifestation of superior force grow less available both in scope and frequency. At the same time opportunities for industrial aggression, and for the accumulation of property, increase in scope and availability (Veblen, 1899, p.15).

Assim, com o insurgente crescimento da indústria, a posse de riqueza ganha em relativa importância e eficácia como base costumeira de reputação e estima: “It becomes indispensable to accumulate, to acquire property, in order to retain one’s good name” (Veblen, 1899, p.15). A posse da riqueza que antes era avaliada apenas como evidência do ato que tornou possível sua aquisição, transforma-se ela mesma em fator digno de mérito. A riqueza passa a ser intrinsecamente honorável e confere ao seu possuidor relativa honra:

“In order to stand well in the eyes of the community, it is necessary to come up to a certain, somewhat indefinite, conventional standard of wealth; just as in the earlier predatory stage it is necessary for the barbarian man to come up to the tribe’s standard of physical endurance, cunning, and skill at arms. A certain standard of wealth in the one case, and of prowess in the other, is a necessary condition of reputability, and anything in excess of this normal amount is meritorious” (Veblen, 1899, p.15)

À medida que a posse de propriedade se torna a base popular de aquisição de estima, em qualquer comunidade, para a própria satisfação pessoal do indivíduo, é necessário que este venha a possuir uma grande porção de bens assim como os outros membros da comunidade com quem ele está acostumado a se agrupar. Contudo, Veblen observa que assim que o agente vai realizando novas aquisições e se habituando ao novo padrão de riqueza resultante, este já não lhe oferece satisfação mais elevada do que o anterior lhe proporcionava. “*The tendency in any case is constantly to make the present pecuniary standard the point of departure for a fresh increase of wealth. And this in*

turn gives rise to a new standard of sufficiency and a new pecuniary classification of one's self as compared with one's neighbors.” (Veblen, 1899, p.16)

E neste contexto, qual seja, de que as necessidades são incessantemente criadas e tomam lugar das que anteriormente eram tidas como alvo, é que o autor chama atenção para o fato de que se o incentivo à acumulação fosse mesmo oriundo singularmente dos requerimentos à subsistência e algum grau de conforto, com o avanço eficiente da sociedade industrial, em certo ponto, todas as necessidades econômicas, em seu agregado, estariam satisfeitas, cessando, assim, a luta pela acumulação.

Porém, tendo em vista que a luta em questão é motivada especialmente pela corrida em favor da própria reputação, pela comparação e seus efeitos sobre a própria estima, dificilmente se pode falar em um estágio pleno de satisfação. Adicionalmente, podemos deduzir que nos termos psicológicos explorados por Veblen, a desigualdade econômica torna-se simultaneamente “meio e fim” nas sociedades capitalistas. “Meio”, por que em face dela, ou seja, da concentração da renda de uma economia por uma parcela diminuta de sua população, disporá esta última de maiores condições para empreender um consumo distinto/elitizado, e “fim”, porque a própria noção acerca da existência de uma desigualdade de renda em uma dada comunidade expressa desejada distinção social e, por conseguinte, confere notoriedade àqueles cuja fatia maior lhes cabe.

Tendo por base o que acabamos de descrever, consideramos *mister* apontar nossa apreensão acerca do caráter de causação circular do desenvolvimento econômico mediante a ideia de concentração da renda como meio e fim: o desejo de diferenciação social expresso na emulação e que, segundo Veblen, estaria nas raízes da propriedade privada e do processo de acumulação, ao mesmo tempo que parece conformar uma dada estrutura distributiva, é retroalimentado por esta. O princípio norteador do comportamento humano em sociedade, reconhecido aqui como o comportamento emulativo, e a existência de profundas disparidades econômicas reforçam-se mutuamente, configurando, a nosso ver, um círculo vicioso nas sociedades subdesenvolvidas, onde, em comum, a democracia é extremamente frágil.

Com base no que foi dito até o momento, podemos dizer que a teoria geral de Veblen resulta de sua investigação do comportamento humano no seio das sociedades e, aponta como elemento central de sua apreensão das motivações e atitudes dos indivíduos (na sua perspectiva de agentes) a emulação, ou seja, o desejo de superar o outro, desperto pela comparação invejosa. Esse sentimento é que norteará as ações

humanas, culminando na propriedade privada e na classe ociosa. O sucesso relativo testado via comparação invejosa e pecuniária com outros homens, torna-se a finalidade convencional da ação do homem, e essa espécie de conduta nada mais é que o reflexo de um processo de valoração das pessoas que tem por critério o mérito da aquisição.

Purposeful effort comes to mean, primarily, effort directed to or resulting in a more creditable showing of accumulated wealth. Among the motives which lead men to accumulate wealth, the primacy, both in scope and intensity, therefore, continues to belong to this motive of pecuniary emulation” (Veblen, 1899, p.17).

Se não fosse por forças econômicas e outras características do processo emulativo, os efeitos mais imediatos dessa disputa pecuniária resumir-se-iam a: produtividade e parcimônia. O autor não nega que, em certa medida, até sejam estes os resultados, contudo, há aspectos implícitos na emulação que culminam em outros elementos de forma ainda mais significativa, sendo um dos mais importantes deles, o **ócio conspícuo**, ou seja, a abstenção de quaisquer trabalhos produtivos e a exibição notória dessa possibilidade. Se refletirmos sobre a época em que o autor escreve sua obra, os romances de Jane Austen, das Irmãs Brontë, Charles Dickens, e Victor Hugo ilustram bem esse tipo de comportamento, tendo sido todos eles influenciados pela realidade social em que se inseriam. O que interessa assinalar é que o ócio conspícuo se torna marca evidente de prestígio e reputação numa sociedade industriosa, à época investigada por Veblen.

During the predatory stage proper, and especially during the earlier stages of the quasi-peaceable development of industry that follows the predatory stage, a life of leisure is the readiest and most conclusive evidence of pecuniary strength, and therefore of superior force; provided always that the gentleman of leisure can live in manifest ease and comfort. At this stage wealth consists chiefly of slaves, and the benefits accruing from the possession of riches and power take the form chiefly of personal service and the immediate products of personal service. *Conspicuous abstention from labour therefore becomes the conventional mark of superior pecuniary achievement and the conventional index of reputability*; and conversely, since application to productive labour is a mark of poverty and subjection, it becomes inconsistent with a reputable standing in the community. (Veblen, 1899, p. 19).

Dado que apenas uma parte da vida dessa classe ociosa poderia ser evidenciada de forma eficaz para o restante da sociedade, ao passo que outra boa parte não, esse indivíduo deveria encontrar meios adicionais de ostentar sua possibilidade de ócio que não pudesse exibir abertamente. Isso só poderia ser feito àquela época, de modo indireto, através da evidência de algum resultado mais concreto e duradouro, como é o

caso do consumo. Mesmo o acesso a alguns “bens intangíveis”, como algumas formas de arte, conhecimento de línguas, etc, e que farão parte do cotidiano dessa classe, criando uma identidade diferenciada para esta, torna-se expressão da distinção amplamente desejada. Nesse sentido, até mesmo o que se convencionou chamar “bons modos”, o decoro e a formalidade entram em sua observação.

Destarte, está colocado mais um elemento na obra vebleniana que corrobora para a finalidade legítima da emulação e que engendra a classe ociosa, qual seja, o consumo conspícuo. O consumo de artigos mais raros, considerados itens de luxos ou especiarias, tornou-se, em determinado ponto da história, fator inequívoco de distinção de uma classe superior (a ociosa), devendo fazer parte dos hábitos e costumes exclusivamente deste grupamento.

When the quasi-peaceable stage of industry is reached, with its fundamental institution of chattel slavery, the general principle, more or less rigorously applied, is that the base, *industrious class should consume only what may be necessary to their subsistence*. In the nature of things, luxuries and the comforts of life belong to the leisure class. Under the tabu, certain victuals, and more particularly certain beverages, are strictly reserved for the use of the superior class. (Veblen, 1899, p.34)

Conforme colocado na passagem acima, o consumo da classe trabalhadora, por sua vez, deveria constituir-se tão somente do estritamente necessário à sua subsistência, reservando-se, tudo que excedesse esse padrão, à classe superior dessa sociedade. Com o passar do tempo e, mais especificamente, com a transição à vida industrial, todas as camadas da estrutura social anseiam e atingem, em algum grau, o consumo ostensivo, ou seja, de artigos que excedem um mínimo de subsistência, e isso deve ser apreendido no contexto da luta empreendida pela classe trabalhadora em prol de uma distribuição mais equânime dos benefícios do progresso técnico.

Podemos deduzir que o grau em que, em cada sociedade, as classes mais baixas participarão desse consumo ostensivo depende, portanto, da resistência/obstáculos que as classes dominantes encontrarão para reproduzir ampla e reiteradamente esse processo de diferenciação, distando seu modo de vida do alheio. Nesta perspectiva, conforme veremos no Capítulo 2, no caso brasileiro, os entraves a esse anseio elitista são parcos, especialmente em virtude de elementos histórico-estruturais.

Na concepção vebleniana, há um conjunto padrão de valores e hábitos ligados a estilo de vida e objetos de consumo, que é convencionado e legitimado pela classe ociosa, ou seja, a classe superior da sociedade. É ela quem define os padrões estéticos,

imprimindo a honorabilidade ao gosto e instituindo um referencial cobiçado de valores de decência.

The leisure class stands at the head of the social structure in point of reputability; and its manner of life and its standards of worth therefore afford the norm of reputability for the community. The observance of these standards, in some degree of approximation, becomes incumbent upon all classes lower in the scale. In modern civilized communities the lines of demarcation between social classes have grown vague and transient, and wherever this happens the norm of reputability imposed by the upper class extends its coercive influence with but slight hindrance down through the social structure to the lowest strata. The result is that the members of each stratum accept as their ideal of decency the scheme of life in vogue in the next higher stratum, and bend their energies to live up to that ideal. [...] No class of society, not even the most abjectly poor, forgoes all customary conspicuous consumption. The last items of this category of consumption are not given up except under stress of the direst necessity. Very much of squalor and discomfort will be endured before the last trinket or the last pretense of pecuniary decency is put away. There is no class and no country that has yielded so abjectly before the pressure of physical want as to deny themselves all gratification of this higher or spiritual need. (Veblen, 1899, p.40).

Sob essa perspectiva, cabe chamar atenção para dois pontos sobressalentes da obra de Veblen que se associam a dois outros autores de fundamental importância para apreensão do consumo como reflexo de hábitos e valores em uma sociedade: James Duesenberry e Pierre Bourdieu. Com respeito ao primeiro autor, devemos apontar para a convergência entre a análise de Veblen com respeito à instituição de um padrão, ou norma de referência, colocado primariamente pela classe ociosa em relação ao consumo e hábitos de vida, e que é legitimado por toda comunidade, de modo que, classes inferiores na estrutura social se dedicam, em alguma medida, a persegui-lo.

Esse ponto está presente na obra de Duesenberry (*Income, savings, and the theory of consumer behavior*), expresso especialmente na sua formulação do “efeito demonstração”. Segundo este, os indivíduos norteariam seu padrão de consumo com base na referência expressa pela classe imediatamente superior, através da exposição a esses hábitos, o que culminaria, por conseguinte, numa tentativa generalizada de reprodução/imitação dos costumes de classes mais elevadas, e produziria efeitos importantes sobre o nível de poupança agregada em uma economia.

Embora não seja objeto de análise do autor, desejamos evidenciar nossa reflexão acerca dessa iniciativa de imitação de determinados padrões de consumo pelas classes mais baixas na hierarquia econômica – *a priori* típicos de uma elite – como reflexo de um processo de mitigação da diferenciação social, desse modo, de promoção de maior nivelamento a um mesmo grau pelos que se encontram nas camadas mais desprovidas

de renda. Para esta impressão, destacamos a análise furtadiana com respeito à existência de uma segunda fase do desenvolvimento capitalista nas economias centrais, a qual é predominantemente marcada pela luta das massas pela distribuição das benesses oriundas dos ganhos de produtividade (sobretudo pela elevação dos salários reais), o que, por consequência, resultaria em difusão das técnicas e homogeneização do consumo.

Feito esse parêntesis, segundo o qual ensejamos ressaltar a ligação entre a tese de Duesenberry e a percepção analítica de Celso Furtado, retomamos o primeiro autor, chamando atenção para sua investigação acerca dos determinantes do afã de consumir que, ao mesmo tempo em que tecia uma crítica à tradicional teoria do consumidor elaborada pelos neoclássicos, elencava fatores culturais como conformadores de um dado padrão e nível de consumo em uma sociedade. Em geral, na concepção do autor, as pessoas desejariam consumir o que é legitimado pela sociedade em geral como bom, numa escala de gradação de qualidade dos objetos consumidos. A frequência com que os indivíduos são expostos a um consumo tido como superior determinaria sua escolha entre gasto e a poupança, por meio do “efeito demonstração” (que também é incorporado por Furtado para construção de sua teoria do subdesenvolvimento).

En un sentido esencial, la fuente básica del afán por consumir há de buscarse em el carácter de nuestra cultura. Uno de los objetivos fundamentales de nuestra sociedade es lograr um nível de vida cada vez más alto. Gran parte de nuestra política está dirigida hacia este fin. [...] La combinación de consumos del momento presente no se concibe como parte de um modo de vida sino unicamente como uma adaptación pasajera a las circunstancias. Esperamos aprovechar la primera oportunidad que surja para cambiar essa combinación. Teniendo em cuenta esta actitud es fácil advertir por qué el consumo aumentará com la renta (Duesenberry, 1962, p.58).

Sobre o efeito demonstração propriamente dito, o autor nos diz:

Para cualquier familia concreta, la frecuencia del contacto com los bienes superiores aumentará fundamentalmente al aumentar los gastos de consumo de otras personas. Cuando esto se produce, la frecuencia del impulso a aumentar los gastos aumentará también, y la resistencia que se opone ante él resultará insuficiente. El resultado será um aumento del gasto a costa del ahorro. Podríamos llamarlo el << efecto demostración>>. Se suele considerar que el consumo de bienes de calidad elevada, para cualquier finalidad, es deseable e importante. Si unas personas emplean habitualmente um conjunto de bienes, podrán sentirse insatisfechas com ellos por uma demostración de la superioridade de otros. [...] El mejor modo demostrar que los gastos de consumo pueden ser forzados por el contacto com bienes superiores consiste em pedir al lector que consulte su propia experiencia (Duesenberry, 1962, p.60).

Um dos principais objetivos sociais refere-se, então, à obtenção de um nível de vida mais elevado, e isso, por si, já cria um impulso forte ao consumo, possivelmente muito maior que o que deriva das necessidades que serão satisfeitas em si mesmas. Quando a consecução de um fim se converte em objetivo social amplamente reconhecido, a importância de se alcançá-lo fica incutida no cérebro de cada indivíduo mediante o processo de socialização (Duesenberry, 1962).

A melhoria do nível de vida equivalerá a incrementar a qualidade dos bens consumidos. Todavia, em uma sociedade em que um dos principais objetivos sociais é melhorar esse nível, o anseio por satisfazer a própria estima se converterá, automaticamente, em uma busca por conseguir bens de qualidade superior, e isso poderá operar com total independência do desejo por esses bens em si mesmos.

Desse modo, fica evidente, na teoria do autor, o peso que a conformação de valores socialmente aceitos na evolução cultural de uma sociedade apresenta para a determinação de suas escolhas, neste caso, especificamente, em torno de padrões de consumo. Como se vê, a teoria desenvolvida por Duesenberry apresenta grande similaridade com a investigação de Veblen neste aspecto, muito embora, o primeiro autor não reconheça a motivação primária no efeito emulação e na comparação pecuniária invejosa, da forma como faz o segundo. Para Duesenberry, esse processo parece estar mais ligado, essencialmente, ao desejo de pertencimento a um determinado grupo. Suas formulações se concentram fundamentalmente no efeito em si, e não em sua causa, enfatizando com veemência o comportamento imitativo dos agentes.

Sendo assim, uma distinção notória entre as formulações de Veblen e Duesenberry encontra-se premente na ideia que cada um dispunha acerca das motivações intrínsecas a esse comportamento de ratificação de um dado padrão de valores e hábitos pela sociedade e da correspondente tentativa de seus mais distintos membros em persegui-lo. Essa diferença de perspectivas pode ser evidenciada quando os autores divergem sobre os resultados de uma distribuição mais equânime da renda. Para Duesenberry esta ocorrência implicaria automaticamente na redução dos gastos em bens de consumo, em função da diminuição do “poder” presente no efeito demonstração, visto que se reduziriam as possibilidades de empreendimento de comparações desfavoráveis a si entre padrões de consumo. Por conseguinte, elevar-se-ia a poupança nesta sociedade.

Já Veblen não acreditava nesse resultado. Isso porque, enquanto Duesenberry acreditava que aparentemente as pessoas se satisfaziam com a ideia de alcançar um

determinado nível de prestígio em um grupamento social com seus pares em torno do que consomem ou de como vivem, enquadrando-se, por conseguinte, num dado nível de aceitação por um grupo; Veblen, por sua vez, concebia que os agentes buscavam mais que isso, ansiando fundamentalmente colocarem-se acima uns dos outros, sobressaindo-se nessa disputa pecuniária e invejosa.

One difference between Duesenberry and Veblen is that Duesenberry argued that a more equal distribution of income might reduce expenditures on consumption goods. This would be as a result of a weakening of the demonstration effect due to the reduction in the number of opportunities to make “invidious comparisons between consumption standards”. As he put it, “a decrease in inequality might increase the average propensity to save” (emphasis in original). However, Veblen felt otherwise: “Evidently a satiation of the average or general desire for wealth is out of the question. However widely, or equally, or “fairly” it may be distributed, no general increase of the community’s wealth can make any approach to satiating this need, the ground of which is the desire of everyone to excel everyone else in the accumulation of goods”. Apparently Duesenberry believed that people were basically content being on a par with their peers, while Veblen was convinced that individuals would always seek to get ahead of everybody else. (McCormick, 1983, p. 1128).

Devemos notar que a teoria de Veblen resulta especialmente de sua percepção sobre a natureza egoísta e invejosa presente no ser humano. Se resgatarmos os clássicos, veremos que o estudo dos valores e comportamentos dos homens, conforme já mencionamos, fazia parte da apreensão dos economistas políticos acerca do desenvolvimento econômico nas sociedades. Smith, por exemplo, observava que, por natureza, os indivíduos eram egoístas, mas avaliava positivamente esse comportamento, tendo em vista a produtividade e a laboriosidade que dele resultavam, em sua concepção.

Retomando a teoria da classe ociosa de Veblen, referimo-nos anteriormente a uma convergência entre suas ideias e as do sociólogo Pierre Bourdieu. Quando mencionamos que na concepção vebleniana há um conjunto padrão de valores e hábitos ligados a estilo de vida e objetos de consumo, que é convenionado pela classe ociosa, sendo esta quem define o referencial estético, imprimindo distinção e valor ao gosto; devemos registrar a similitude entre essas noções e as ideias presentes em Bourdieu, em sua célebre obra: “*A distinção: crítica social do julgamento*”.

Na teoria de Veblen, os indivíduos pertencentes aos mais diferentes estratos econômicos da sociedade acatam o perfil então legitimado de decência ideal e estilo de vida em voga pelo subsequente e mais elevado estrato de categoria social, empreendendo esforços a fim de alcançar, em alguma medida, objetos do referido

padrão. A exposição de um dado *status* e aquisição de riqueza encontra, para além do consumo e ócio conspícuos devidamente enfatizados por Veblen, a natureza estética do gosto que se torna um importante instrumento de diferenciação social, identificado por Bourdieu como “capital cultural”, o qual é mais dificilmente adquirido do que o econômico. Desse modo, esse processo de distinção, segundo o autor, pode se mostrar ainda mais poderoso à medida que provê meios mais gerais de exclusão do que o original consumo conspícuo.

A partir dessas considerações sobre a naturalização do gosto, ou seja, sobre como escapa a este a ideia comumente disseminada de que é individual e indiscutível, que Bourdieu trabalha com o conceito de *habitus*¹¹: um sistema de princípios capaz de organizar e gerar práticas e representações que podem ser objetivamente adaptadas para seus resultados, independente de uma finalidade consciente. Devemos destacar que os agentes não se encontram conscientes dessa força cultural que orienta seus comportamentos e motivações, de modo que a maior parte dos sinais é transmitida de forma automática, via hábitos.

Apesar da ênfase no capital econômico e nas possibilidades de aquisição materiais, Veblen também se aproxima dessa interpretação acerca do gosto com vistas à natureza estética dos elementos como meio de distinção ao dissertar sobre a meticulosidade na discriminação da excelência e qualidade de vida em várias dimensões (alimentícia, bebidas, vestimentas e outras), e que acaba culminando em alterações significativas no modo de vida, bem como na atividade intelectual e no treinamento dos homens de classe. Passa-se a exigir destes, então, uma verdadeira *expertise* com respeito aos melhores sabores, com relação às distintas arquiteturas, danças e outros hábitos culturais.

Na interpretação de Bourdieu, a natureza dinâmica dos estilos de vida deve então ser incorporada à análise de estrutura de classes. Conforme observou Trigg (2001), o papel dual do capital no seu formato cultural e econômico possibilita a análise das transformações em diferentes padrões de vida no âmbito da estratificação social.

A flexibilidade dessa estrutura permite aos indivíduos moldar a legitimidade dos estilos de vida como parte de sua batalha por mobilidade social, dentro

¹¹ Um dos conceitos mais fortes em Bourdieu é o de *habitus*, que equivale a dizer: "o *habitus* é uma noção mediadora que ajuda a romper com a dualidade de senso comum entre indivíduo e sociedade ao captar “a interiorização da exterioridade e a exteriorização da interioridade”, ou seja, o modo como a sociedade torna-se depositada nas pessoas sob a forma de disposições duráveis ou capacidades treinadas e propensões estruturadas para pensar, sentir e agir de modos determinados, que então as guiam em suas respostas criativas aos constrangimentos e solicitações de seu meio social existente." (p.65 -66, EDUCAÇÃO & LINGUAGEM • ANO 10 • Nº 16 • 63-71, JUL.-DEZ. 2007)

dos limites dos princípios acordados pelos seus hábitos. Um exame de como estilos de vida, os quais podem ser caracterizados como pós-moderno, evoluem em relação a identidades individuais não envolve, portanto, necessariamente um abandono das categorias de classe social e hierarquia (Trigg, 2001, p.14)

O *habitus* permite captar, por meio do consumo dos indivíduos, as diferenças de classe, as quais extrapolam o mero escopo da produção e dos papéis dos agentes em um dado sistema econômico produtivo. As correlações de forças exprimem um dado sentido e simbolizam uma espécie de hierarquia social, manifesta por estilos de vida, especialmente nítidos no plano do consumo. Isso quer dizer que o lugar ocupado por um dado indivíduo na estrutura de uma sociedade liga-se inexoravelmente ao seu consumo, muito mais que à sua atuação na esfera produtiva¹². A forma assumida por esse consumo, tanto em termos quantitativos quanto qualitativos, deriva de um determinado “gosto” que é construído socialmente e conferido pelo *habitus*, portanto.

Esse gosto, ou disposição estética, por conseguinte, possui um sentido necessariamente econômico para o autor, quer dizer, não é alienável das condições materiais de existência do indivíduo. Bourdieu relaciona o poder à possibilidade concreta de colocar a necessidade econômica (aquelas ligadas à simples dinâmica de subsistência) em segundo plano, e a afirmação desse nobre artifício consiste exatamente em evidenciar uma espécie de destruição de riqueza pelo gasto ostensivo, pelo desperdício que é capaz de ressaltar o poder econômico a que o indivíduo faz jus.

A disposição estética - que tende a *deixar de lado a natureza e a função do objeto representado*, além de excluir qualquer reação ingênua [...] para levar em consideração apenas o modo de representação, o estilo, percebido e apreciado pela comparação com outros estilos - é uma dimensão da relação global com o mundo e com os outros, de um estilo de vida, em que se exprimem, sob uma forma incognoscível, os efeitos de condições particulares de existência: condição de qualquer aprendizado da cultura legítima, seja ele implícito ou difuso como e, quase sempre, a aprendizagem familiar, ou explícito e específico tal como a aprendizagem escolar, estas condições de existência caracterizam-se pela suspensão e pelo *sursis* da *necessidade econômica*, assim como pelo distanciamento objetivo e subjetivo em relação a urgência prática, fundamento do distanciamento objetivo e subjetivo em relação aos grupos submetidos a tais determinismos. (Bourdieu, p. 54).

O que devemos ter em conta na percepção do autor, e que seguramente se aproxima bastante das ideias presentes em Veblen, é que o senso estético se traduz em um típico elemento de distinção, que agrupa os indivíduos em categorias sociais,

¹² Neste ponto destacamos a crítica de Furtado a Marx, pela focalização das questões do desenvolvimento econômico sob a égide capitalista na esfera produtiva, sendo que, para Furtado, reside necessariamente sob o plano do consumo os aspectos determinantes da dinâmica de desenvolvimento econômico, especialmente no que tange o processo de acumulação produtiva.

segundo o grau que gozam de liberdade econômica. Ele (o senso estético) discrimina as necessidades que se relacionam à subsistência daquelas que dizem respeito à experimentação da disposição para o “belo” e que implicam em desperdício e consumo conspícuo (para utilizar-nos do vocabulário de Veblen).

Por isso mesmo, a disposição estética define-se, também, do ponto de vista objetivo e subjetivo, em relação às outras disposições: a distância objetiva em relação à necessidade, e a quem se encontra aí confinado, é acompanhada por um distanciamento intencional que reduplica, pela exibição, a liberdade. A medida que aumenta a distância objetiva à necessidade, o estilo de vida torna-se cada vez mais o produto do que Weber designa como uma "estilização da vida", expediente sistemático que orienta e organiza as mais diversas práticas, por exemplo, escolha do vinho de determinada safra e de um queijo, ou decoração de uma casa de campo. Enquanto afirmação de um poder sobre a necessidade dominada, ele traz sempre em seu bojo a reivindicação de uma superioridade legítima sobre aqueles que, por não saberem afirmar o desprezo pelas contingências no luxo gratuito e no desperdício ostentatório, permanecem dominados pelos interesses e pelas urgências comuns: os gostos de liberdade só podem afirmar-se como tais em relação aos gostos de necessidade que, deste modo, são levados a ordem da estética, portanto, constituídos como vulgares." (Bourdieu, p. 56)

A possibilidade concreta de se levar a cabo a disposição estética, a qual evidencia uma distância objetiva em relação à necessidade econômica, traz à tona a estilização de vida. A afirmação desse poder pode ser colocada em prática por meio do exibicionismo dessa liberdade econômica em relação às necessidades de subsistência, legitimando a superioridade dos indivíduos que assim podem proceder sobre aqueles que não podem. Em suma, podemos assinalar com base em Bourdieu que o gosto é construído socialmente, dotado de um significado econômico, e expressão de uma distinção social.

Diante de tudo que colocamos nessa seção, entendemos que não há como duvidar da importância de fatores comportamentais, como hábitos e valores, e até mesmo a própria predisposição humana, para determinação do desenvolvimento econômico das sociedades. O que visamos demonstrar com base em Veblen, Duesenberry, e Bourdieu, é que esses elementos, que se expressam consequentemente em instituições, apresentam uma relação inequívoca com a estruturação da sociedade em classes, com a gênese de conflitos dessa ordem e, por conseguinte, com uma dada estratificação social e, portanto, da renda.

Queremos especialmente ressaltar a percepção vebleniana acerca da existência de uma necessidade quase tão antiga quanto a própria vida em sociedade: a da distinção, ou seja, de diferenciar-se socialmente do outro. Essa necessidade, que se traduz no efeito emulação, nasce de uma característica do ser humano, na condição de agente: seu

anseio pelas conquistas e realizações. A comparação invejosa e pecuniária incita com veemência o comportamento emulativo, o qual encontra no consumo e lazer conspícuos a melhor forma de manifestar-se.

Duesenberry acreditava que o desejo intrínseco se relacionava ao agrupamento entre pares, ou seja, à sensação de pertencimento a um dado grupo reconhecido por características e padrões de consumo desejáveis e referendados socialmente como bons e notáveis. A percepção de Veblen vai um tanto além desse ponto, ressaltando que o âmago da questão comportamental do indivíduo econômico reside na necessidade de superar, de estar em melhores condições que o outro, distinguir-se em relação à média, evidenciando isso da melhor maneira possível.

Outra clara forma de distinção reside no próprio gosto, na disposição estética, nos costumes, entre outros elementos menos tangíveis, que reproduzem um determinado status. Bourdieu apresenta com perspicácia essa ideia, enfatizando o caráter econômico expresso no que se consome, tanto em termos de bens concretos como abstratos. O gosto para esses bens é construído socialmente e não está à parte de uma significação econômica que discrimina as classes sociais, distinguindo quem consome o que precisa, de quem tem possibilidade de ostentar, de esbanjar, de evidenciar, assim, sua liberdade nesses termos e, por conseguinte, superioridade.

Em comum às formulações dos três autores, devemos extrair que essas decisões diárias dos agentes derivadas ou não da própria natureza humana – incitadas em maior ou menor grau, conforme características e circunstâncias da sociedade em questão – e que vão se reproduzindo de forma um tanto inconsciente (conforme observou Bourdieu) ao cabo de gerações, constituem as bases vívidas da estrutura social e repercutem, por conseguinte, de forma elementar sobre o processo de acumulação e, dessa forma, sobre a distribuição do produto conformado em uma dada economia. Sob essa perspectiva, ensejamos mostrar a partir dessa literatura que o modo como se distribui a renda guarda íntima relação com as tendências comportamentais do ser humano, em especial, conforme visamos demonstrar, com o anseio de diferenciação social.

Analogamente, queremos chamar atenção para o fato de que a própria configuração da renda, ou seja, a distribuição dos recursos econômicos age sobre esse dispositivo comportamental, ativando seu princípio (a distinção). Sob essa perspectiva, é naturalmente complicado definir com precisão o fator determinante nesse processo circular cumulativo, mas, partindo do pressuposto de que existe uma racionalidade substantiva que precede, desde os primórdios da vida coletiva, uma racionalidade

instrumental (nos moldes da teoria furtadiana que se baseia nos conceitos de racionalidade de Weber), acreditamos que o impulso de que deriva todo o processo sedimenta-se nos parâmetros socioculturais, por conseguinte, na motivação de que provêm toda ação, acreditando que esta é sempre dotada, em alguma medida, de significado e/ou intencionalidade.

Em suma, queremos reforçar nossa tese de que o anseio pela distinção social configura os pilares sobre os quais a desigualdade econômica se desenvolve, a partir do momento em que a concentração da renda torna-se finalidade de uma dada fração de indivíduos, e reproduz-se nas distintas nações, conforme se faz projeto deliberado dessa camada, e à medida que esta encontra, em maior ou menor grau, obstáculos à consecução desse objetivo. Ensejamos, portanto, assinalar a existência de um padrão de comportamento no âmbito da estratificação social que repercute significativamente sobre o direcionamento econômico das sociedades, o qual não deveria ser negligenciado na análise econômica, e que encontra, a nosso ver, terreno propício ao desenvolvimento pérfido naquelas economias em que a democracia é notadamente frágil, conforme trataremos de explorar no próximo capítulo, ao analisar o caso do Brasil.

1.5 Considerações Finais do capítulo

Este capítulo visou oferecer ao leitor um arcabouço de teorias que, a nosso ver, se articulam para compreensão do desenvolvimento econômico das sociedades. No nosso entendimento, esse fenômeno é, em boa medida, produto da forma como se estrutura a sociedade em classes e dos anseios de seus estratos, os quais derivam inexoravelmente de padrões de comportamento e corroboram para a gênese de uma dada estrutura distributiva da renda. Essa distribuição, por sua vez, tem impactos significativos sobre o produto dessa economia, canal pelo qual esta variável concorre para apreensão do desenvolvimento econômico.

O preâmbulo à discussão do caráter distributivo presente no desenvolvimento econômico foi apresentado pela leitura de Smith, Ricardo e Marx, mostrando que os autores clássicos da economia política já abordavam essa questão por meio da perspectiva excedentária, especialmente influenciados pelo *Tableau Économique* de François Quesnay. Ricardo e Marx foram os que maior ênfase conferiram à análise de conflitos de interesse entre classes em torno do produto da sociedade, embora sob perspectivas notadamente distintas.

Com a ascensão da economia marginalista, referimo-nos à perda de importância dessas questões na condição de objeto da ciência econômica. O olhar sobre a distribuição da renda conjuntamente ao crescimento econômico seria retomado a partir da revolução keynesiana, surgindo essencialmente como produto da crítica pós-keynesiana ao modelo de crescimento Harrod-Domar.

Nesse ponto, destacamos a existência de três gerações de teóricos, explorando de forma especial, os trabalhos de Kaldor, Kalecki, Rowthorn-Dutt e Bhaduri-Marglin. De um modo geral, esses autores lograram demonstrar formal e analiticamente a relação direta entre a distribuição funcional da renda e o produto de uma economia, embora tenham encontrado relações distintas, tendo em vista os pressupostos iniciais de que cada um partiu, como a plena utilização da capacidade produtiva e a irrestrita flexibilidade de preços, no caso de Kaldor, ou a função de investimento no caso dos autores de terceira geração.

Por fim, demonstramos, por meio do referencial predominantemente institucionalista, que a distribuição da renda não é alheia a uma dada estrutura social, a qual tem por pano de fundo, elementos comportamentais objetivados por valores. Nosso intuito foi enfatizar a visão de Veblen com respeito à necessidade de diferenciação social apresentada pelos indivíduos em distintas épocas e os reflexos que esse anseio adquire em termos de desigualdade econômica e, por conseguinte, as implicações para o desenvolvimento das sociedades.

Capítulo 2 – Os elementos de base da formação brasileira e seus reflexos para a estrutura distributiva de renda no país

Nunca se insistirá suficientemente sobre o fato de que a implantação portuguesa na América teve como base a empresa agrícola-comercial. O Brasil é o único país da Américas criado, desde o início, pelo capitalismo comercial sob a forma de empresa agrícola (Furtado, 1972, p. 93).

Concentração da propriedade da terra em uma economia essencialmente agrícola [...] significa necessariamente concentração de renda [...] É por essa razão que o latifundismo brasileiro tem sido qualificado em publicações de órgãos internacionais de “sistema de poder”. Com efeito, ele constitui um meio de assegurar a uma minoria uma oferta elástica de mão-de-obra e de impor à população um certo esquema de distribuição de renda (Furtado, 1972, p. 106-107).

2.1 Introdução

No capítulo anterior, empreendemos uma síntese teórica com vistas a enfatizar a essência distributiva da renda da qual se reveste o desenvolvimento econômico. De um modo geral, apresentamos a literatura clássica no tratamento do tema, os pós-keynesianos e as contribuições institucionalistas. Esse referencial foi articulado de modo a promover a percepção da natureza política por detrás da questão econômica e enfatizar o caráter antropológico que necessariamente permeia a discussão que tem por foco a distribuição do produto social.

Por conseguinte, é indubitável que a análise do desenvolvimento econômico pela perspectiva distributiva deve levar em consideração os aspectos de formação da sociedade analisada, por conseguinte, abarcar os elementos de natureza não somente econômica, mas também cultural e social. Neste sentido, tendo em vista nosso enfoque no caso brasileiro, no presente capítulo visamos apresentar um esforço de apreensão de

nossas raízes, lançando luzes, sobretudo, para o modo como os fatores estruturais de nossa conformação repercutem sobre o progresso material e imaterial de nosso país.

Interpretar o Brasil constitui tarefa demasiado complexa, e, por essa razão, selecionamos com acuidade a visão de alguns autores tidos como leitores originais de nossa formação. Tentaremos, com base nestes, articular elementos comuns e ressaltar as intersecções precisas com o tema distributivo presentes em suas análises.

Realizado esse primeiro esforço, o qual configura a seção 2.2, apresentaremos na seção 2.3 a hipótese do subdesenvolvimento brasileiro elaborada por um destes intérpretes, qual seja, Celso Furtado. Nosso intuito é reforçar nossa compreensão do (sub) desenvolvimento brasileiro como problemática notadamente cultural, e enfatizar o caráter distributivo que essa malformação assume.

Em seguida, esboçaremos uma síntese dos principais condicionantes do mercado de trabalho no Brasil, tendo em vista, os rumos de nossa tese, a qual entrevê nesta dimensão o sustentáculo central para discussão da distribuição de renda no caso brasileiro. Visamos delinear o quadro sob o qual se gestam as relações trabalhistas no país, o que denota nossa apreensão do tema distributivo numa perspectiva funcional, já considerando seus efeitos inexoráveis para a distribuição pessoal da renda.

Promovido esse esforço de apreensão da realidade brasileira, procedemos às considerações finais do capítulo alicerçados nesta base histórica, fundamental para análise do desenvolvimento sob a ótica do crescimento com distribuição de renda. Esperamos que essa leitura, conjugada aos dados que exporemos nos capítulo seguinte, nos ofereça uma orientação básica para o exercício empírico que propomos no Capítulo 4 deste trabalho.

2.2 Raízes culturais e socioeconômicas do Brasil: uma leitura com base nos grandes “demiurgos”

A célebre frase de que “O Brasil não é para principiantes”, proferida por Antônio Carlos Brasileiro de Almeida Jobim (Tom Jobim) em 1927, se tornou um bordão na sociedade brasileira, com o qual concordamos, certamente por razões um tanto distintas das do famoso expoente da música popular brasileira. Tom Jobim identificava no país uma série de “anomalias”, caracterizando-o como “ao avesso”, ou “de cabeça para baixo”. Nossa retomada desse famoso ditame se justifica pela complexidade que, de fato, reside em se apreender o Brasil, em sua constituição e

trajetória, enfocando aspectos econômicos, sociais, culturais, enfim, múltiplos de sua gênese e “*modus operandi*”.

A mais fundamental das anomalias a que visamos nos referir aqui, se trata da que foi assertivamente apontada por Celso Furtado em entrevista concedida no dia 10 de julho de 2004, e que se encontra disponível na cinebiografia do pensador, intitulada “O longo amanhecer”:

Você tem um país com tanta riqueza, tanta terra [...] e tem esse “mundo” de gente abandonada, pedindo esmola na rua. O que se passa? Como explicar isso aí? Isso não é economia, isso aí tem a ver com história [...] o debate não alcança os pontos essenciais, porque a sociedade não está preparada pra esse debate. Ou então, você vai fazer o seguinte: você cai no exercício matemático, faz uns exercícios bonitos [...] sobre esses problemas todos, aí você vê, estabelece o ponto de equilíbrio, que é teórico, e que isso é uma coisa pra algum especialista ver, mas não tem alcance prático nenhum. E agora? Aonde vamos com tudo isso? [...] Por que essa especificidade do Brasil? Porque o Brasil é diferente? (Disponível em “O longo amanhecer”, cinebiografia de Celso Furtado, após 1h37’)

Em consonância com o autor, concebemos a questão da estrutura altamente concentrada da renda no Brasil – um país de riqueza expressiva – como um dos cerne de suas complexidades e idiosincrasias, sob a qual reside o âmago de seu subdesenvolvimento, derivando também seu particular regime de crescimento econômico. A economia brasileira, segundo Taylor e Bacha (1976), poderia ser denominada “Belíndia”, dado que, àquela década, reunia traços da extrema miséria da Índia com a crescente incorporação e consolidação de setores modernos para produção de “bens de luxo”, os quais faziam parte da cesta de consumo de uma diminuta elite, comparáveis aos de uma sociedade desenvolvida, como a da Bélgica àquele momento.

Os autores visaram evidenciar o funcionamento dessa economia, com especial enfoque para seu processo específico de industrialização, por meio da elaboração de um modelo denominado de “espiral inequalizante”, demonstrando algebricamente que a industrialização do país, puxada por uma demanda elitizada e moderna, se fazia à custa da miséria de parte expressiva de sua população. Nas considerações finais do trabalho, Lance Taylor e Edmar Bacha ressaltam, então, a dificuldade de se reverter o processo de concentração de renda em curso no país, mediante o fato de que há os que se beneficiam inexoravelmente desse fenômeno, e concluem que o próprio processo de crescimento econômico na hipotética “Belíndia” tende a alimentar a desigualdade econômico-social.

There is, of course, no denying the fact that many benefit from the Belindian growth pattern; the main drawback is that under reasonable assumptions about wage differentials and labor shares, those who do not make it as high-level employees in the burgeoning modern sector are likely to receive very

little increase in real income from trickle down, or even from interventionist policy. There is not just a trade-off between equity and growth; rather, the growth process itself forces a decrease in equity. (Taylor e Bacha, 1976, p. 216).

Em suma, o que ensejamos ressaltar é que há reconhecida complexidade em se apreender o Brasil, passando por suas raízes socioeconômicas e culturais e projetando ênfase para compreensão de sua estrutura distributiva. Nesse sentido, nosso reconhecimento é de que o objeto com o qual lidamos extrapola a visão que os números, isoladamente, poderiam nos dar, pois que há elementos de importância inequívoca para nossa compreensão que se figuram no campo moral, ou seja, dos valores. Os dados descritivos, aos quais também recorreremos no próximo capítulo deste trabalho, logicamente não perdem em importância, reforçando ou refletindo parte do que almejamos evidenciar em termos “extraeconômicos”.

No presente capítulo, começaremos, então, por uma tentativa de síntese teórica de alguns traços constitutivos do Brasil em termos econômico-sociais, apreendendo também aspectos culturais de nossas “raízes”. Para tanto, faremos uso da leitura empreendida por intérpretes clássicos do nosso país, ou, como diria Antônio Candido: “dos demiurgos”.

Há relativo consenso de que o Brasil teria sido interpretado por uma tríade de célebres pensadores, já na fase de República¹³, composta por: Gilberto Freyre, Sérgio Buarque de Holanda, e Caio Prado Júnior (Curty, Malta e Borja, 2015; Cardoso, 1993). De fato, não há como negar a profundidade e perspicácia desses autores no desdobramento de uma primorosa leitura acerca da constituição de nosso país e de seu povo, embora, em direções por vezes tão distintas e logrando contribuições tão díspares.

Ao nosso juízo pessoal, e certamente não estamos sozinhos neste ponto¹⁴, o nome de Celso Furtado pode ser facilmente incorporado aos referidos intérpretes, agregando valor distinto e imponderável a essa leitura. O economista por vocação, intelectual detentor de irrequieta personalidade e observador arguto das raízes sociais

¹³ Curty, Malta e Borja (2015) referem-se a estes como os intérpretes de segunda geração, ao passo, que a primeira seria caracterizada pelos autores abolicionistas, como Joaquim Nabuco, Euclides da Cunha, Machado de Assis, entre os de maior proeminência.

¹⁴ A exemplo disso, Francisco de Oliveira em entrevista concedida a cinebiografia “O Longo Amanhecer”, referindo-se a Celso Furtado: “Celso está no panteão dos grandes demiurgos do Brasil, quer dizer, dos inventores do que a gente pensa sobre o Brasil hoje [...] é uma grande tirada de Antônio Candido que nomeia Caio Prado Jr., Gilberto Freyre, Sérgio Buarque como os três grandes demiurgos. Eu agrego Celso a esse panteão, ele é o quarto”.

em que se assentam os fenômenos econômicos, corrobora de forma indubitável para a compreensão do Brasil e prospecção de seus rumos.

Cada um desses autores parece nos legar, a partir de sua “obra-prima intelectual”¹⁵, um achado muito particular sobre a nossa gênese socioeconômica. Freyre, o precursor de todos eles, promove um desenho *sui generis*, completamente inovador, do nosso país, calcado especialmente sobre a nossa “negritude”, e que viabiliza a partir de sua análise a conformação de um verdadeiro mito sobre nossa constituição social. Nas palavras de Fernando Henrique Cardoso: “O encanto do livro de Gilberto Freyre é que ele, ao mesmo tempo em que desvenda, oculta e mistifica [...]. De alguma maneira propõe uma imagem que as pessoas gostariam que fosse verdadeira” (Cardoso, 1993, p. 25). Freyre nos oferece uma leitura muito afável de nossa configuração no plano cultural, e que de tão aprazível – distante em tantos matizes de nossa realidade – se torna utópica em diversos aspectos.

No nosso entendimento, as obras de Sérgio Buarque e Caio Prado preservam, relativamente, mais pontos comuns e um aparato teórico que coaduna com os objetivos da tese, a partir, especialmente, da leitura que apresentam da nossa questão cultural. Em consonância, os autores enfatizam essa dimensão que marca e delinea nossa conformação socioeconômica, partindo de elementos e instituições que remetem ao período colonial e que se associam fortemente aos propósitos e características dessa colonização, enfatizando principalmente as relações sociais de produção.

De um modo geral, o que nos esforçaremos por mostrar, a partir dos supracitados intérpretes, diz respeito à substância segregativa incutida em nossas raízes socioeconômicas, tanto em face das instituições que aqui se originam e consolidam, desde o período colonial – cujo exemplo do grande latifúndio monocultor nos ilustra bem, assim como o da escravidão –, quanto também dos elementos culturais que melhor a caracterizam, como o patrimonialismo e a racionalidade instrumental. A gênese e estruturação da nossa sociedade em dadas classes ou grupos têm suas origens calcadas nesses componentes e, a partir deles, parte expressiva de nossa trajetória de desenvolvimento pode ser explicada até os dias atuais, tendo em vista que ainda não experimentamos reformas estruturais que logrem romper efetivamente com a reprodução indiscriminada da segregação.

¹⁵ Casa Grande e Senzala de Gilberto Freyre; Raízes do Brasil de Sérgio Buarque de Holanda; Formação do Brasil Contemporâneo de Caio Prado Júnior; e Formação Econômica do Brasil de Celso Furtado.

Em *Raízes do Brasil* (a obra-prima de Sérgio Buarque de Holanda) encontramos alguns dos elementos que qualificam nossa formação, conforme citados no parágrafo anterior, oriundos essencialmente de nosso processo de colonização e, na perspectiva do autor, altamente relacionados à moral e costumes do colono, enfatizando, assim, o aspecto notadamente cultural que predomina em sua análise. Essa perspectiva sofrerá algumas críticas, como as que podem ser encontradas em “*A elite do atraso: da escravidão à lava-jato*”, obra de Jessé Souza (Souza, 2017), cuja leitura também será incorporada, oportunamente, nesta tese, embora não coadunemos com sua apreensão específica do pensamento de Sérgio Buarque.

Buarque inicia sua obra partindo da identificação de aspectos da cultura ibérica, particularmente portuguesa, que nos foram transmitidos em nosso processo de colonização, e aponta para a ligação que estabelecemos com essa identidade e seu legado sociocultural, expresso fidedignamente em várias de nossas instituições e idiosincrasias ainda atuais. Ele se dedica à análise de nossas origens europeias, sugerindo que necessariamente herdamos características, organizações e formas de convívio que derivam desse contato que se inscreveu ao processo colonizador.

Na leitura do autor, o aspecto central do português, assim como, em geral, do povo ibérico, reside no “personalismo”, numa autêntica supervalorização do próprio ser, no individualismo que dificulta a organização social sobre bases de solidariedade e racionalidade, e conseqüentemente incita recorrente **emulação** (a comparação invejosa e rivalidade expressas no constante desejo de superação do outro, tal como colocado por Veblen), e que se traduz, em última instância, no predomínio das paixões particulares sobre fins objetivos. Ao personalismo, o autor acrescentará outras características que encontram ideal consonância nesse traço elementar, como o desleixo e o afrouxamento, a aversão ao esforço e a preponderância de um tipo ideal na cultura portuguesa que ele denomina de “aventureiro”.

Esse tipo ideal que o autor utiliza em seu processo de descrição do colono português, e que grande semelhança encontra com a caracterização dada também por Caio Prado, figura-se entre as razões que dão origem ao sistema de organização agrícola que se conforma no Brasil, e é o oposto do ideal trabalhador, cujo esforço e resiliência lhes são característicos. Ao contrário, o colono aventureiro prima pelo maior ganho ao menor custo, e se arrisca em busca de negócios que possam lhe conferir alguma vantagem extraordinária.

Sob essa perspectiva, qual seja, da caracterização dos nossos colonizadores, ele destaca o sentimento de superação que norteia as ações dos homens de origem ibérica, e que resulta, por vezes, em luta e emulação. Ademais, esse mesmo instinto é que em última instância origina a “frouxidão” das formas de organização social e política no país.

Essa concepção espelha-se fielmente em uma palavra bem hispânica – “sobranceria” – palavra que indica inicialmente a ideia de superação. Mas a luta e emulação que ela implica eram tacitamente admitidas e admiradas, engrandecidas pelos poetas, recomendadas pelos moralistas e sancionadas pelos governos. É dela que resulta a singular tibiéza das formas de organização, de todas as associações que impliquem solidariedade e ordenação entre esses povos (Holanda, 2017, p.37).

Sua caracterização acerca dos personagens escritores do enredo brasileiro em torno dos sentimentos de rivalidade e de “prestância” se apresenta coerente com o personalismo português, fidedignamente assimilado pelo povo brasileiro. As ações de nosso povo, em decorrência, se tornam pouco dotadas de sentido racional, ou de orientação por fins coletivos, mas são sobretudo pautadas pela afetividade e passionalidade, contribuindo, por essa razão, para uma correspondente estagnação no processo de organização social, econômica e política de nossa sociedade.

O peculiar da vida brasileira parece ter sido, por essa época, uma acentuação singularmente enérgica do afetivo, do irracional, do passional, e uma estagnação ou antes uma atrofia correspondente das qualidades ordenadoras, disciplinadoras, nacionalizadoras. Quer dizer, exatamente o contrário do que parece convir a uma população em vias de organizar-se politicamente (Holanda, 2017, p. 71).

Todavia, não podemos imaginar que esta herança seja imutável, algo que prescinde nossa existência como povo e nação, e a que estamos fadados de forma irreduzível. O autor não parece evidenciar qualquer pré-determinismo quanto aos destinos do nosso país. O que ele parece pontuar é o “terreno” relativamente propício que algumas das principais características do português encontraram aqui, ressaltando até mesmo a convergência de comportamentos entre o nosso indígena e as classes da nobreza lusitana que se instauraram no Brasil.

É curioso notar como algumas características ordinariamente atribuídas aos nossos indígenas e que os fazem menos compatíveis com a condição servil – sua “ociosidade”, sua aversão a todo esforço disciplinado, sua “imprevidência”, sua “intemperança”, seu gosto acentuado por atividades antes predatórias do que produtivas – ajustam-se de forma bem precisa aos tradicionais padrões de vida das classes nobres. (Holanda, 2017, p. 65).

A partir dessas manifestações da personalidade do nosso colonizador é que o processo de colonização portuguesa em um país como o Brasil foi tão bem sucedido, diferentemente da tentativa holandesa em mesmo solo. Ou seja, justamente pela frouxidão social, pela ausência do esforço de transplantação da própria cultura e de falta de organização planejada metodicamente para constituir no país um prolongamento de sua terra, foi que os portugueses lograram estabelecer sua dominação, em vias aparentemente fracas, do ponto de vista hierárquico, mas cujo desdobramento foi bem-sucedido.

Nesse tipo de colonização, num país cujas bases produtivas e econômicas se assentaram predominantemente sobre a atividade agrícola e no qual o meio rural se sobrepõe em importância ao incipiente meio urbano, originou-se o “homem cordial”, produto mais notável da obra do autor. A cordialidade a que Buarque se refere, ao contrário do que se poderia imaginar – e nas reedições de “Raízes do Brasil” o autor se esforça por demonstrar isso – não denota qualquer juízo de valor positivo, vez que sua adesão ao termo foi tão somente pela raiz etimológica da palavra, ou seja, para significar o que deriva do coração. Sendo assim, o brasileiro historicamente age conforme suas próprias paixões (tanto para o bem, quanto para o mal), e essa atuação peca por seu impulso emocional, carecendo, por conseguinte, da devida racionalidade sobre a qual deveriam se calcar as ações de um povo no seu convívio coletivo, especialmente na dimensão política.

Já se disse, numa expressão feliz, que a contribuição brasileira para a civilização será de cordialidade – daremos ao mundo o “homem cordial”. A lhanza no trato, a hospitalidade, a generosidade, virtudes tão gabadas por estrangeiros que nos visitam, representam, com efeito, um traço definido do caráter brasileiro, na medida, ao menos, em que permanece ativa e fecunda a influência ancestral dos padrões de convívio humano, informados no meio rural e patriarcal. Seria engano supor que essas virtudes possam significar “boas maneiras”, civilidade. São antes de tudo expressões legítimas de um fundo emotivo extremamente rico e transbordante. Na civilidade há qualquer coisa de coercitivo – ela pode exprimir-se em mandamentos e em sentenças. (Holanda, 2017, p. 176).

Essa cordialidade, conforme nos deixa clara a citação acima, advém originalmente de nossas raízes rurais e patriarcais, as quais serviram de base para gênese do sujeito cordial a que se refere o autor. A importância do meio rural na constituição socioeconômica do país nos confere uma herança expressa pela tradição patriarcal das relações sociais, na qual a autoridade doméstica se transfere a todas dimensões da vida comum, e se desdobra, em conjunto com outras características já mencionadas, na confusão do “particular” com o “público”, assim como no norteameritamento das nossas ações

pela subjetividade afetiva. Neste contexto, o autor nos apresenta então os conceitos de “estado burocrático” e “patrimonialista”, derivados de Max Weber (que notada influência tem sobre a obra de Buarque), e nos aponta para a predominância do último tipo no caso brasileiro.

Assim, eles se caracterizam justamente pelo que separa o funcionário “patrimonial” do puro burocrata conforme a definição de Max Weber. Para o funcionário “patrimonial”, a própria função política apresenta-se como assunto de seu interesse particular; as funções, os empregos e os benefícios que deles auferem relacionam-se a direitos pessoais do funcionário e não a interesses objetivos, como sucede no verdadeiro Estado burocrático, em que prevalecem a especialização das funções e o esforço para se assegurarem garantias jurídicas aos cidadãos. *A escolha dos homens que irão exercer funções públicas faz-se de acordo com a confiança pessoal que mereçam os candidatos, e muito menos de acordo com as suas capacidades próprias. Falta a tudo a ordenação impessoal que caracteriza a vida no Estado burocrático.* O funcionalismo patrimonial pode, com a progressiva divisão das funções e com a racionalização, adquirir traços burocráticos. Mas em sua essência ele é tanto mais diferente do burocrático, quanto mais caracterizados estejam os dois tipos. (Holanda, 2017, p.175, grifos próprios).

Na nossa compreensão, a leitura de Sérgio Buarque acerca do Brasil ressalta a dimensão cultural sobre a qual se inscreve o impasse brasileiro, o entrave para sua formação coesa em torno da conformação de uma nação cujas bases se assentem na civilidade e democracia. De tal modo, um determinado padrão de comportamento se coloca na raiz das nossas “malformações” e parece se mostrar, na visão do autor, cada vez mais incompatível com as transformações a que ele assistia, no início do século XX (e cujas origens remontam ao início do século precedente), de consolidação de uma sociedade tipicamente urbana e industrial.

Como dissemos, Buarque não é determinístico em relação ao futuro do país, tampouco inflexível quanto aos seus possíveis caminhos, muito embora pareça predominar em sua visão uma predileção pela resolução instrumentalizada por uma espécie de revolução “vertical” (termo do naturalista norte-americano Hebert Smith, e que o autor cita), indicando sua promoção pelas camadas mais baixas da sociedade. Ao finalizar sua obra, o autor faz questão de enfatizar com veemência a incompatibilidade entre as modificações que acompanham a urbanização em substituição ao velho patriciado rural; e nossa essência cultural personalista, patriarcal, patrimonialista, e, enfim, cordial; sugerindo, por conseguinte, a necessidade inequívoca de mudança em torno desse padrão de comportamento.

Em suma, o que ensejamos destacar em relação à interpretação de Buarque, diz respeito especialmente à nossa caricatura patriarcal e patrimonialista, à importância do

meio rural como lócus de poder no seio de nossa sociedade, e à figura “cordial” que delinea o povo brasileiro, e que denota, na nossa percepção, uma espécie de ausência de racionalidade com respeito aos fins da vida coletiva (baseando-nos aqui no pensamento de Max Weber com relação a esse ponto).

Passando à interpretação de Caio Prado Jr., notaremos que alguns elementos presentes na caracterização do Brasil empreendida por Sérgio Buarque também correspondem à interpretação legada por Prado Jr. Alguns pontos comuns entre suas análises referem-se, por exemplo, à identificação de traços culturais, tanto do nosso colonizador, quanto da massa de colonizados e escravizados que são incorporados a essa terra, e seus reflexos para conformação de nossa identidade nacional; ou, também, seu reconhecimento do meio rural como lócus fundamental de análise e compreensão de nosso desenvolvimento.

A leitura de “*Formação do Brasil Contemporâneo*” nos fornece um roteiro rico do nosso processo de colonização, o qual se assentou em elementos de caráter econômico e sociocultural que se tornaram determinantes para o entendimento das transformações posteriores, incluindo-se a formação de nossa própria identidade. As questões pontuadas pelo autor – que apontam para a ligação inequívoca entre essas raízes coloniais e os primeiros movimentos de urbanização, internalização da dinâmica econômica e industrialização, a que ele assistia – permanecem como ponto de partida para reflexão mesmo dos dias atuais.

O que queremos dizer é que, ainda no presente, nos cabe indagar, tal como o autor faz na introdução de sua obra, até que ponto as transformações experimentadas pelo país foram de natureza profunda e substancial, suficientes para alterar nosso sentido socioeconômico, modificando uma essência que foi historicamente dependente e exploradora. É esse o desfecho a que nos leva a análise empreendida por Caio Prado, num momento em que o autor se encontrava num clímax de diversas modificações na economia brasileira.

É então o presente que se prepara, nosso presente dos dias que correm. Mas esse novo processo histórico se dilata, se arrasta até hoje. E ainda não chegou a seu termo. É por isso que para compreender o Brasil contemporâneo precisamos ir tão longe; e subindo até lá, o leitor não estará se ocupando apenas com devaneios históricos, mas colhendo dados, e dados indispensáveis para interpretar e compreender o meio que o cerca na atualidade. (Prado Jr, 2011, p. 9).

O primor da obra de Caio Prado reside na revelação arguta do significado impresso à nossa constituição cultural, social e econômica, o qual remonta ao período

colonial, e como este determina, na ausência de modificações deliberadas, os subsequentes rumos do progresso material e imaterial do país. Esse sentido conecta-se profundamente às razões que se colocaram por detrás do processo de colonização, as quais, em síntese, se tratavam de motivações de ordem econômica, particularmente mercantil.

A natureza externa dos objetivos e interesses que consolidaram o sistema econômico e social brasileiro prescreve, por conseguinte, os ulteriores rumos de seu desenvolvimento. Em linhas gerais, os acontecimentos que se processaram no decorrer de quase trezentos anos, e que deram origem a determinadas relações sociais e produtivas, bem como a instituições específicas, ligaram-se essencialmente à expansão da grande empresa europeia e derivaram, por conseguinte, de seus objetivos comerciais.

Em suma e no essencial, todos os grandes acontecimentos desta era [...] articulam-se num conjunto que não é senão um capítulo da história do comércio europeu. Tudo que se passa são incidentes da imensa empresa comercial a que se dedicam os países da Europa a partir do século XV, e que lhes alargará o horizonte pelo oceano a fora. (Prado Jr, 2011, p.19).

Podemos destacar que os elementos, digamos mais nocivos, nesse processo de colonização se referem, na concepção do autor, de um lado, à natureza externa e notadamente mercantil de todas as transformações em torno da conformação do sistema produtivo e econômico que se origina no país, e de outro, aos valores e arquétipo moral, tanto dos colonos, quanto das massas que foram incorporadas a essa sociedade por meio da escravidão, embora sob “caricaturas” distintas.

Acerca das características que prejudicaram a conformação socioeconômica do Brasil, que se circunscrevem ao colono europeu, Caio Prado ressalta que além da natureza econômica, especificamente mercantil e externa dos objetivos primários da colonização do país, acrescentam-se traços comportamentais dos portugueses que repercutiram de forma substancialmente negativa sobre nossa formação. Como colocado, o colono que aqui se instaurou tinha por guia o anseio pela possibilidade de obter renda a partir da comercialização de gêneros pouco comuns em sua própria terra, e que fossem valorizados por sua relativa escassez na Europa.

Adicionalmente, porém, o autor constata que este indivíduo não apresentava qualquer disposição ao esforço que a produção desses bens requeria. Essa falta de predisposição para o referido trabalho – que Buarque vê como característica intrínseca do povo ibérico – corroborou de forma expressiva para o emprego do regime

escravocrata, que tantas consequências implicou para o desenvolvimento de nossa sociedade.

Caio Prado – assim como Sérgio Buarque, e também, como veremos, Celso Furtado – enfatiza como elemento explicativo da origem e evolução de nossa economia e sociedade, a organização da produção agrícola que se estabelece em boa parte das colônias tropicais e subtropicais, cuja característica mestra é a produção em larga escala constituída pelos grandes latifúndios, as denominadas “*plantations*”. Sob essa configuração produtiva, na qual a única posição atrativa é a do “grande senhor rural”, o interesse do colono pelo trabalho na grande lavoura é praticamente nulo.

Com o tempo, novas relações sociais e produtivas vão conferindo alguma espécie de identidade extracomercial, corroborando para o afloramento de um todo mais ou menos orgânico de estruturação do país. Todavia, ainda permanecem todas as incipientes modificações nitidamente subordinadas à motivação econômica pela qual o país teve sua gênese e em torno da qual boa parte de sua estrutura permanecerá orientada.

É com tal objetivo, objetivo exterior, voltado para fora do país e sem atenção a considerações que não fossem o interesse daquele comércio, que se organizarão a sociedade e a economia brasileira. [...] Esse início [...] se gravará profunda e totalmente nas feições e na vida do país. Haverá resultantes secundárias que tendem para algo de mais elevado; mas elas ainda mal se fazem notar. (Prado Jr, 2011, p. 29).

O autor é bastante enfático ao reconhecer que o nosso sistema econômico é moldado “de fora para dentro”, ou seja, que as razões primárias que o constituem, e em torno das quais se delinea, residem nos interesses e condicionantes externos da própria economia. Esta dimensão de sua análise, na nossa compreensão, revela similitude inequívoca com a interpretação de Celso Furtado, conforme será apresentada em nossa leitura de “*Formação Econômica do Brasil*” (Furtado, 1959).

A colônia se organiza e funciona particularmente para produção e exportação de gêneros tropicais de grande importância na Europa, e toda e qualquer atividade ligada à subsistência tem diminuta participação para conformação de uma estrutura coesa, tanto em termos econômicos, quanto sociais. A principal característica expressa pelo sistema produtivo no Brasil, tanto na agricultura exportadora, como na economia mineira, e também na extrativista florestal, é a produção organizada em torno da grande propriedade, monocultora e escravocrata. É a partir desse elemento comum que se origina a raiz da concentração da riqueza no país: “É isso que precisamos sobretudo

considerar, porque é nesse sistema de organização do trabalho e da propriedade que se origina a concentração da riqueza que caracteriza a economia colonial” (Prado Jr, 2011, p. 129).

O autor atribui esses traços: 1) ao clima e natureza da região tropical e subtropical que praticamente impunham esse tipo de organização produtiva; 2) ao tipo do colono que aqui se domicilia (o explorador e aventureiro que deseja posição nobre, desligada do trabalho, excetuando-se o de gerenciamento); 3) e aos requerimentos da própria Europa em face de sua incipiente transformação produtiva, elegendo posição bastante específica na divisão internacional do trabalho às colônias da América (exceção da região norte com suas características histórico-estruturais distintas).

Completam-se assim os três elementos constitutivos da organização agrária do Brasil colonial: a grande propriedade, a monocultura e o trabalho escravo. Esses três elementos se conjugam num sistema típico, a “grande exploração rural”, isto é, a reunião numa mesma unidade produtora de grande número de indivíduos; é isso que constitui a célula fundamental da economia agrária brasileira. Como constituirá também a base principal em que assenta toda a estrutura do país, econômica e social. (Prado Jr, 2011, p. 127).

A constituição socioeconômica do Brasil, fundamentada na organização de um sistema baseado na grande propriedade, originada e voltada, sobretudo, ao atendimento de interesses de nossos colonizadores, nos sugere a existência de uma ligação inequívoca entre “desigualdade econômica” e o “norreamento de uma sociedade por propósitos exteriores a si”. O que estamos nos referindo, à luz das investigações do autor, não constitui qualquer constatação inédita, tampouco surpreendente.

Furtado descreve, conforme veremos na próxima seção, a relação inexorável entre **dependência externa** e **exploração interna** numa economia. Tomando por base a leitura desses grandes intérpretes, naturalmente, somos conduzidos à percepção de uma evidente ausência de coesão (ou homogeneização) internamente ao país, como resultado da conjunção entre objetivos pautados em finalidades alheias aos interesses e necessidades ligadas ao seu progresso socioeconômico, e o parco desenvolvimento das forças produtivas internas. A natureza exterior dos fins que se superpõem às principais transformações do processo de acumulação no Brasil, e que grave atraso e desequilíbrio desvela em nível de fatores produtivos, delineia um quadro de grandes disparidades econômico-sociais, o qual ainda permanece atual.

Adicionalmente, e a juízo de nossa própria compreensão, depreendemos que sem o rompimento com esse padrão de comportamento que se sedimenta na ausência de consonância entre os fins perseguidos e as verdadeiras necessidades internas, poucas

mudanças, em termos de evolução da nossa estrutura social, poderiam ser obtidas ao longo de vários séculos. É nessa perspectiva que Caio Prado compreende que as modificações que se processaram na economia brasileira no século anterior ao da elaboração de seu livro ainda se revelavam insuficientes para transformar a “coluna dorsal” desse sistema.

Em substância, nas suas linhas gerais e caracteres fundamentais de sua organização econômica, o Brasil continuava, três séculos depois do início da colonização, aquela mesma colônia visceralmente ligada (já não falo da sua subordinação política e administrativa) à economia da Europa; simples fornecedora de mercadorias para o seu comércio. (Prado Jr, 2011, p. 130).

Mesmo após processada sua independência em relação à metrópole portuguesa, o país continuou tendo por base um desenvolvimento econômico alavancado de fora para dentro, ou seja, pautado pelas demandas externas em torno deste ou daquele produto exportável, constituindo suas forças motoras de funcionamento um elemento propulsor completamente alheio aos fins a que se propõe, sem significação própria e condição de sustentação autônoma.

Essa evolução cíclica, por arrancos, em que se assiste sucessivamente ao progresso e ao aniquilamento de cada uma e de todas as áreas povoadas e exploradas do país, uma atrás da outra, não tem outra origem que o caráter da economia brasileira acima analisado. Não constitui a infraestrutura própria de uma população que nela se apoia, e destinada a mantê-la; o sistema organizado da produção e distribuição de recursos para a subsistência material dela; mas um “mecanismo” de que aquela população não é senão o elemento propulsor destinado a manter seu funcionamento em benefício de objetivos completamente estranhos. Subordina-se, portanto, inteiramente a tais objetivos e não conta com forças próprias e existência autônoma. (Prado Jr, 2011, p. 133).

Já em termos de sua organização social e política, a característica mais marcante do Brasil colonial diz respeito à escravidão. O regime escravocrata teve uma série de implicações sobre a estrutura social brasileira, e Caio Prado o analisa a partir das distinções entre o tipo de escravidão que ressurgiu nas Américas, da que se tinha nas civilizações antigas (a começar por seu caráter estritamente econômico-comercial).

No contexto dessa distinção, Caio Prado ressalta com veemência a natureza primitiva da cultura dos escravizados na América: “Na América, pelo contrário, a que assistimos? Ao recrutamento de povos bárbaros e semibárbaros, arrancados do seu habitat natural e incluídos, sem transição, numa civilização inteiramente estranha” (Prado Jr, 2011, p. 288). A contribuição desses escravos, por conseguinte, se reduzia ao puro e simples esforço braçal.

Não podemos deixar de ressaltar a concepção do autor – a qual já foi rechaçada pelo nítido racismo cultural que a caracteriza – acerca do nível moral dos indivíduos escravizados que foram incorporados ao Brasil colônia. Caio Prado atribuirá ao baixo grau de cultura dos que foram tornados cativos, boa parte do fracasso de nossa formação social e de nosso atraso em termos culturais. Segundo ele, a união de três raças distintas, sendo duas delas semibárbaras em condição nativa, resultará numa das características mais prementes da vida social e política brasileira: a falta de nexos moral e pobreza de vínculos sociais.

O que pesou muito mais na formação brasileira é o baixo nível destas massas escravizadas que constituirão a imensa maioria da população do país [...] O tráfico africano se mantinha, ganhava até em volume, despejando ininterruptamente na colônia contingentes maciços de populações semibárbaras. O que resultará daí não poderia deixar de ser este aglomerado incoerente e desconexo, mal amalgamado e repousando em bases precárias que é a sociedade brasileira. Certas consequências serão mais salientes: assim o baixo teor moral nela reinante, que se verifica entre outros sintomas na relaxação geral de costumes, assinalada e deplorada por todos os observadores contemporâneos, nacionais e estrangeiros. Bem como o baixo nível e ineficiência do trabalho e da produção, entregues como estavam a pretos boçais e índios apáticos. O ritmo retardado da economia colonial tem aí uma de suas principais causas. (Prado Jr, 2011, p. 293-294).

Outro elemento de distinção desse tipo de escravidão diz respeito à distância cultural entre o escravizado e seus dominadores. Embora no Brasil essa distinção não tenha impedido uma aproximação e fusão entre as distintas raças, é indubitável sua repercussão para o reforço de uma **estrutura de diferenciação social**, por meio do processo de discriminação racial: “O negro ou mulato escuro, este não podia abrigar quaisquer esperanças, por melhores que fossem suas aptidões” (Prado Jr, 2011, p. 291).

Ainda assim, ou seja, mesmo diante das disparidades socioeconômicas balizadas em torno da cor da pele, o Brasil foi um dos poucos lugares onde o escravo recebeu um tratamento mais “ameno”, conferindo-lhe, seus senhores, uma condição de protegido em muitos casos. A esse aspecto o autor associa a característica patriarcal das relações que se conformam no Brasil colônia, numa análise que se aproxima à de Sérgio Buarque.

À semelhança desse autor, Caio Prado também fará menção, portanto, à herança portuguesa do nosso “clã patriarcal”, mas será enfático em associar as origens desse patriarcalismo principalmente à predominância do meio rural sobre todas as instâncias da vida social e econômica do país, constatação que também esteve presente em Raízes do Brasil, conforme já dissertamos.

Constituído assim numa sólida base econômica, e centralizando a vida social da colônia, o grande domínio adquirirá aos poucos os demais caracteres que o

definição. De simples unidade produtiva, torna-se desde logo célula orgânica da sociedade colonial; mais um passo, e será o berço do nosso “clã”, da grande família patriarcal brasileira. (Prado Jr, 2011, p. 305).

Colocado assim no centro da vida social da colônia, o grande proprietário se aristocratiza. Reúne para isto os elementos que constituem a base e origem de todas as aristocracias: riqueza, poder, autoridade. A que se unirá a tradição, que a família patriarcal, com a autoridade absoluta do chefe, dirigindo e escolhendo os casamentos assegura. Esta aristocratização não é apenas de nome, fruto da vaidade e da presunção dos intitulados. Constitui um fato real e efetivo; os grandes proprietários rurais formarão uma classe à parte e privilegiada. (Prado Jr, 2011, p. 307).

Ainda com respeito às similitudes entre esses dois intérpretes, devemos notar que ambos ressaltam a existência do meio urbano como mero reflexo do rural, característica da economia brasileira que perdurou por longos anos, e que, em boa medida, explica essa transposição de valores e hábitos típicos da vida doméstica na grande fazenda para o âmbito da cidade, e sua expressão nas funções aparentemente burocráticas que vão se conformando na vida cosmopolita.

Desse modo, os grupos sociais que se estabelecem no país são inicialmente compostos, segundo Caio Prado, por duas classes muito bem definidas, quais sejam: a do senhor das grandes propriedades agrícolas, de um lado, e a dos trabalhadores escravos, de outro, e, também, por um terceiro grupo indefinido e atípico, cujas características principais residem na inutilidade e inadaptação. Neste último estariam colocados os indígenas e negros que estivessem livres; os moradores dos engenhos que constituíam os agregados e que viviam à custa dos grandes senhores, prestando-lhes algum favor; e aqueles sem qualquer ocupação e que não se ligavam à família do patriarcal rural, e, assim sendo, se instauravam às margens da sociedade, cometendo crimes e iniquidades (os ditos “vadios”).

Esse último subgrupo deriva tanto do regime escravocrata, que ocupa praticamente toda e qualquer ocupação ligada ao trabalho, como também do próprio sistema de produção voltado à grande lavoura, já que durante muito tempo não havia vida econômica para além desta. Adicionalmente, a instabilidade do tipo de dinâmica econômico-produtiva conformada no país acentua a incorporação de massas a essa camada de marginalizados.

Por fim, a estrutura social e econômica da colônia, que de início atendera aos fins a que se propunha, quais sejam, de ocupação do território e de ponto de partida para acumulação de riqueza; começa a evidenciar sua insuficiência para se manter e reproduzir sob os padrões que essa mesma colonização conformou. Nesta constatação

reside a maior demonstração do uso do materialismo dialético pelo autor, o qual brinda o leitor com diversos exemplos de contraposições cujo incitamento reside na própria causa do que se visa extirpar.

É assim, nas contradições profundas do sistema colonial, donde brotam aqueles conflitos que agitam a sociedade, e donde brotará também a síntese delas que porá termo a tais conflitos, fazendo surgir um novo sistema em substituição ao anterior, é aí que encontraremos as forças motoras que renovarão os quadros econômicos e sociais da colônia. (Prado Jr., 2011, p. 388).

O que verificamos ao final da obra de Caio Prado, portanto, é que as raízes para o processo de transformação que experimentava o país, indicando com isso a ruptura com a vida colonial, têm origens no próprio modo como se constituiu o processo colonizador. No cerne desse transcurso encontram-se: a exploração intensiva dos recursos naturais voltada à produção em larga escala de algum artigo exportável (cuja dinâmica era historicamente exposta a intermitentes solavancos econômicos em face de sua característica cíclica), e a utilização do sistema escravocrata, ambos corroborando para colocar à margem da estrutura econômica do país parte expressiva da população amorfa.

Auxiliando-nos neste processo de apreensão dos elementos constitutivos da economia brasileira que, como vimos, notadamente remontam ao nosso processo de colonização, tal como apontado por Sérgio Buarque e Caio Prado, a obra-prima de Celso Furtado, primeiramente publicada em 1959, promove a integralização desse esforço sintético que ora intentamos. Tendo alguns anos a mais de vivência dentro do século XX, relativamente aos seus antecessores na data de primeira publicação de suas obras, Furtado conseguirá descrever com maior acurácia os eventos que se processam no decorrer da primeira metade do referido século, despontando no processo de industrialização.

Em *Formação Econômica do Brasil*, embora o autor não logre apresentar sua teoria acerca do subdesenvolvimento brasileiro¹⁶, ao que ele se dedicará na maior parte de suas obras posteriores, cumpre com maestria o objetivo de identificar os fatores condicionantes da formação de nosso país, sob o ponto de vista predominantemente

¹⁶ Destacamos, todavia, que embora sua teoria do subdesenvolvimento brasileiro não esteja efetivamente contemplada em *Formação Econômica*, os fundamentos de sua argumentação teórica já se encontram presentes ali. O autor já tem uma ideia clara dos fatores histórico-estruturais que diferenciam centro e periferia, e faremos referência a esse ponto na seção subsequente.

econômico. Aliás, podemos dizer que esta é a dimensão analítica que prevalece no referido livro, mas isso não significa que sua análise se circunscreve somente a ela.

A investigação histórica de Celso Furtado delinea nossa constituição socioeconômica como produto inequívoco dos interesses exteriores atuantes sobre o país – ponto em que sua compreensão, indubitavelmente, se assemelha à de Caio Prado, conforme já mencionamos – ressaltando a natureza externa dos estímulos que conformam o processo de acumulação produtiva no Brasil e a formação de um sistema econômico que se traduz como mero prolongamento das transformações que se processam em âmbito internacional.

Nossa recorrente especialização produtiva em torno de algum artigo agrícola exportável, a utilização do sistema escravocrata de produção por longos séculos, o vazamento dos recursos para o exterior sob a forma de importações e a concentração da renda em torno dos grandes proprietários agrícolas conformam os principais aspectos dessa economia agroexportadora e que, em alguma medida, já foram destacados pelos dois outros intérpretes eleitos nesta análise.

O deslocamento do eixo dinâmico da economia brasileira somente ocorrerá no segundo quartel do século XX, a partir da crise do sistema cafeeiro e das políticas de defesa empreendidas pelo Estado, as quais desembocarão no processo industrializante. Nessa nova fase, em que o dinamismo passa a ser promovido pelo mercado interno, e na qual já contamos com a formação incipiente e fragmentada de um mercado de trabalho assalariado, Furtado aponta transformações que em tese corroborariam para o desenvolvimento econômico de nosso país, mas, por outro lado, reconhece as questões estruturais que assolam nosso percurso, referindo-se à dinâmica concentradora da renda, aos desequilíbrios no balanço de pagamentos, além dos graves processos inflacionários.

Podemos dizer que na primeira e segunda parte de seu livro, o autor descreverá os determinantes do êxito da colonização portuguesa no Brasil, ou seja, da consolidação da empresa agrícola exportadora. Na verdade, Furtado percebe que Portugal, desde o início, estivera preocupado em encontrar uma razão econômica que justificasse o investimento no processo de colonização, e esse papel é primariamente cumprido pela conformação da economia açucareira no nordeste do país.

A produção de açúcar no Brasil-colônia apresentou uma capacidade excepcional de geração de renda, contudo, o autor reiteradamente ressalta a circunscrição desta aos lucros e, dessa forma, aos senhores de engenho. De todo modo, mesmo sendo poucos seus efeitos para a promoção de um dinamismo que pudesse dar gênese e promover a

consolidação de um mercado interno no país, será a partir da produção açucareira no nordeste que a acumulação de capital terá início em terras brasileiras.

Na economia escravocrata e agroexportadora, a quase totalidade da renda traduz-se no valor das exportações e, analogamente, a quase totalidade do dispêndio se expressa nas importações, evidenciando, portanto, uma desarticulação entre o sistema produtivo e o de consumo, e que notadamente invalida os benefícios de uma expansão demográfica como elemento propulsor de dinamismo do desenvolvimento econômico, tal como preconizado por clássicos como Adam Smith. Quaisquer incrementos de produtividade influenciam predominantemente os lucros, inviabilizando a dinâmica virtuosa descrita por Smith, referindo-se à divisão e especialização do trabalho nas economias avançadas em vias de se industrializar.

Esse sistema pôde se manter no Brasil por um longo período de tempo, sendo bem sucedido mesmo após a ocorrência da desarticulação da economia açucareira. Com o esgotamento da fase próspera do açúcar, determinado em especial pela concorrência holandesa que se estabelecera nas Antilhas, o que passará a justificar a continuidade do “esforço” de colonização será o ciclo aurífero a partir do processo de exploração das terras no interior do país.

A economia mineira, apesar de não alavancar a mesma renda que lograva a açucareira, terá efeitos mais dinâmicos sobre a economia local, corroborando para um incipiente processo de formação e articulação de um sistema econômico, o qual Furtado analisa na terceira parte de sua obra (e que em boa medida se diferencia da concepção que Caio Prado apresenta do mesmo período). A caçada por metais nobres no país tinha natureza distinta da produção de açúcar, particularmente com respeito ao aporte de capital imobilizado que ela inicialmente exigia, o qual era consideravelmente menor.

Sendo assim, na economia de mineração, a renda tendia a se distribuir de forma, relativamente, mais ampla, e a pecuária, que já se desenvolvia no Brasil como reflexo da economia açucareira, passa a ser particularmente estimulada pelo ciclo aurífero, por meio especialmente da demanda por animais criados, tanto por razões de subsistência quanto para transporte. Com isso, o país experimenta um incipiente processo de integração entre regiões distintas, em face da articulação entre a atividade mineira e a pecuária.

Se se considera em conjunto a procura de gado para corte e de muaras para transporte, a economia mineira constituiu, no século XVII, um mercado de proporções superiores ao que havia propiciado a economia açucareira em sua etapa de máxima prosperidade. Destarte, os benefícios que dela se irradiam para toda a região criatória do sul são substancialmente maiores do que os

que recebeu o sertão nordestino. [...] Desse modo, a economia mineira, através de seus efeitos indiretos, permitiu que se articulassem as diferentes regiões do sul do país. (Furtado, 2006, p. 122-123).

Ainda assim, a economia mineira não é capaz de incitar um processo paralelo de desenvolvimento de atividades manufatureiras ligadas ao atendimento das necessidades de subsistência. Esse processo de gênese e fortalecimento de um mercado interno no país somente ocorre a partir da ascensão do terceiro grande artigo exportável, ou seja, o café, e num momento em que há o rompimento com o sistema escravocrata. Parte expressiva da obra de Furtado se centra no exame desse último processo, ou seja, da consolidação da economia cafeeira (marcada pelo sucesso exportador até início dos anos 1900 e com utilização de mão de obra assalariada) e nas repercussões posteriores para a industrialização.

Um grande entrave ao desenvolvimento da atividade cafeeira naquele momento dizia respeito, portanto, à mão de obra, tendo em vista a proibição em 1850 do tráfico negreiro. A solução envisada pelos dirigentes do país para o problema da formação do mercado de trabalho no Brasil, com vistas particularmente à produção do café, residiu na imigração europeia, a qual foi financiada substancialmente pelo Estado.

Na concepção de Furtado, o fato mais relevante que marca o último quartel do referido século diz respeito à importância do trabalho assalariado. Neste ponto específico de sua análise, podemos notar com clareza sua percepção da relação entre crescimento e distribuição da renda, por meio do emprego de um raciocínio analítico extremamente convergente com o que apresentamos com relação aos pós-keynesianos teóricos do tema distributivo, no Capítulo 1 deste trabalho.

No Capítulo 4, apresentaremos um modelo típico do autor para análise da dinâmica de crescimento com distribuição de renda no país. Em “*Formação Econômica do Brasil*”, embora não tenhamos uma demonstração dessa elaboração do autor, Furtado já empreende um raciocínio fundamentado no exame da distribuição da renda entre lucros e salários, tomando por base as modificações de preços da economia.

Por conseguinte, tendo em vista os objetivos desta tese, queremos reforçar nossa compreensão de que o autor elabora um modelo analítico para o tema, cujos elementos centrais assemelham-se, em grande medida, aos do aparato pós-keynesiano, ressaltando-se, como não poderia deixar de ser, a incorporação de especificidades de nosso país. Conforme, passaremos a analisar a seguir, já na célebre obra de 1959, Furtado se utiliza da discussão inflacionária (como fazem diversos autores) para

tratamento da questão distributiva. Também à semelhança dos teóricos apresentados no capítulo anterior, depreende o produto social, sob a ótica das remunerações, entre salários e lucros, e evidencia a percepção notadamente “*demand-led*” da dinâmica econômica, ao enfatizar os desdobramentos em consumo e investimento, enfocando o processo de acumulação de capital.

De acordo com ele, a expansão que se observa na economia brasileira, no período considerado, tem origem no impulso propiciado pelo desempenho do setor externo, mas seus reflexos possuem significado muito mais profundo e de proporções maiores que as do estímulo original, em face da conformação e fortalecimento de um mercado interno. Furtado assume que a renda gerada nas atividades ligadas ao setor exportador divide-se entre salários e lucros, e que os primeiros convertem-se em sua quase totalidade em consumo, ao passo que os últimos, além do consumo, transformam-se também em acumulação de capital, resultando em investimento, portanto.

A partir, especialmente, da destinação da renda dada pelos primeiros, ou seja, ao consumo de bens em massa, obtêm-se um “efeito multiplicador” que dá origem a um aumento do produto na economia interna, ligado aos bens-salários, maior que o estímulo inicialmente criado nesse processo.

O valor total dessa venda é a renda bruta da unidade produtiva, renda essa que deverá cobrir a depreciação do capital real utilizado no processo produtivo e remunerar a totalidade dos fatores utilizados na produção. A fim de simplificar a análise, dividiremos essa renda em dois grupos gerais: renda dos assalariados e renda dos proprietários. *O comportamento desses dois grupos, no que respeita à utilização da renda, é sabidamente muito distinto.* Os assalariados transformam a totalidade ou quase totalidade de sua renda em gastos de consumo. A classe proprietária, cujo nível de consumo é muito superior, retém parte de sua renda para aumentar seu capital, fonte dessa mesma renda. Vejamos como se propaga o fluxo de renda criado pelas exportações. Os gastos de consumo [...]vêm a constituir a renda dos pequenos produtores, comerciantes, etc. Estes últimos também transformam grande parte de sua própria renda em gastos de consumo. *Destarte, a soma de todos esses gastos terá necessariamente de exceder de muito a renda monetária criada pela atividade exportadora* (Furtado, 2006, p.219, grifos próprios).

Um aumento da renda, advindo do impulso externo, provocava crescimento da massa de salários pagos na economia, elevando, por conseguinte, a demanda por bens de consumo, traduzindo sua apreensão do crescimento econômico pela perspectiva “*demand-led*”. A expansão da produção se dava com relativa facilidade, tendo em vista a existência de uma oferta ilimitada de mão-de-obra, bem como a existência de terras subutilizadas. “Desta forma o aumento do impulso externo [...] determina a melhor utilização de fatores já existentes no país” (Furtado, 2006, p. 220).

O impulso externo de crescimento, geralmente derivado de elevações de preços do produto exportável no mercado internacional, transformava-se, sem grandes entraves, em investimento produtivo, já que a oferta abundante de mão-de-obra na economia em sua totalidade agia como um mecanismo de contenção de aumento dos salários no setor exportador. Por outro lado, por ser este salário, em termos absolutos, ligeiramente maior que o geralmente pago nas atividades ligadas ao mercado interno, processa-se uma transferência do fator trabalho para o setor ligado ao comércio externo, elevando assim o salário médio da economia: “Destarte, o fato de que o crescimento do setor exportador fosse extensivo não impedia que o salário médio do conjunto da economia se elevasse” (Furtado, 2006, p. 221). Em consequência disso, Furtado percebia que a massa de salários nominais aumentava de forma mais célere do que o produto global, ainda que no setor responsável pelo impulso original não se observasse uma elevação do nível de salários reais.

A despeito disso, o autor irá observar que os aumentos de produtividade no setor externo eram retidos essencialmente pela classe cuja remuneração provinha dos lucros. De tal modo, era evidente que nos momentos de alta cíclica, a participação destes na renda aumentava. Todavia, a compensação que teoricamente deveria ocorrer nos períodos de queda dos preços, ou seja, expressando-se a perda na queda da taxa de lucro dos empresários, não ocorria na economia brasileira. Ao invés disso, atuava um mecanismo de correção do desequilíbrio externo por meio do câmbio, que promovia, em última instância, uma socialização das perdas entre a classe “capitalista” e a trabalhadora, em função do encarecimento das importações.

Na economia brasileira, portanto, havia uma particularidade no processo de distribuição funcional da renda, no que tange à sua condição de variável de ajuste para as modificações do nível de produto, da forma como considerada pela primeira geração de teóricos pós-keynesianos do tema distributivo, a exemplo de Kaldor (1955). Como vimos no primeiro capítulo, a participação dos salários e lucros, nesses modelos, se ajustavam em um processo dinâmico, aparentemente dialético e complementar, que permitia que se operassem as modificações para obtenção do produto de equilíbrio, tendo por instrumento o nível de investimento.

Na economia brasileira, conforme analisado por Furtado (1959), a dinâmica de ajuste em torno da distribuição funcional da renda era um tanto distinta desse mecanismo de compensação, ao que tudo indica, presente nas economias avançadas. A questão fundamental para essa distinção residia: 1) na existência de terras

agriculturáveis abundantes e de uma oferta quase que ilimitada de mão-de-obra; 2) na importância que assumia o setor exportador para a dinâmica econômica, e que conferia à classe dirigente notado poder de instrumentalização de seus interesses nas políticas públicas, como era o caso da cambial; e 3) na atuação do Estado na condição de representante dos interesses de um grupo específico.

Na presença de queda dos preços dos produtos exportáveis, em função do caráter cíclico destes, naturalmente se vislumbrava uma redução na produtividade do setor exportador, o que teoricamente deveria resultar numa queda dos lucros. Contudo, a economia (por meio do Estado) respondia a esse evento externo com variações na taxa de câmbio, desvalorizando a moeda nacional, de modo que se encareciam significativamente as importações, reduzindo-se, assim, o poder de compra dos consumidores.

Estes últimos, embora em parte fossem constituídos de empresários do setor externo, em boa medida correspondiam aos trabalhadores assalariados que demandavam bens de consumo (em sua maioria vestuário e alimentos). Desse modo, estava colocado o mecanismo de correção que permitia a socialização das perdas entre capitalistas e trabalhadores no Brasil, concentrando-se em particular sobre esta última classe. Ao contrário disso, no período de alta do ciclo dos preços externos, promovia-se uma concentração da renda, dado o evidente aumento da participação dos lucros, em face das condições particulares que já destacamos.

O processo de correção do desequilíbrio externo significava, em última instância, uma transferência de renda daqueles que pagavam as importações para aqueles que vendiam as exportações. Como as importações eram pagas pela coletividade em seu conjunto, os empresários exportadores estavam na realidade logrando socializar as perdas que os mecanismos econômicos tendiam a concentrar em seus lucros. É verdade que parte dessa transferência de renda se fazia dentro da própria classe empresarial, na sua qualidade dupla de exportadora e consumidora de artigos importados. Não obstante, a parte principal da transferência teria de realizar-se entre a grande massa de consumidores de artigos importados e os empresários exportadores. (Furtado, 2006, p. 237-238).

Esse esforço de defesa do lucro, o qual resultava em significativa concentração da renda no país, ao mesmo tempo funcionava como política de defesa do nível de emprego e de sobrevivência da própria economia em sua totalidade. Tendo em vista que a economia agroexportadora, conforme o próprio nome nos diz, tinha por fonte de dinamismo o comércio internacional de bens primários, era justamente a partir das divisas conformadas nesse setor que se operavam ganhos de produtividade determinantes do nível de emprego e produto de todo o restante da economia. Foi por

meio do impulso externo e da exploração interna da classe trabalhadora que historicamente se alavancou o processo de acumulação de capital no Brasil.

Explica-se, portanto, que a economia procurasse por todos os meios manter o seu nível de emprego durante os períodos de depressão. Qualquer que fosse a redução no preço internacional do café, sempre era vantajoso, do ponto de vista do conjunto da coletividade, manter o nível das exportações. Defendia-se, assim, o nível de emprego dentro do país e limitavam-se os efeitos secundários da crise. Sem embargo, para que esse objetivo fosse alcançado era necessário que o impacto da crise não se concentrasse nos lucros dos empresários, pois do contrário parte destes últimos seria forçada a paralisar suas atividades por impossibilidade financeira de enfrentar maiores reduções em suas receitas. (Furtado, 2006, p. 240-241).

As condições singulares em que se operou o processo de acumulação de capital na economia brasileira determinaram, em boa medida, uma distribuição funcional concentradora da renda. A influência dos grandes produtores ligados ao setor externo sobre a política econômica condicionava, em boa medida, essa transferência de renda, tanto por meio da política cambial como da fiscal, desembocando também em processos inflacionários que repercutiam principalmente sobre a renda do trabalho.

Nas duas primeiras décadas do século XX, no entanto, o Estado, que sempre teve importância elementar no processo de acumulação de riqueza do país, atuando como instrumento de representação de interesses da elite, e que antes intentava nitidamente a defesa dos interesses do grupo agrário-exportador, passou a enfrentar a resistência organizada de outras frações sociais dessa economia (a única luta de classes, ou melhor dizendo, intraclasses, que efetivamente se registrou no país). É quando tem início um período de grande tensão política, e que marca a transição para um sistema industrial no Brasil.

Quando se deflagraram os primeiros sinais da crise de superprodução cafeeira nos anos iniciais do século XX, mantido ainda o poder político dos cafeicultores, mas inviabilizado o mecanismo de correção pelo câmbio, em face da crescente “intranquilidade social” instigada por outros grupos, é celebrado o Convênio de Taubaté com vistas à valorização do produto, cuja finalidade, basicamente consistia em financiar, com empréstimos estrangeiros, parte do excedente de café que não se realizava no mercado, criando uma contração artificial da oferta por meio de estoques. Furtado nos chama atenção para o fato de que esse mecanismo de defesa do setor exportador de café empreendido pelo governo de modo “inconsciente”¹⁷, segundo sua

¹⁷ Fonseca (2003) tece uma crítica a essa concepção de que as ações tomadas pelo Estado brasileiro nessa dimensão teriam sido realizadas de modo inconsciente.

compreensão, viabilizava a defesa do nível do emprego diretamente neste setor e indiretamente nos demais setores da economia brasileira.

Ao garantir preços mínimos de compra, remuneradores para a grande maioria dos produtores, estava-se na realidade mantendo o nível de emprego na economia exportadora e, indiretamente, nos setores produtores ligados ao mercado interno. Ao evitar-se uma contração de grandes proporções na renda monetária do setor exportador, reduziam-se proporcionalmente os efeitos do multiplicador de desemprego sobre os demais setores da economia. (Furtado, 2002, p. 268).

A política de defesa dos cafeicultores, particularmente a que se fazia por meio da expansão do crédito interno, teria, no entanto, consequências relevantes para o Balanço de Pagamentos, visto que a criação de meios de pagamento internamente dava origem a uma renda monetária, segundo Furtado, três vezes maior que o estímulo inicial por meio do efeito multiplicador, e mantinha, assim, elevada a demanda por importações. Contudo, destituída a economia em grande medida de divisas estrangeiras (oriundas seja de empréstimos, ou das exportações), não havia, portanto, como cobrir as importações requeridas, o que resultou numa depreciação cambial que elevou o preço relativo das mercadorias estrangeiras.

Com a manutenção da renda monetária no setor exportador associada ao encarecimento das importações e à existência de alguma capacidade produtiva instalada no país, explica-se, portanto, o célere crescimento da produção industrial a partir da década de 30.

Ao manter-se a procura interna com maior firmeza que a externa, o setor que produzia para o mercado interno passa a oferecer melhores oportunidades de inversão que o setor exportador. Cria-se, em consequência, uma situação praticamente nova na economia brasileira, que era a preponderância do setor ligado ao mercado interno no processo de formação de capital. A precária situação da economia cafeeira, que vivia em regime de destruição de um terço do que produzia com um baixo nível de rentabilidade, afugentava desse setor os capitais que nele ainda se formavam. (Furtado, 2006, p.277).

A tentativa de correção pela fixação do câmbio funcionou como uma política de redistribuição da renda em favor dos produtores para o mercado externo: “Em todos os anos desse período os preços de exportação marcharam muito na frente do nível interno de preços, o que revela que o setor exportador pôde tirar partido da taxa fixa de câmbio para aumentar sua participação relativa na renda territorial.” (Furtado, 2006, p. 299). Por outro lado, a regularização da oferta de bens estrangeiros neste período, a partir de uma política de controle seletivo das importações brasileiras – permitindo a importação de bens de capital, mantendo-os a um preço interessante para os investidores

manufatureiros do país e, por outro lado, reduzindo a aquisição de bens de consumo estrangeiros, por meio do encarecimento relativo destes – favorecia um processo de grande capitalização no setor industrial, aumentando significativamente as inversões nos setores ligados ao mercado interno.

Furtado considera que esse resultado não representou, como a primeira vista poderia nos parecer, uma simples e estática política de redistribuição de renda de produtores ligados ao mercado externo em favor dos que produziam para o mercado interno. No entendimento do autor, os desdobramentos dessa política apresentaram um significado muito mais profundo, visto que, ao se beneficiar empresários ligados à indústria manufatureira local, por meio da melhoria relativa do poder de compra de máquinas e equipamentos, elevava-se a produtividade geral da economia brasileira.

Ao final de sua obra, o autor dedica especial atenção ao processo inflacionário experimentado pela economia brasileira no pós-guerra, evidenciando seus efeitos em termos, novamente, de distribuição da renda. Ao decidirem-se pela inversão no setor manufatureiro, os empresários basicamente comparavam a taxa de aumento do preço dos bens de capital importados com o aumento do preço de seus produtos no mercado interno e, constatavam, por conseguinte, a vantagem de se investir na acumulação produtiva. De tal modo, a inflação desempenhou papel de intensificadora dos investimentos na economia, em face da redistribuição de renda monetária a partir de ganhos de produtividade decorrentes da política cambial e de controle de importações.

São esses, portanto, os últimos eventos que o autor descreve em relação ao fechamento dessa primeira metade do século XX, quais sejam: o processo industrializante que tem início a partir das políticas de defesa do café, os desequilíbrios no balanço de pagamentos, e o processo inflacionário e seus reflexos para a questão distributiva no país. Furtado encerra sua obra tecendo perspectivas para os decênios seguintes.

Devemos destacar que a concepção do autor até esse período acerca do processo de industrialização da economia brasileira era notadamente otimista quanto à possibilidade de que o desenvolvimento da indústria interna promovesse as bases de superação do subdesenvolvimento do país, sob a conformação e direção do Estado-Nação, forte e autônomo. Todavia, conforme veremos, o esgotamento do movimento industrializante; os resultados em termos de concentração da renda e acentuação de desigualdades regionais; e sua percepção cada vez mais clara do caráter cultural das malformações brasileiras, levará o autor a um reexame de suas convicções iniciais.

Em suma, tomando por base as obras sintetizadas nesta seção, podemos delinear um “quadro” com algumas características essenciais do processo de formação do Brasil, derivadas de elementos socioculturais e econômicos que remontam ao período de colonização e que se encontram intimamente interligados. Poderíamos assim resumí-los:

1) os objetivos e traços de personalidade do nosso colonizador, que repercutem tanto sobre nossa estrutura econômica como sobre nossa formação cultural, e cujo aspecto mais relevante se traduzirá na ausência de orientação por fins coletivos, dotados de alguma significação racional coerente com as necessidades da massa da população;

2) a terra como lócus de poder, cuja expressão inequívoca é a do forte patriarcado rural; e a correspondente estrutura fundiária que desvela um sistema produtivo monocultor, latifundiário, baseado no regime escravocrata, que indubitavelmente corrobora para concentração de riqueza e renda;

3) o sentido notadamente dependente de nossa configuração, a partir da motivação tipicamente externa de todas as transformações que aqui se processam;

4) as relações sociais de produção, as quais se traduzem na escravidão, e na posterior conformação de um mercado de trabalho altamente desigual, cujas raízes fundamentais se assentam na estrutura fundiária do país e repercutem a histórica dificuldade de socialização das benesses do progresso técnico com a classe trabalhadora;

5) a atuação *sine qua non* do Estado na estrutura de distribuição da renda, atuando em benefício de determinados grupos e colocando-se como ator fundamental do processo de acumulação.

Esses elementos, em torno dos quais a conformação socioeconômica do Brasil se pauta, nos chama atenção para os fatores comportamentais que se inscrevem como possível “herança cultural” do nosso processo de colonização, e que podem ter importantes desdobramentos sobre os fins historicamente perseguidos nos centros internos de decisão do país, os quais, conforme Furtado (1980), revelam a preponderância da racionalidade instrumental sobre a substantiva. O personalismo, a emulação, a cordialidade (no sentido a que originalmente Buarque se referia), entre outras características levantadas ao longo desta seção, em algum grau, parecem corroborar para a conformação de uma sociedade com baixo senso de coletividade, racionalidade e solidariedade; e, do mesmo modo, as relações sociais e de poder,

notadamente patriarcais, nos legam uma profunda dificuldade de gênese e fortalecimento da democracia.

Por conseguinte, a incessante busca pela diferenciação social, ou podemos também dizer, a emulação tal qual elaborada por Veblen (1899), possivelmente encontra terreno propício para sua reprodução indiscriminada e célere no Brasil, com base nos fatores psicológicos e culturais que destacamos, bem como na própria estrutura econômica do país. Nesta perspectiva, determinadas instituições que remetem ao nosso passado colonial foram fortalecidas e revigoradas pela elite dirigente da nossa sociedade, mesmo processada nossa teórica independência.

Do ponto de vista socioeconômico, podemos também identificar que o processo de colonização propiciou as bases para a formação de um sistema econômico cuja característica mais premente, talvez, seja a desigualdade de renda (o que naturalmente promove a consolidação da predisposição emulativa). A independência, por sua vez, não resultou em rompimento com os elementos dessa estrutura distributiva, mas, ao contrário, reforçou-os mediante a ação determinante do Estado na distribuição social do produto.

Em suma, as raízes que constituem o Brasil nos apontam: 1) em termos culturais, a predominância de um padrão de racionalidade e ação que se inscrevem num quadro ausente de direcionamento por fins coletivos, e a gênese de um sistema democrático extremamente frágil; 2) e no aspecto socioeconômico, uma dinâmica de crescimento sedimentada na estruturação altamente desigual e concentradora da renda. Romper com esses padrões que remontam ao processo colonizador, em ambas dimensões mencionadas, constitui o cerne da superação do subdesenvolvimento brasileiro.

2.3 A problemática do subdesenvolvimento na concepção de Celso Furtado

A síntese que apresentamos na seção precedente com respeito ao pensamento dos três grandes intérpretes do Brasil sugere-nos que a nossa formação, do ponto de vista cultural, foi sedimentada pela predominância de um padrão de racionalidade expresso pelo individualismo, cordialidade, personalismo e emulação. Consonante com esse panorama, nossas raízes socioeconômicas foram forjadas em elevada desigualdade e concentração da renda, expropriação e marginalização de parte significativa da nossa sociedade.

Como veremos na presente seção, Celso Furtado se dedica com afinco, ao longo de várias de suas obras posteriores a *“Formação Econômica do Brasil”*, à elaboração de uma teoria do subdesenvolvimento, capaz de explicar a realidade da periferia latino-americana. Seu esforço nos apontará, conforme explorado adiante, o reforço da visão supramencionada acerca das bases de conformação do país, ressaltando, sobretudo, o cerne cultural das nossas malformações e a relação viciosa que constitui a essência do subdesenvolvimento, qual seja, entre dependência externa e exploração interna.

Antes de mais nada, devemos destacar que a concepção de Celso Furtado acerca do subdesenvolvimento, opõe-se diametralmente às até então tradicionais teorias “etapistas”, como proposto pioneiramente por Walt Whitman Rostow. Furtado, por sua vez, apreende o fenômeno como antítese do desenvolvimento, e observa que aquele é coetâneo a este, o que o caracteriza como um dos principais expoentes da corrente estruturalista que se configura na América Latina durante o século XX, sob a representação particular da *Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe* (CEPAL).

Seu método de análise trata-se do histórico-estruturalista, retratando o condicionamento da periferia às transformações que se processam no centro do sistema capitalista, respondendo por longo período como mero prolongamento das economias mais dinâmicas. O marco referencial do autor certamente encontra-se na Revolução Industrial e em seus desdobramentos num primeiro núcleo de países, em seguida num segundo que, em alguma medida, passa por modificações semelhantes às do anterior e, por fim, no terceiro e último grupo, no qual se encontram as economias periféricas.

Neste contexto, o autor visa chamar atenção para o papel que caberá a cada um dos distintos países na divisão internacional do trabalho, indicando, por vezes, uma posição subalterna e dependente de determinadas economias, em conformidade com a sua especialização produtivo-comercial: “O advento de um núcleo industrial, na Europa do século XVIII, provocou uma ruptura na economia mundial da época e passou a condicionar o desenvolvimento econômico subsequente em quase todas as regiões da terra” (Furtado, 1961, p.178). O cerne dessa distinção se coloca, do ponto de vista histórico, no modo como o país logra participar desse processo de transformações, cuja natureza elementar encontra-se nos expressivos ganhos de produtividade.

Alguns países farão sua inserção a partir de uma revolução interna das técnicas produtivas, enquanto outros, pelo simples rearranjo de elementos já dispostos em sua economia com vistas a se inserir no fluxo de comércio internacional. Neste último caso,

verificou-se a conformação de estruturas heterogêneas, onde persistem dois setores completamente distintos, se reforçando mutuamente, a despeito dos diferenciais explícitos em termos de produtividade, e da presença de elementos aparentemente antagônicos. Doravante, está lançada a semente do subdesenvolvimento que reside na profunda desarticulação entre acumulação de capital e desenvolvimento das forças produtivas, e cujas transformações mais significativas têm seu ponto de partida no referencial externo.

As malformações que o caracterizam expressam-se, especialmente, sob a forma de falta de coesão técnica, no alto grau de concentração da renda interna, e na elevada dependência externa cujos efeitos mais imediatos estão compreendidos pelos desequilíbrios no Balanço de Pagamentos. A natureza dependente é uma das características mais prementes do subdesenvolvimento na concepção furtadiana, embora o autor não empregue os dois termos como homônimos, mas coloque em evidência a ligação inequívoca entre ambos:

Toda economia subdesenvolvida é necessariamente dependente, pois o subdesenvolvimento é uma criação da situação de dependência. Mas nem sempre a dependência criou as formações sociais sem as quais é difícil caracterizar um país como subdesenvolvido (Furtado, 1974, p. 87).

A partir de sua análise quanto à forma de obtenção dos ganhos de produtividade, Furtado desenvolve seu diagnóstico do subdesenvolvimento por meio da elaboração de sua “teoria do excedente social”. Diferentemente da concepção marxiana que, segundo Furtado, fundamenta os problemas essencialmente sob o eixo da produção, o autor enfatiza a dimensão da circulação. É, portanto, a partir da destinação dada ao excedente gerado que se configura a mais perniciosa forma de dependência, a qual norteia todo o processo de acumulação produtiva dessas economias e que resulta nitidamente incoerente com o desenvolvimento das forças produtivas internas, qual seja, a cultural.

A inserção de uma agricultura num sistema mais amplo de divisão social do trabalho, ou seja, transformação de uma agricultura de subsistência em agricultura comercial, não significa necessariamente abandonar os métodos tradicionais de produção. Mas, se essa transformação se faz através do comércio exterior, os incrementos de produtividade econômica podem ser consideráveis. Certo, o excedente adicional, assim criado, pode permanecer no exterior em sua quase totalidade, o que constituía a situação típica das economias coloniais. *Nos casos em que esse excedente foi parcialmente apropriado do interior, seu principal destino consistiu em financiar uma rápida diversificação dos hábitos de consumo das classes dirigentes, mediante a importação de novos artigos. Este uso particular do excedente adicional deu origem às formações sociais atualmente identificadas como economias subdesenvolvidas.* (Furtado, 1974, p. 78, grifos próprios).

A utilização do excedente não se vinculava ao processo de formação de capital na periferia, e essa é uma das principais raízes por detrás do fenômeno do subdesenvolvimento. A apropriação da renda nessas economias é feita por um grupo minoritário, a elite dirigente, a qual o emprega para obtenção de objetos de consumo que são típicos das sociedades desenvolvidas. É justamente essa demanda elitizada, cujos produtos requeridos são de natureza tecnológica profundamente desconecta da estrutura social e produtiva alcançadas, que dirige as transformações mais expressivas porque passam essas economias: “Com efeito: a tecnologia incorporada aos equipamentos importados não se relaciona com o nível de acumulação de capital alcançado pelo país e sim com o perfil da demanda (o grau de diversificação do consumo) do setor modernizado da sociedade” (Furtado, 1974, p. 82).

Em Furtado (1976) ele dá continuidade a essa constatação e prossegue com a mesma linha de raciocínio, afirmando que o excedente retido na periferia do sistema capitalista cumpriu papel determinante no processo de aculturação dessas economias, funcionando como vetor dos valores culturais do centro (o que corrobora a destinação improdutiva dada a esse elemento). O processo denominado “mimetização dos hábitos de consumo”, experimentado pelos países periféricos latino-americanos, é, portanto, o eixo central sobre o qual está colocado o problema do subdesenvolvimento, justamente por expressar essa perversa dependência cultural, a qual se traduz em profunda acentuação de desigualdades sociais no plano interno.

O perfil de demanda que dirige o processo de formação de um sistema econômico nesses países, e que origina a industrialização nestes, requer um grau de técnica que dispensa fortemente o fator trabalho, fato que, em sociedades com elevada oferta de mão-de-obra, corrobora para determinação dos salários a níveis extremamente baixos, denotando a alta taxa de exploração interna a que esse sistema de modernização faz jus.

Ao impor a adoção de métodos produtivos com alta densidade de capital, a referida orientação cria as condições para que os salários reais se mantenham próximos ao nível de subsistência, ou seja, para que a taxa de exploração aumente com a produtividade do trabalho. O comportamento dos grupos que se apropria do excedente, condicionado que é pela situação de dependência cultural em que se encontram, tende a agravar as desigualdades sociais, em função do avanço na acumulação. Assim a reprodução das formas sociais, que identificamos com o subdesenvolvimento, está ligada a *formas de comportamento* condicionadas pela dependência. (Furtado, 1974, p. 82, grifos próprios).

Sob essa perspectiva, a distribuição da renda é um reflexo nessas economias da pressão gerada pela modernização, o que quer dizer que a mimetização dos hábitos de consumo empreendida por uma minoria dita a orientação das técnicas produtivas a ser adotada. A tecnologia em questão corrobora para uma oferta elástica de mão de obra, bem como para o diferencial de salários entre o setor que está se industrializando e o setor de subsistência e, portanto: “dado o nível de organização dos distintos setores da classe trabalhadora, a dimensão relativa do excedente apropriado pelos grupos privilegiados reflete a pressão gerada pelo processo de modernização” (Furtado, 1974, p. 82-83).

Esse “desequilíbrio a nível dos fatores” – entre grau de acumulação, perfil de demanda, e desenvolvimento das forças produtivas – é natural nas economias subdesenvolvidas que se industrializam condicionadas pelas pressões da demanda elitizada, e repercute de forma fundamental sobre a estrutura social desses países, reforçando a concentração da renda. Neste contexto, de acentuada dependência externa cultural que alavanca, em última instância, a desarticulação dos fatores produtivos, o crescimento econômico se faz compatível com o aprofundamento das desigualdades econômico-sociais, requerendo, para tanto, o contorno das tensões político-sociais derivadas desse processo de aviltante diferenciação no plano interno.

Ademais, se se tem em conta que a situação de dependência está sendo permanentemente reforçada, mediante a introdução de novos produtos [...] torna-se evidente que o avanço do processo de industrialização depende de aumento da taxa de exploração, isto é, de uma crescente concentração da renda. Em tais condições, o crescimento econômico tende a depender mais e mais da habilidade das classes que se apropriam do excedente para forçar a maioria da população a aceitar crescentes desigualdades sociais. (Furtado, 1974, p. 88-89).

À configuração econômico-produtiva altamente heterogênea que caracteriza as economias periféricas, que se superpõe ao desajuste dos fatores produtivos que mencionamos, corresponde, portanto, uma estrutura social altamente fragmentada e marcada por falta de coesão. A cunha capitalista, de caráter moderno e desenvolvido, que adentra essas economias não é capaz de absorver todo o sistema pré-existente, e essa configuração híbrida, que marginaliza parte expressiva da população, deriva não somente da forma como esses países se inserem na divisão internacional do trabalho, mas também de outros aspectos institucionais, mencionados na seção anterior, dentre os quais se destaca a estrutura fundiária. O subdesenvolvimento, por conseguinte, fundamenta-se nesses termos.

Este tem origem quando numa economia agrícola atrasada determinadas condições históricas propiciam a introdução de uma cunha de economia tipicamente capitalista, criando-se um desequilíbrio ao nível dos fatores - na linguagem dos economistas - com reflexos em toda a estrutura social. (Furtado, 1964, p. 81)

Em síntese, a estrutura social correspondente a uma economia dual apresenta as linhas gerais seguintes: por cima está a classe dirigente, formada de vários grupos de interesses sob muitos aspectos antagônicos e incapacitada para formular um projeto de desenvolvimento nacional, com um monopólio incontestado do poder; mais abaixo, temos uma grande massa de assalariados urbanos empregados no terciário, que é mais um estrato social do que uma classe propriamente dita; segue-se a classe dos trabalhadores industriais, que não chega a representar um décimo da população ativa do país, mas constitui seu setor mais homogêneo; por último vem a massa camponesa, a cujas características já nos referimos. (Furtado, 1964, p. 85)

Dois aspectos de sua teoria merecem destaque mediante os objetivos dessa tese, e em face dos elementos destacados no primeiro capítulo acerca da conformação do desenvolvimento econômico: 1) a natureza notadamente cultural do problema do subdesenvolvimento, manifesta na tentativa de reproduzir/imitar um padrão de consumo característico de sociedades que dispõem de um processo de acumulação em estágio já mais avançado; e 2) o reflexo inequívoco desse fenômeno na estrutura distributiva, configurando autêntica situação de exploração interna. Por conseguinte, a análise do desenvolvimento ou do subdesenvolvimento, em Celso Furtado, é necessariamente conecata e inalienável de um determinado padrão de distribuição da renda.

A substância cultural de que se reveste o subdesenvolvimento na concepção furtadiana outorga papel elementar ao processo de formação de hábitos e valores no direcionamento econômico-social das sociedades. A teoria de Furtado nos sugere que o comportamento mimético de uma fração da coletividade que dispõe de mecanismos de influência é que, em última instância, dirige as principais transformações porque passa o Brasil, e determina, em última instância, a elevada concentração de renda no país.

Essas reflexões me levaram à convicção de que a permanência do subdesenvolvimento se deve à ação de fatores de natureza cultural. *A adoção pelas classes dominantes dos padrões de consumo dos países de níveis de acumulação muito superiores aos nossos explica a elevada concentração de renda, a persistência da heterogeneidade social e a forma de inserção no comércio internacional.* A variável independente é, em última instância, o fluxo de inovações nos padrões de consumo que irradia dos países de alto nível de renda. Ora, esse mimetismo cultural tem como contrapartida o padrão de concentração da renda que conhecemos. (Furtado, 2007, p. 60).

A crítica do autor é muito clara, por conseguinte, aos valores adotados por esse grupo dirigente, e reside especificamente no tipo de racionalidade presente nesse padrão de comportamento, de natureza instrumental, e não substantiva. A ausência de

criatividade é um traço característico do emprego de esforços que não se condicionam à racionalidade com respeito aos “fins”, mas apenas aos “meios”. Esses conceitos são fundamentalmente buscados em Max Weber, que autêntica influência parece exibir nas investigações de caráter mais antropológico do autor:

Mas, existe alguma evidência de que por toda parte, no espaço e no tempo, a invenção cultural tende a ordenar-se em torno de dois eixos: a busca da eficácia na ação e a busca de propósito para a própria vida. É o que desde Max Weber se tem chamado de *racionalidade formal* ou *instrumental* e *racionalidade substantiva* ou dos *fins*. A invenção diretamente ligada à ação supõe a existência de objetivos previamente definidos. Ela nos dá a técnica. A invenção ligada aos desígnios últimos nos dá os valores, os quais podem ser morais, religiosos, estéticos etc. (Furtado, 2000, p. 7-8, grifos do autor).

Nesta perspectiva, qual seja, do sentido impresso às ações, na mesma obra da qual deriva a citação acima – “*Introdução ao Desenvolvimento: Enfoque Histórico-Estrutural*” –, o autor explora o processo de desenvolvimento a partir da articulação entre as transformações que se processam na dimensão econômica e as correspondentes modificações na perspectiva social. Sua análise nos oferece um importante arcabouço que, ora preserva, ora tece importantes críticas à literatura clássica com enfoque sobre a distribuição da renda.

Seu exame se dá sobre o papel do incessante aprimoramento das técnicas produtivas, seus efeitos e significado para o processo de acumulação de capital. Furtado inicia com uma crítica à perspectiva fundamentalmente econômica pela qual os autores clássicos abordaram esses dois processos, deixando de lado a apuração do aspecto social a que corresponde todas as modificações que se processam na primeira esfera. O progresso técnico, na sua concepção mais simples, é o instrumento que permite a continuidade da acumulação de capital e reprodução da sociedade capitalista, tal como já colocado previamente em Smith e outros sucessores, mas seu sentido original é muito mais profundo do que nos permite entrever a visão puramente econômica, tendo em vista as alterações sociais que naturalmente engendra.

Na ausência de modificações na disponibilidade de recursos naturais, na tecnologia e na composição da demanda final, a acumulação como formação de capital tende necessariamente a um ponto de saturação. [...] Chamamos de progresso técnico ao conjunto de fatores que modificam esse quadro básico. Trata-se, evidentemente, de modificações que dizem respeito ao conjunto do sistema, que concernem à sua morfogênese. Daí que não seja possível captar a natureza do problema se circunscrevemos o progresso técnico ao plano microeconômico, esvaziando-o de seu caráter social. Com efeito, o progresso técnico concebido pelo ângulo da adoção de métodos produtivos mais eficazes – na ausência da introdução de novos produtos, ou seja, de novos padrões de consumo – não seria suficiente para fundar o processo acumulativo tal qual este existe na sociedade capitalista. A partir de certo ponto, a acumulação somente se manteria mediante a diminuição das

desigualdades sociais ou a redução da utilização da força de trabalho, o que não se faria sem amplas modificações sociais. Por outro lado, a acumulação que se apoia na simples introdução de novos produtos (outra visão microeconômica do progresso técnico), sem que se modifique a eficiência dos processos produtivos, quando isso seja tecnicamente possível, requererá crescentes desigualdades sociais. Dessa forma, por trás do que chamamos de progresso técnico enfileiram-se complexas modificações sociais, cuja lógica devemos tentar compreender como passo preliminar em todo estudo do desenvolvimento. (Furtado, 2000, p. 15).

Sob essa perspectiva, Furtado observa que o progresso técnico é o meio pelo qual é possível o prosseguimento com a acumulação de capital com vistas à manutenção de determinadas posições e estruturas sociais de uma sociedade, especialmente com vistas à apropriação de sua parcela no produto econômico: “Com efeito, os que controlam as posições estratégicas na sociedade capitalista orientam-se naturalmente pelo propósito de conservar os privilégios de que desfrutam na apropriação do produto social” (Furtado, 2000, p. 16).

A discussão sobre a questão tecnológica em Celso Furtado faz-se dentro de um quadro onde o progresso técnico pode se manifestar de duas formas. Uma delas refere-se ao aumento de produtividade, ou seja, manifesta em processos produtivos mais eficazes. A outra está ligada à introdução de novas formas de consumo: “Assim a propagação de novas técnicas, inerente à acumulação, é antes de tudo a difusão de uma civilização que instila nas populações padrões de comportamento em transformação permanente” (Furtado, 1992, p.40).

Tecendo, portanto, importantes conexões entre o processo de acumulação de capital, a inovação e difusão das técnicas, os valores que orientam essa dinâmica e a estrutura social e distributiva da renda, Furtado constrói os alicerces de sua teoria do subdesenvolvimento, apresentando-nos significativos enlaces com todo aporte teórico sobre o qual discorreremos no capítulo anterior. A apreensão do subdesenvolvimento por Celso Furtado assenta-se em uma articulada análise do processo de acumulação de capital e dos hábitos e valores do plano cultural a ele associados, resultando, por conseguinte, na trajetória de progresso material e imaterial da sociedade.

No caso brasileiro, e de parte considerável das economias latino-americanas, esse padrão de comportamento refere-se à tentativa de reproduzir hábitos de consumo incoerentes com o grau de acumulação e de desenvolvimento das forças produtivas internas, aos quais nossas elites foram expostos por meio do “efeito-demonstração”. Em face das referidas peculiaridades de nossas estruturas, o instrumento para alcance desse

fim foi o aumento da exploração interna do trabalhador, por conseguinte, da concentração da renda.

O arranjo de distribuição da renda nas economias reflete, inequivocamente, um padrão de orientação comportamental de suas classes dirigentes, com auxílio de aspectos que reforçam e legitimam seu poder de atuação e os fins pelos quais se orienta essa sociedade. A estrutura socioeconômica dos países latino-americanos tem um peso incomensurável para compreensão dos aspectos que permeiam essa configuração distributiva, e esta última repercute de forma fundamental para o processo de evolução material e cultural.

É o que o autor visa demonstrar em seu texto “*Desenvolvimento e estagnação na América Latina: um enfoque estruturalista*”, escrito ao final da década de 1960, e cuja repercussão crítica foi elevada, em face dos contrapontos empreendidos por Serra e Tavares (1970). Os autores tentam apontar para a insuficiência dos argumentos de Furtado para supor a estagnação econômica nas economias da América Latina que se industrializaram por meio da Substituição de Importações.

Sem sombra de dúvidas, o momento por que passava a economia brasileira quando da publicação do artigo de José Serra e Maria da Conceição Tavares era consideravelmente propício ao rebate a qualquer tese de estagnação, já que a economia já dava indícios de recuperação, e daí a repercussão da crítica. Todavia, o que devemos assinalar é que a crítica dirigida ao trabalho de Furtado está fora de lugar, dado que não atinge o âmago da questão levantada pelo autor no supramencionado artigo.

Neste trabalho, Furtado, em essência, chama atenção para a existência de especificidades derivadas de parâmetros institucionais nas economias latino-americanas, que tendem a ser reforçadas com o processo de industrialização por substituição de importações, reproduzindo malformações incompatíveis com a conformação de uma trajetória de crescimento econômico autônomo e sustentável que reunisse condições ao desenvolvimento. A forma como o progresso técnico ia sendo incorporado, associada às características estruturais dessas economias, apesar de viabilizar o crescimento, naturalmente, esbarraria em entraves de ordem técnica, no caso de alguns desses países; e de natureza político-social, no de outros, como no Brasil (Furtado, 1966, 1969).

Com vistas a apreender o processo de crescimento nas economias latino-americanas, Furtado recorre a uma análise das peculiaridades da estrutura socioeconômica dessas sociedades, ressaltando a relevância de elementos institucionais por detrás do desenvolvimento econômico. A organização social prevalecente nesses

países, resultante da colonização ibérica, se apresenta fundamentalmente por meio de duas características: 1) a existência de um setor por meio do qual o poder era exercido e cujo centro de decisão residia na metrópole; 2) a presença de uma classe especial de homens ligados ao poder central por vínculos de lealdade, e para a qual os fatores de produção se destinavam.

Como aspecto fundamental da estrutura das classes nessas economias, o autor relata que a classe dirigente, além dos senhores agrícolas, passou gradativamente a contar com comerciantes de grande influência, o que originou uma série de divergências entre esses dois grupos com interesses distintos, mas não necessariamente conflitantes em sua essência. O Estado, por sua vez, assumiu papel de grande instrumento de poder nessas estruturas, o que resultou numa das principais características da organização social e urbana dessas economias.

Até meados do século XIX, o autor ressalta que o tipo de estrutura econômica constituída nos países da América Latina por meio de seus respectivos processos de colonização derivou especialmente da conformação da grande empresa agrícola exportadora, cujas características mais prementes, conforme já destacamos na seção precedente, eram: a propriedade privada da terra (mesmo quando abundante), o elevado aporte de capital para a produção agrícola e a importância e preponderância do meio rural sobre o urbano. Os reflexos dessa estrutura se davam especialmente por uma sociedade altamente desigual, em face da elevada concentração de renda.

[...] the control of the land by a small minority, under pre-capitalist conditions, enables this minority to levy a tax on everyone who works the lands benefited by external economies. It should be stressed that such an economic organization engenders a pattern of income distribution in which a substantial part of this income (more than 50 percent) is concentrated in the hands of a minority that barely makes up to 5 percent of the population” (Furtado, 1969, p. 162).

O latifúndio se tornaria, assim, uma das instituições básicas da estrutura política e social das economias latino-americanas. Juntamente com esse elemento, de significado e importância elementares seria a convivência entre dois setores nessas sociedades: um de cunho capitalista e outro pré-capitalista. A existência desse último permitiu durante longo período que as taxas de salários se colocassem como função do nível de vida (extremamente baixo) nesse setor mais arcaico, ao invés de se relacionar com a produtividade do trabalho. Assim, colocava-se o eixo fundamental da oferta elástica de mão-de-obra por meio da qual essas economias se “desenvolveram” materialmente falando.

Com a crise de 1929, as economias latino-americanas tiveram interrompida a bem sucedida integração que logravam aos fluxos de comércio internacional, e passaram por um processo de deslocamento do eixo dinâmico de suas economias do setor externo para o interno, e dessa situação resultou o processo de industrialização por substituição de importações, sobre o qual também já discorreremos na seção anterior.

In a few countries the impulse given to the national economy by industrialization allowed those countries to attain, albeit in short periods, relatively high growth rates, equal to or greater than those attained in the Golden age of growing exports. The problem is to identify the nature of this industrialization process. Is it a sure way to reach and maintain a high rate of growth in the region? (Furtado, 1969, p. 167-168).

Furtado chama atenção para o fato de que a industrialização substitutiva de importações que ocorreu em parte expressiva dos países da América Latina logrou ser processada com a convivência dos dois setores, heterogeneidade que repercutiu negativamente sobre as taxas gerais de salários. Na sua fase mais avançada, no entanto, essa industrialização resultará em inflação e latente concentração da renda.

Em síntese, o autor descreve que a existência e convivência até certo ponto harmônica entre esses dois setores deram origem a um modelo de distribuição da renda que tende a afetar a alocação produtiva de recursos de modo contraproducente à eficiência econômica e corrobora para o aprofundamento dessas desigualdades. Em determinadas economias, a depender da dimensão do mercado, esse modelo inviabilizaria uma trajetória autossustentada de crescimento por razões de ordem técnica, ao passo que em outras, os obstáculos seriam de caráter notadamente social, em face das tensões engendradas pela concentração da renda¹⁸. De todo modo, o cerne do problema se coloca no campo das relações estruturais nas quais repercutem as decisões acerca dos rumos do país.

Contrary to this model, the institutional framework that prevails in Latin America produces patterns of income distribution responsible for behavior incompatible with the most rational utilization of the available resources, that is, with the maximization of total output within any specific time horizon. There exists an inconsistency between the interests of those groups which control the process of capital formation and the interests of the community as a whole, insofar as it is assumed that the latter aims at maximizing the possibilities of social welfare [...] The core of the problem is not in the behavior of the agents that make decisions in the economic field, which may be guided by strict criteria of rationality, either from the means they utilize or their legitimate objectives; rather, the core of the problem resides in the structural relations that determine the field within which the relevant decisions are made. (Furtado, 1969, p.174 - 175).

¹⁸ Uma análise mais detalhada do modelo de Furtado oriundo da tese subconsumista/estagnacionista é apresentada no anexo metodológico do Capítulo 4.

A estagnação conjecturada pelo autor, que deve ser compreendida também com o aporte de outras obras, não se refere a uma situação de interrupção das taxas de crescimento do produto, mas do próprio processo de evolução material e cultural dessas sociedades, e, assim, do desenvolvimento. As características estruturais sob as quais se assenta a constituição socioeconômica dessas economias não são modificadas de maneira positiva pelo processo industrializante, uma reflexão que passa por raciocínio similar ao de Caio Prado ao se questionar acerca da profundidade e eficácia das transformações a que o país assistia desde sua independência formal para o efetivo rompimento com diversos elementos fundadores de sua constituição em tempos coloniais.

Em suma, devemos qualificar a tese de estagnação elaborada por Furtado ao final da década de 1960, tanto em termos do que o autor apreendia por estagnação, referindo-se a um processo de evolução material e também imaterial, que naturalmente esbarraria em entraves estruturais à sustentação de uma dinâmica próspera, virtuosa e autônoma, capaz de desembocar em desenvolvimento dessas sociedades. Devemos deixar claro que seus apontamentos ao longo de Furtado (1969), bem como em Furtado (1966), **não** contrapõem a ideia de que o crescimento com concentração da renda seria inoperante.

Ao contrário, o autor desvela, tal como em parte expressiva de suas obras, que a estrutura de renda e riqueza altamente desigual do Brasil, não somente **não** objeta contra o crescimento do produto, como também concorre para este. O ponto fundamental, no entanto, diz respeito à sustentabilidade indefinida desse processo, face às repercussões sociais, bem como à impossibilidade de superação do subdesenvolvimento a partir desse modelo.

Por fim, cabe ressaltar que a teoria do subdesenvolvimento proposta por Furtado reflete sua crítica à forma como é conduzido o processo de modificação da estrutura produtiva e social das economias periféricas. Os elementos essenciais na sua interpretação do fenômeno residem na análise da acumulação e no eixo direcionador constituído pelo plano dos valores culturais que se articulam a esta. Sua expressão fidedigna está na criação e reprodução contínua de desigualdades econômico-sociais, coerentes com a dependência externa da qual o país é refém, não somente do ponto de vista econômico, mas, sobretudo cultural.

Nesta análise, atenção substancial é conferida aos elementos histórico-estruturais que, conforme destacamos, compreendem as raízes de nossa formação, que, conjuntamente às transformações no plano internacional – que inexoravelmente repercutem sobre nosso (sub) desenvolvimento –, processam uma articulação viciosa entre dependência externa e exploração interna, dando origem às nossas malformações mais relevantes. Neste quadro, indubitavelmente, a **configuração do mercado de trabalho** – analisado à luz da estrutura fundiária altamente concentrada em torno dos latifúndios da grande empresa agrícola, e da incorporação subsequente de uma tecnologia incoerente com o desenvolvimento de nossas forças produtivas – revela-se condicionante *sine qua non* para apreensão da dinâmica altamente concentradora de renda, a que nosso modelo de crescimento econômico faz jus.

Em vista disso, nossa próxima seção trata de elucidar os elementos históricos em torno da conformação do mercado de trabalho no Brasil, destacando a natureza excludente e marginalizante desse processo, a qual foi determinante, conforme destacado na presente seção, para a acumulação produtiva no país e, assim, para sua dinâmica de crescimento econômico. Essa análise nos permite um preâmbulo ao estudo desta última a partir de uma referência notadamente distributiva da renda, e de natureza funcional, vez que, a concentração e desigualdade no país possuem raízes fundamentais no processo de distribuição do excedente entre classes.

Analisar a dinâmica de crescimento com distribuição de renda, tal como faremos quantitativamente no Capítulo 4 desta tese, requer, sobretudo a apreensão do mercado de trabalho como ponto referencial desse quadro. A noção de socialização do produto entre salários e lucros solicita, inequivocamente, a percepção das condições sob as quais se originam as correspondentes classes dentro da sociedade, e a luta (ou ausência desta) que configuram. Isto, a segunda e terceira sessões do Capítulo 1 já havia deixado bastante claro, e a presente seção reforça a partir da análise específica de Furtado sobre a realidade periférica e, sobretudo, brasileira.

2.4 A conformação do mercado de trabalho assalariado no Brasil: de onde vem a luta de classes (ou ausência desta)

A gênese de um mercado de trabalho assalariado, do ponto de vista econômico, depende de modo inexorável do processo de expropriação das massas de outras vias de

sustento da própria sobrevivência e, desse modo, guarda relação direta com a propriedade privada dos meios e instrumentos de produção, sendo a terra o principal deles. Dada a importância que este elemento historicamente assume no Brasil, a constituição do regime assalariado foi fortemente condicionada pela promulgação da Lei de Terras de 1850.

Mas, essa dimensão político-econômica da situação, qual seja de espoliação do indivíduo dos meios materiais para a sobrevivência, apesar de condição necessária, não é suficiente, ou pelo menos não o foi no caso brasileiro, para assegurar a formação do mercado de trabalho assalariado. No plano cultural, há transformações que devem ser processadas também no sentido de propiciar a “disposição” para que os homens ofereçam sua força de trabalho em troca de um salário, especialmente, numa sociedade secularmente escravista, na qual “trabalhar” implica em degradação, denotando condição humilhante.

Essa talvez seja uma das particularidades que mais devemos enfatizar no processo de gênese do mercado de trabalho no Brasil (juntamente com todas as especificidades estruturais e instituições que remontam ao nosso processo colonizador, já devidamente tratadas no âmbito do presente capítulo): a persistência histórica do modo de produção escravagista voltado para atendimento da grande empresa agrícola. Conforme já colocado por Prado Jr., quem não fosse proprietário de terras ou escravos nestas, constituía uma “massa amorfa”, sem sentido econômico, na qual se reuniam os “agregados” e os “vadios”.

Assim, a sociedade brasileira era constituída por um grupo substancial de indivíduos que não conheciam o trabalho, a não ser pela noção demeritória que o sistema escravista naturalmente denotava, e é no âmbito desse quadro complexo que a formação de uma força assalariada precisaria se processar.

Em vez de se processar sobre a destruição de um campesinato e artesanatos solidamente enraizados, a universalização do trabalho livre no Brasil encontrou enorme contingente, no qual quem não tivesse sido escravo nem senhor não havia passado “pela escola do trabalho”. Mais ainda, como os parâmetros materiais e ideológicos conectados ao espectro do cativo, para os livres e pobres trabalhar para alguém significava a forma mais aviltada de existência. Isso fez com que, no decorrer dos séculos, se avolumasse uma massa de indivíduos de várias origens e matizes sociais que não se transformaram em força de trabalho, já que a produção disciplinada e regular era levada adiante por escravos. (Kowarick, 1994, p. 12).

Pra se ter uma ideia de quão degradantes eram as condições de vida do escravo no país, podemos observar que já no início do século XIX, a população destes havia se

reduzido substancialmente, visto que, a taxa de mortalidade se sobrepunha fortemente à de natalidade. Essa situação no mesmo período é diferente, por exemplo, do que se verificava nos Estados Unidos, e a razão fundamental disso deriva da condição altamente precária de vida dos escravos no Brasil:

O fato de que a população escrava brasileira tivesse uma taxa de mortalidade bem superior à de natalidade indica que as condições de vida da mesma deviam ser extremamente precárias. O regime alimentar da massa escrava ocupada nas plantações açucareiras era particularmente deficiente. [...] Demais, é provável que a redução do abastecimento de africanos e a elevação do preço destes hajam provocado uma intensificação na utilização da mão-de-obra e portanto um desgaste ainda maior da população escrava (Furtado, 2006, p.175-176).

Às vésperas da extinção do tráfico negreiro, o problema da mão-de-obra no Brasil era grave e urgente, ainda que, paradoxalmente, se dispusesse de um amplo estrato da população de livres e pobres no país compondo a denominada “economia de subsistência”. Furtado se refere a essa “reserva potencial de força de trabalho” elencando duas situações: a primeira, na qual esses indivíduos viviam a partir do sustento na própria roça, utilizando-se de técnicas extremamente rudimentares, e ligavam-se, em especial, a unidades maiores, de grandes proprietários, executando, quando conviesse a estes, algum favor em troca de alguma compensação econômica. A segunda, na qual se encontravam amontoados nas zonas urbanas, oferecendo seu trabalho muito ocasionalmente e sem qualquer vinculação efetiva.

Com respeito ao primeiro caso, o autor aponta a dificuldade de atrair, reunir e organizar essa mão-de-obra para a grande lavoura, e no segundo, ele enfatiza as “dificuldades de adaptação à disciplina do trabalho agrícola”. Em todo caso, essas situações corroboraram, na percepção do autor, para a compreensão comum de que o “elemento nacional” não se adequava para as exigências do trabalho nas lavouras.

Também nas zonas urbanas se havia acumulado uma massa de população que dificilmente encontrava ocupação permanente. As dificuldades principais neste caso eram de adaptação à disciplina do trabalho agrícola e às condições da vida nas grandes fazendas. As dificuldades de adaptação dessa gente e, em grau menor, daqueles que vinham da agricultura rudimentar do sistema de subsistência contribuíram para formar a opinião de que a mão-de-obra livre do país não servia para a “grande lavoura”. (Furtado, 2006, p. 179).

Enquanto Furtado pontua como cerne da problemática ligada à incorporação dessa população livre ao mercado de trabalho a dificuldade de adaptação às condições de vida na lavoura, as quais exigiam grande disciplina, Lúcio Kowarick é mais enfático na caracterização do processo valorativo em torno do referencial de trabalho, revelando

maior crítica, nesse aspecto, com relação à elevada exploração e degradação associadas a este – visto que o regime que historicamente se conhecia no país era o compulsório. Portanto, nada mais natural, na visão deste autor, que a resistência da massa à absorção pelo trabalho nas grandes fazendas. Em vista disso, a formação desse mercado resultaria da importação de mão-de-obra estrangeira e da constante deterioração da imagem do indivíduo brasileiro na condição de ofertante de sua força de trabalho.

Com o influxo de mão de obra estrangeira, de um lado, e a crescente massa de marginalizados do sistema econômico, constituída pelos homens pobres e livres no país, de outro, forja-se, então, um reservatório expressivo de “braços potenciais” para o trabalho. A constituição do regime assalariado no Brasil guarda relação inequívoca com a conformação de um “exército de reserva” que, dentre outros fins, assegurou as condições necessárias à acumulação produtiva em nossa sociedade, garantindo compressão persistente dos salários e reprodução indiscriminada de uma estrutura distributiva de renda altamente desigual e concentrada.

[...] no processo de expansão e consolidação do capitalismo no Brasil, a força de trabalho pôde ser superexplorada – e, em larga medida, até dilapidada – na medida em que o capital teve a seu dispor não só condições de domínio político extremamente favoráveis, mas também um excedente de mão-de-obra que permitia levar à acentuada pauperização expressivos segmentos de trabalhadores, tanto rurais, como urbano (Kowarick, 1994, p. 15).

Em sua obra *“Trabalho e vadiagem: a origem do trabalho livre no Brasil”*, da qual provém a passagem acima, Kowarick reconstrói de maneira magistral a formação do mercado de trabalho assalariado no país, ressaltando, tanto os elementos de natureza econômica que permearam esse acontecimento, quanto os de caráter cultural. O autor enfatiza a existência de diferenças regionais com respeito a esse processo e enfoca as áreas mais dinâmicas, sobretudo, o estado de São Paulo.

À semelhança dos intérpretes, cujas obras de fundo de interpretação do Brasil sintetizamos, Kowarick analisa os ciclos econômico-produtivos que qualificam o processo de acumulação de capital no país, perpassando, assim, a economia açucareira, mineira e, enfim, cafeeira, à qual maior ênfase é conferida, em função das transformações que se processam no seio desse novo quadro. Segundo ele, a cafeeicultura, que inicialmente se pautou pelo trabalho escravo, assim o fez, essencialmente, em função da avaliação superficial acerca do “custo” e viabilidade de se abrir mão do sistema escravocrata para tentar a incorporação dos homens livres naquele momento.

Mesmo no contexto de proibição do tráfico de escravos, o contingente destes alocados nos grandes cafezais de São Paulo, por exemplo, havia se elevado substancialmente, por meio da migração interna proveniente de áreas menos dinâmicas, para as quais o escravo constituía custo relativamente elevado dentro do novo quadro. Devemos chamar atenção para o fato de que, ao mesmo tempo em que o trabalho compulsório apresentava vantagens ao produtor e propiciava momentaneamente a continuidade com o processo de acumulação, ele também representava um obstáculo ao desenvolvimento pleno deste, visto que emperrava a evolução das forças produtivas no país.

A utilização do trabalho escravo não somente restringia a diversificação e complexificação da estrutura produtiva, como também implicava em produtividade muito inferior à que poderia ser observada no caso do trabalho assalariado. A própria natureza do sistema escravagista explica isso, dado que o produtor adquire o trabalhador ao invés da força de trabalho, e aquele exige “imobilização e desperdício de recursos”: “[...] imobilização, porque seu trabalho deve fornecer um excedente capaz de remunerar positivamente o investimento, no qual tem um peso substancial a amortização do preço de sua compra” (Kowarick, 1994, p. 40). Por desperdício o autor compreende o fato de que o uso de mão de obra escrava se faz de forma intensiva, prolongando exacerbadamente a jornada laboral e fornecendo condições de vida abaixo do nível de subsistência para manutenção desses indivíduos, o que, inevitavelmente, desemboca no desgaste e morte prematura.

Ainda assim, essa instituição se manteve no país durante boa parte do século XIX, no despontamento e consolidação da economia cafeeira, e foi compatível, durante algum tempo, com altas margens de lucro, explicadas, em grande medida, pelos preços internacionais do café, descoberta de terras virgens mais produtivas e advento de ferrovias e máquinas para beneficiamento. Todavia, conforme já destacado, a persistência do trabalho escravo impunha custos cada vez mais significativos à continuidade e expansão do sistema produtivo e, por conseguinte, à dinâmica da economia brasileira.

Contudo, substituir o sistema escravocrata pelo trabalho livre exigia não somente as condições materiais para tanto, nos moldes que já mencionamos e que configuram a essência do capitalismo, mas, sobretudo, a desconstrução de uma gama de valores no campo cultural que foram diretamente gestados pelas relações de trabalho cativo.

Outro fator de crucial importância é que a ordem escravocrata contaminou as relações de trabalho desde os primórdios da colonização, produzindo uma situação histórica que atravessou séculos. De fato, os livres e pobres eram encarados pelos senhores como um segmento que poderia ser tratado de forma assemelhada àquela que caracterizava a condição cativa de existência. A maneira como os senhores tratavam o cativo, passível de ser superexplorado até os limites de sua sobrevivência, influenciava tanto a percepção que os livres tinham acerca do trabalho disciplinado regular, com a percepção que os proprietários faziam da utilização da mão-de-obra livre. Esta, enquanto o referencial fosse marcado pelo trabalho compulsório, enquanto perdurasse a possibilidade de produzir sua própria subsistência, não teria razões de submeter-se aos rigores de uma organização produtiva alicerçada em cativo (Kowarick, 1996, p. 42).

Conforme explicitado na passagem acima, o marco referencial do trabalho foi contaminado pelas relações do sistema escravista, predominando, tanto do ponto de vista dos homens livres e pobres, como do proprietário de terras, a ideia de exploração do indivíduo até o limite da sobrevivência. Em vista disso, aqueles que constituíam a massa amorfa da população não tinham qualquer pré-disposição à submissão ao trabalho assalariado. Por outro lado, os produtores que também não conheciam outra noção que não a colocada pelo sistema de escravidão, viam com “maus olhos” os homens livres que se esquivavam da incorporação ao processo produtivo, caracterizando-os como vadios e imprestáveis.

Neste ponto, devemos destacar que concepção que se faz acerca da massa amorfa de homens livres e pobres, a qual remonta ao processo de colonização do país, repercutiu invariavelmente sobre diversos aspectos do nosso tecido social, dentre eles, na própria estruturação de classes, e contaminou a caracterização de fragmento relevante de nossa sociedade constituindo a denominada “ralé brasileira” por Jessé Souza. Desse modo, não há como negligenciar os reflexos que o sistema secular escravista teria, ainda em tempos atuais, para estrutura distributiva da renda e riqueza no Brasil.

Exploração de tipo compulsório, de um lado, e massa marginalizada, de outro, constituem amplo processo decorrente do empreendimento colonial-escravocrata, que iria se reproduzir até épocas tardias do século XIX. Sistema duplamente excludente, pois a um só tempo cria a senzala e gera um crescente número de livres e libertos, que se transforma nos desclassificados da sociedade (Kowarick, 1994, p. 58).

Como trabalhar sob as ordens de alguém significava, de fato, aceitar uma condição semelhante à do cativo, tenderam a afundar-se na miséria itinerante e sem destino, preferindo essa situação a se submeter às regras de domínio com que os senhores tratavam os escravos. Daí a vida errante, utilizando-se dos recursos naturais da terra, da caça e pesca, das pequenas plantações que rodeavam choupanas rudimentares, logo abandonadas, quando os senhores englobavam essas áreas de economia de subsistência às suas propriedades, expulsando-os para zonas mais longínquas. Daí a mendicância e indigência

de um povo de várias origens e matizes, ferrado pela desclassificação social produzida por uma sociedade cuja riqueza e poder se estruturava no trabalho cativo (Kowarick, 1994, p. 102).

Quando a derrocada do sistema escravagista se torna irreversível, a solução encontrada como forma de se evitar a recorrência ao “elemento nacional” reside, conforme já adiantamos, na imigração europeia. Devemos pontuar sobre esta última, que sua utilização, tanto inicialmente com as tentativas de parceria ou regime de colonato, quanto, posteriormente, a partir de autêntico assalariamento, denotam essencialmente o mesmo tipo de tratamento concedido ao trabalho compulsório, ou seja, reforça o histórico sistema de exploração por meio de vias aparentemente distintas.

O endividamento a que os imigrantes destinados aos cafezais eram submetidos em função de sua vinda, a cobrança de impostos e taxas abusivas, o preço dos alimentos cobrados pelos proprietários das fazendas e outros expedientes de espoliação corroboravam para qualificá-los como uma nova espécie de “escravos”. Esses meios eram naturalmente empregados a fim de que o colono endividado não tivesse condições de saldar seu débito tão cedo, evitando, assim, seu desligamento da propriedade a que estava vinculado, ou seja, garantindo sua imobilização.

O colono devia firmar um contrato pelo qual se obrigava a não abandonar a fazenda antes de pagar a dívida em sua totalidade. É fácil perceber até onde poderiam chegar os abusos de um sistema desse tipo nas condições de isolamento em que viviam os colonos, sendo o fazendeiro praticamente a única fonte do poder político [...] Em 1867, um observador alemão apresentou á Sociedade Internacional de Emigração de Berlim uma exposição em que pretendia demonstrar que os “colonos” emigrados para as fazendas de café do Brasil eram submetidos a um sistema de *escravidão disfarçada* (Furtado, 2006, p. 185, grifos próprios).

Em termos gerais, o sistema de parceria funcionava da seguinte maneira: os custos de transporte e de manutenção eram inicialmente cobertos pelos fazendeiros, ressarcidos pelos trabalhadores com juros, que poderiam chegar a 12% ao ano; estes dividiam o lucro líquido do café colhido com os fazendeiros, tendo direito a 50% deste valor, obtendo ademais terras para a produção de subsistência. O valor dos excedentes comercializáveis também era parcelado com os fazendeiros. Além disso, ao menos metade dos seus lucros anuais deveriam ser gastos com a amortização da dívida. *Na prática, os próprios trabalhadores assumiam o ônus da criação da mão-de-obra livre inexistente ou indisponível*, e, portanto, da ausência de mercado de trabalho (Barbosa, 2003, p. 92, grifos próprios).

Tal cerceamento da liberdade do trabalho pode ser comprovado pelo fato de que os colonos somente estavam habilitados a deixar a fazenda depois de saldadas as suas dívidas, devendo avisar aos seus “donos” com um ano de antecedência. Toda a família ficava imobilizada pelo endividamento. Além disso, aos colonos, para que recuperassem a capacidade de venda de sua força de trabalho, se exigia que apresentassem uma certidão de seu empregador. Quem empregasse um trabalhador “endividado” seria punido com o pagamento do equivalente ao dobro da dívida deste com o seu antigo patrão -

o que limitava a concorrência pela mão-de-obra e instaurava condições de semi-monopólio na sua contratação (Barbosa, 2003, p. 93).

De início, a utilização da mão de obra estrangeira se processou pelo regime de parceria, na qual a renda do colono era altamente incerta, e o financiamento de sua vinda era feito pelos proprietários das *plantations*, de modo que, com estes, os colonos possuíam, então, uma dívida que deveria ser saldada antes de cogitarem deixar a propriedade. Com o tempo, como esse sistema apresentou autênticas fragilidades, passou-se então a um regime misto, no qual o trabalhador estrangeiro recebia um salário monetário anual para cuidar de alguns pés de café, além de um valor monetário em função do volume da colheita.

O financiamento da vinda dos imigrantes também passou a ser feito pelo governo imperial, restando aos proprietários de terra a obrigação de arcar com alguns gastos iniciais do imigrante no primeiro ano de sua vinda e colocar à sua disposição terras para cultivo de gêneros de primeira necessidade. “Esse conjunto de medidas tornou possível promover pela primeira vez na América uma volumosa corrente imigratória de origem europeia destinada a trabalhar em grandes plantações agrícolas” (Furtado, 2006, p. 187).

Sobremodo importante para que a nova modalidade de transição ao trabalho assalariado se fizesse possível, além dos mecanismos acima empregados, era a restrição ao acesso a terras no país, conforme já nos referimos. Com a própria decadência do regime de trabalho escravo, e correspondente tendência à migração para um sistema assalariado, os movimentos rumo à Lei de Terras tornaram-se inevitáveis no decorrer do século XIX. Não foi, portanto, mera coincidência que esta lei tenha sido promulgada à mesma época de proibição do tráfico negreiro.

Não foi ocasional que a Lei de terras tenha coincidido com o término do tráfico negreiro, época em que os fazendeiros utilizaram, pela primeira vez de forma mais abrangente, mão-de-obra estrangeira pelo sistema de parceria. Ela indica de maneira cristalina o intento de obstaculizar o acesso à propriedade da terra, forçando o trabalhador livre a permanecer nas fazendas (Kowarick, 1994, p. 76).

Num regime de terras livres, o trabalho tinha que ser cativo; num regime de trabalho livre, a terra tinha que ser cativa. No Brasil, a renda territorial capitalizada não é essencialmente uma transfigurada herança feudal. Ela é engendrada no bojo da crise do trabalho escravo, como meio para garantir a sujeição do trabalho escravo, como meio para garantir a sujeição do trabalho ao capital como substituto da acumulação primitiva na produção da força de trabalho. (Martins, 1979, p. 32).

Na Europa, esse processo de expropriação dirigido, naquele caso, a camponeses, ocorreu ao longo de vários séculos e conformou, historicamente, uma das bases da acumulação de capital. Entre as principais diferenças que podemos verificar entre este e o ocorrido em terras brasileiras, a fim de compreendermos seus efeitos notadamente mais nefastos nestas últimas, encontram-se: a predominância, até o momento de restrição e configuração de uma nova estrutura fundiária, do regime de trabalho escravo; o domínio econômico-produtivo da grande empresa agrícola com as características já mencionadas; a diminuta importância e fraca evolução que tinham outras atividades no caso brasileiro, como as ligadas a comércio e serviços, inviabilizando um fortalecimento e desenvolvimento expressivo do artesanato ou produção de manufaturas até aquele momento; e a histórica massa amorfa pronta para, posteriormente, exercer com eficácia o papel de exército de reserva.

Cumpre-nos assinalar, portanto, que o processo de gênese de um mercado de trabalho assalariado no Brasil conta com relevantes especificidades estruturais, as quais corroboram para a conformação de relações de trabalho altamente espoliativas, que se expressam, especialmente, na histórica compressão dos salários. Além da massa de homens livres que foi se constituindo a deriva dos cafezais e se avolumando na conformação da “ralé brasileira”, o influxo de imigrantes ao final do século XIX e início do XX contribuiu de modo decisivo para a determinação e manutenção das baixas remunerações no país, mitigando o poder de barganha do trabalhador e elevando sobremaneira o *mark-up* do empresariado. “Com isso forjou-se larga oferta de mão-de-obra permanentemente renovada, condição básica para implantar drástico processo de pauperização, que caracteriza a acumulação nas fazendas de café” (Kowarick, 1994, p. 88).

A oferta abundante de mão de obra expressa um aspecto basilar da formação do mercado assalariado no Brasil, o qual foi especialmente conformado pelo influxo deliberado de “braços estrangeiros”. “Mesmo com a baixa integração dos ex-escravos, esse mercado foi se formando com um grande excedente de força de trabalho, tendo em vista a atração de levas de migrantes estrangeiros” (Pochman, 2008).

Essa oferta estrutural se coloca como um dos determinantes, ainda hoje, da estrutura de distribuição funcional e pessoal de renda, altamente desigual e concentrada, conforme apresentaremos ao longo do Capítulo 3. À persistente compressão dos salários corresponde, necessariamente, uma trajetória de elevada participação dos lucros na renda, vez que, a manutenção das remunerações do trabalho a patamares extremamente

baixos configura as bases históricas sob as quais se sedimenta o processo de acumulação de capital no Brasil. A propósito, a própria dificuldade de organização e mobilização dos trabalhadores rurais desvelam importante alicerce neste processo.

Na atividade cafeeira ocorreu superexploração do trabalhador porque a abundância de mão-de-obra, predominantemente estrangeira em certas zonas e nacional em outras, possibilitou deteriorar os salários. Contudo, a acumulação capitalista iria também se beneficiar da desorganização dos trabalhadores rurais, desenvolvendo um conjunto de formas espoliativas que se dava em acréscimo à queda da remuneração do trabalho [...] Desprovido de organizações e no contexto de um sistema judiciário que sistematicamente favorecia as regras de domínio dos potentados rurais, o trabalhador não poderia fazer valer seus direitos. (Kowarick, 1994, p.90).

De início, a imigração de trabalhadores europeus é que fundamentalmente influiu na oferta de mão de obra, corroborando para a compressão dos salários, porém, com o tempo, a expansão do processo de acumulação produtiva que propicia a industrialização por substituição de importações faria premente a necessidade de se recorrer também ao “elemento nacional”, em vista de novas atividades. Este sujeito, passando a compor efetivamente a força de trabalho livre, sustentaria, por conseguinte, a condição de exército de reserva, dado o elevado número de indivíduos que compunha esse grupo. Inicialmente voltados para a vida errante ou para qualquer tipo de atividade que lhes permitisse a própria subsistência no campo, alocados, em geral, nas zonas rurais, esses potenciais trabalhadores afluem destas para as zonas urbanas, compondo vasto cerco de marginalizados e subempregados.

A meio caminho da transição para o trabalho livre, a partir da segunda metade do século XIX, os libertos ocupariam espaços nos meios urbanos, funcionando como a "mão-de-obra bruta possível" e preenchendo as ocupações artesanais, industriais e de serviços, especialmente domésticos 426 O capitalismo, ainda nascente, parecia prescindir da liberdade formal do assalariado, aproveitando-se das várias modalidades de não-escravidão para subordinar a mão-de-obra (Barbosa, 2003, p. 102).

Conformam e reproduzem ainda, como veremos no Capítulo 4, o setor de subsistência, nas condições de informalidade, mendicância ou subemprego, auferindo renda muito inferior à convencionalmente entendida como mínima e institucionalizada. De todo modo, esse grupo historicamente compõe um ajuntamento de excluídos, sem lugar certo na sociedade brasileira.

No campo, para os agregados ou moradores livres (não-proprietários) o direito de praticar uma pequena agricultura de subsistência aparecia como um favor do grande proprietário, que em contrapartida podia mobilizá-los para defender-se de eventuais rebeliões de escravos, empregá-los com capitães do mato, etc. Nas cidades, essa massa de ex-escravos e brancos pobres não encontra qualquer ocupação. A população livre e pobre vivia apenas de favores de senhores, da prática de pequenos delitos ou de atividades pecuárias e descontínuas. Esses excluídos eram, assim, submetidos a

baixíssimos padrões de vida e atraíam o desprezo da sociedade, que a eles se referia pejorativamente como ralé, turba e rafaméia (Barbosa de Oliveira, 1998, p. 114).

No decorrer do processo industrializante, a incorporação dos indivíduos que compõem a massa de braços historicamente livres, pobres, e taxados de vadios por se esquivarem do trabalho (cuja herança escravagista era indubitável), é feita junto às funções mais degradantes e pior remuneradas.

Destarte, reproduziu-se o quadro de exclusão social para o braço nacional, de modo especial para o negro e o mulato, que tinham estampadas na pele todas as arraigadas pechas que se concentravam na sua imprestabilidade para o trabalho; permaneceria enquanto mão-de-obra de segunda qualidade, sem que com isso deixasse de apresentar utilidade para o sistema produtivo, pois sua presença no cenário urbano pressionava ainda mais para manter os salários aviltados e servia, como os demais grupos étnicos, para desarticular a resistência operária nos momentos de greves (Kowarick, 1994, p. 114-115).

O mercado de trabalho assalariado, utilizando-se significativamente da mão de obra nacional, começa a se consolidar a partir da década de 1930, tendo se amparado substancialmente, até aquele momento, na imigração europeia. Também devemos ressaltar que a regulamentação e organização formal do trabalho somente tem início a partir do referido momento, o que, por sua vez, denota a contemporaneidade das relações sócio produtivas de modo regulamentado e reflete a importância de se fortalecer essa instituição como instrumento para se assegurar a democracia: “Foi somente durante as décadas de 1930 e 1970 que o mercado de trabalho se tornou, de fato, nacional, apresentado forte estruturação em torno do emprego assalariado regular e regulamentado, bem como dos segmentos organizados da ocupação” (Pochmann, 2008, p. 62).

A expansão dos empregos regulares registrados e das ocupações nos segmentos organizados da economia indicou a estruturação do mercado de trabalho. Por força da implementação e da consolidação da indústria nacional e da institucionalização das relações de trabalho, compartilhada pelas normas legais difundidas a partir de um código de trabalho no país (CLT), tornou-se possível constatar a evolução, ainda que incompleta dessa estruturação (Pochmann, 2008, p. 64).

A partir da crise de 1929, o influxo de mão-de-obra estrangeira cai substancialmente e a migração interna se faz predominante. Até esse momento, o mercado de trabalho assalariado fizera-se sob constante fragmentação, no formato de “pequenas ilhas” e apoiando-se substancialmente em formas de exploração semi-

capitalistas. Desse contexto particular de exploração do trabalho é que surge o capital industrial, de início, também regionalizado.

Armara-se nos cinquenta anos do imediato pós-Abolição na economia cafeeira um mecanismo estupendo de ampliação e extração de mais-trabalho que envolvia uma teia de relações sociais e econômicas: relações de trabalho no campo entre capitalistas e quase-assalariados, pois aqueles não se eximiam do aproveitamento de formas não-capitalistas (Barbosa, 2003, p.195).

Dai surgiria o capital industrial, inicialmente também regionalizado, e que ganharia paulatinamente renovado dinamismo, aproveitando-se do valor-capitalizado e da mão-de-obra gerados pela atividade nuclear do complexo cafeeiro - processo que se revelaria mais tênue na maior parte do restante do Brasil. Estava assim, por volta da virada do século XX, o país prestes a presenciar a constituição de vários "mercados internos" - ainda que apresentando diversos níveis de diversificação social - para o desenvolvimento industrial (Barbosa, 2003, p.195).

Todavia, mesmo no contexto de nacionalização de um mercado assalariado, sua heterogeneidade estrutural e especificidades históricas persistem, dentre as quais se destacam a informalidade, o subemprego, a permanência da marginalização e a condição de arrocho dos salários. “O mercado de trabalho brasileiro é historicamente marcado pela heterogeneidade, que reflete uma herança social” (Barbosa de Oliveira, 1998, p.114).

A industrialização no país se processou conjuntamente a existência de atividades de baixíssima produtividade constituintes do setor de subsistência, o que permitiu que o desenvolvimento das forças produtivas se fizesse num estado de constante constrição, em virtude desse sistema híbrido. A existência e persistência de contingente ainda expressivo da população na “faixa atrasada” assegurou a oferta ilimitada de mão de obra, de modo que, mesmo num contexto de relativa elevação média geral dos salários, condicionado pela absorção de indivíduos nos setores de mais elevada produtividade (embora, ainda longe de suficiente para extinguir a massa existente na subsistência), a participação do trabalho na renda decrescesse relativamente à do capital.

O que viemos de descrever nesta seção, sem lugar à dúvida, traz à tona o fato de que os ganhos de produtividade técnica de que se aproveitara a economia brasileira a partir de 1930, não eram, de forma expressiva, socializados entre trabalhadores e proprietários de capital. O descolamento dos salários do nível de produtividade do trabalho é um fato que merece fundamental atenção no exame da constituição do mercado de trabalho brasileiro, colocando-nos em uma situação *sui generis*, que inviabiliza o empreendimento de uma análise generalista, como muitas vezes se

pretende ao se tratar de nosso desenvolvimento econômico sob a ótica predominantemente voltada à apreensão da realidade particular das economias avançadas.

Esse descompasso no processo de acumulação no nível dos objetos de consumo, como diria Furtado, com o desenvolvimento das forças produtivas, resulta, em especial, de um elemento histórico-estrutural que expressa uma das instituições mais relevantes para compreensão de nossa estrutura distributiva de renda e riqueza: a concentração fundiária. A forma como o produto social se distribui a partir desse condicionante, qual seja, do marco institucional do latifúndio monocultor escravista, determina, necessariamente, a condição de vida de parte expressiva de nossa população.

No Brasil, os baixíssimos padrões de vida no setor tradicional resultariam menos dos baixos níveis de produtividade e muito mais da forma como se distribui o produto no regime de grandes propriedades agrícolas. O baixo padrão de vida da população rural é em grande parte resultado da falta de acesso à propriedade da terra (Barbosa de Oliveira, 1998, p. 115).

O processo de industrialização, não foi capaz de erradicar nossos problemas sociais e econômicos mais graves, resultando, ao invés disso, na intensificação do cerne da questão distributiva no país. Apesar de inicialmente ter demandado quantidade significativa de mão de obra (em especial na produção de bens de consumo), a relação capital-trabalho elevou-se consideravelmente e os ganhos de produtividade técnica, face às características do nosso mercado, não repercutiram de modo arrazoado sobre os salários, corroborando para acentuação da concentração da renda em favor dos lucros. A miséria e a exclusão social persistiram e se intensificaram, sobretudo, no formato de elevadas disparidades regionais.

No período de mais rápido crescimento industrial e urbanização, o êxodo rural que deriva das condições aviltantes do trabalhador no campo, cujas raízes se assentam no processo de estruturação fundiária, conforma uma vasta massa de subempregados urbanos cujo papel de exército de reserva lhes cabe de forma magistral. Os impactos deste na remuneração do trabalho são bem sabidos: “A oferta ilimitada de trabalho é até hoje condição para a manutenção dos salários em níveis baixos” (Barbosa de Oliveira, 1998, p.120). Além disso, a repressão política no quadro do golpe de 1964 – tanto por meio de progressivas reduções no salário mínimo, como pela alteração legislativa com respeito a pontos como atuação dos sindicatos e estabilidade no emprego – contribui

para explicar a compressão salarial num momento em que o país reunia condições econômicas relativamente favoráveis para socialização dos frutos do progresso.

A associação entre baixos salários e excedente de mão-de-obra não é imediata e no Brasil somente pôde vigorar dada a flexibilidade dos contratos decorrentes da legislação e do bloqueio da ação sindical. A instabilidade no emprego e caráter fugaz dos contratos de trabalho impediam o acesso de grandes massas de trabalhadores aos planos de carreira e ao treinamento profissional (Barbosa de Oliveira, 1998, p. 123).

As questões tratadas na presente seção, a respeito da gênese e configuração do mercado de trabalho brasileiro, revelam-nos, portanto, a natureza altamente excludente do desenvolvimento econômico no Brasil e a heterogeneidade das relações sociais e produtivas. À luz de elementos estruturais com os quais não logramos romper ou modificar, o processo de acumulação no país foi sedimentado, sobretudo, pela exploração da mão de obra.

Poderíamos argumentar que esta seria condição inerente ao desenvolvimento capitalista, e, portanto, processo natural. Todavia, visamos chamar atenção para o fato de que, embora seja mesmo inequívoca a posição subalterna do trabalhador nesse sistema, nas economias avançadas, os trabalhadores demonstraram contar com relativa força para pressionar pela socialização das benesses do progresso técnico, algo que definitivamente não ocorreu no Brasil.

Por essa razão, aquelas economias intercalaram períodos de maior participação dos lucros na renda a interregnos de maior expressão dos salários, de modo que a própria tecnologia foi dotada de significado completamente distinto do que se verifica na periferia. Diferentemente disso, a sociedade brasileira historicamente constituiu sua trajetória num processo de constante reprodução e acentuação de assimetrias, de tal modo que as especificidades de sua conformação atentaram contra a possibilidade de uma luta empenhada pela classe trabalhadora por melhores condições de vida.

Após secularmente se enveredar por amplos e variados mecanismos de espoliação do trabalhador, resta-nos a dúvida quanto ao porquê de tantas desigualdades não despontarem em tensões sociopolíticas, ainda que cientes do reduzido “poder de barganha” da classe trabalhadora. Sendo esta tão numerosa, se sua organização e mobilização fossem possíveis, poderíamos pensar na possibilidade, num ambiente de relativa democracia, de incitação por algumas reformas.

Mas, também quanto a este aspecto, a situação se revela demasiadamente complexa. A democracia brasileira prova-se significativamente frágil, e a nossa formação cultural nos aponta para uma inegável herança em termos não somente do tipo

de racionalidade que prevalece nas instâncias de poder do país e que conforma dadas instituições, mas também da gestação de estereótipos determinantes para a estruturação de classes e suas relações. Esses elementos se articulam na promoção de um comportamento altamente individualista, enfraquecendo o predomínio de formas de ação coletiva e corroborando para formação de uma total fragmentação entre a classe média e a trabalhadora, já que a primeira não se enxerga como parte desta última, identificando-se sobretudo com a elite.

Além disso, a elite apoiada pela classe média (em especial, pelo substrato mais alto), historicamente, logrou gestar estruturas de poder nas quais dadas instituições revelam êxito na manipulação da própria massa explorada, corroborando para o enfraquecimento da sua conscientização e capacidade de organizar-se. A mídia, por exemplo, constitui instrumento inequívoco desse sistema de dominação, conforme trataremos no próximo capítulo.

Assim, no capítulo seguinte analisaremos a estrutura de distribuição da renda no Brasil por meio de dados selecionados, esforçando-nos por chamar atenção também para as estruturas de poder em torno das quais a secular exploração interna se processa no país. As informações que serão analisadas colaboram para atestar as visões apresentadas no presente capítulo e demonstram a permanência de um quadro de injustiça social que remonta ao período colonizador.

2.5 Considerações finais do capítulo

O presente capítulo reuniu a interpretação de alguns dos mais célebres pensadores da realidade brasileira, delineando os principais elementos de nossa formação heterogênea e cuja expressão, em termos de desenvolvimento, se revela excludente e com forte dinâmica de concentração. Do ponto de vista cultural, os aspectos principais se referem ao comportamento altamente individualista e emulativo, o qual denota o caráter pouco solidário de nossas instituições, e a baixa tendência à coletividade.

As instituições sociais e econômicas predominantes de nossa formação dizem respeito à sobrepujança do latifúndio sob égide da grande empresa agrícola, o regime escravista e a atuação *sine qua non* do Estado no processo de acumulação de capital e, por conseguinte, de distribuição de renda. Além disso, a natureza exterior dos objetivos que se inscrevem ao processo colonizador e todas as transformações decorrentes

marcam nossa gênese socioeconômica e cultural, corroborando para a desarticulação de meios e fins, e para conformação de estruturas de poder que pouca relação guardam com a busca pelo bem-estar comum.

Na percepção de Furtado, a perspectiva cultural que caracteriza a gestação e evolução da sociedade brasileira assume importância primária para compreensão das malformações que desembocam em autêntico subdesenvolvimento. Segundo o autor esse fenômeno no Brasil surge da conexão precisa entre dependência por uma cultura externa – incoerente com nosso grau de acumulação e desenvolvimento das forças produtivas – e exploração interna.

A exploração da qual fala o autor liga-se invariavelmente à dificuldade de incorporação da massa às benesses do progresso material por que passa o país em distintas fases. Neste ponto específico, ele se refere substancialmente à histórica compressão dos salários no Brasil, propiciada, sobretudo, pela estrutura fundiária que superpõe a existência e perpetuação de uma economia de subsistência.

O mercado de trabalho é, por conseguinte, a dimensão central sobre a qual a análise do tema distributivo naturalmente se coloca, e suas peculiaridades no caso brasileiro reverberam a necessidade premente de um olhar detido sobre esta instituição. Por conseguinte, apresentamos alguns de seus principais condicionantes, os quais nos levam à compreensão de que o trabalhador brasileiro, historicamente, dispõe de pouca força e baixo poder de organização para empreender uma luta de classes à semelhança do verificado nas economias desenvolvidas.

As bases escravocratas repercutiram fortemente sobre a gestação de nosso mercado assalariado, deixando sequelas importantes, inclusive, sobre a nossa estruturação de classes socioeconômicas. A abolição não implicou uma ruptura com o processo de exploração interna das massas, dada a ausência de uma reforma agrária que colocasse termo à expropriação, e a subsequente opção pela importação de mão-de-obra estrangeira, acentuando sobremaneira a oferta abundante desse fator.

O processo industrializante, tendo por orientação o atendimento a um perfil específico de demanda, e valendo-se de uma tecnologia intensiva em capital, provar-se-ia, por conseguinte, inviável para rompimento com esse padrão, demonstrando, ao contrário, acentuação das assimetrias originais. Assim continuou a evolução do mercado de trabalho num contexto de dura exploração do trabalhador e em benefício do empresariado. Tal padrão, como se deve supor, tem repercussões inexoráveis para a

dinâmica de distribuição de renda no país, e, os dados que serão apresentados no próximo capítulo, nos permitem atestar um pouco disso.

Capítulo 3 – Uma “radiografia” da estrutura distributiva da renda no Brasil

Uma das principais características da sociedade brasileira é a desigualdade que se manifesta em múltiplas faces, sendo que a concentração da renda é apenas uma delas. Esta marca tem raízes históricas ditadas, especialmente, pelo longo passado escravocrata – que ainda permanece encrustado na alma da elite nacional, que resiste em aceitar as pressões por quaisquer direitos de cidadania –, pela industrialização tardia e pela rala experiência democrática, breve e descontinuada. (Fagnani e Rossi, 2018, p.141).

3.1 – Introdução do capítulo

Como vimos no Capítulo 2, a formação do Brasil, considerando suas bases sociais, culturais e econômicas, desvela profunda heterogeneidade e segregação. O processo de acumulação assenta origens na gestação e constante acentuação de assimetrias no plano socioeconômico. Suas instituições mais proeminentes configuram um autêntico sistema de dominação, do qual derivam os privilégios seculares de uma seleta minoria e pelo qual se exclui parte expressiva da sociedade das benesses do progresso material.

O processo histórico de exploração interna que qualifica o subdesenvolvimento brasileiro, segundo nossa leitura, não é inalienável de um dado conjunto de valores que, em última instância, determinam o padrão de ação e o tipo de racionalidade vigentes em nossa sociedade. Dentre eles, chamamos atenção para a tendência à emulação pecuniária e, por conseguinte, o anseio pela geração e reprodução de desigualdades como fim em si. Esse afã é particularmente agravado pelas bases político-culturais sobre as quais o Brasil se constrói e assenta como nação, referendadas por uma democracia extremamente frágil.

Neste contexto, ensejamos apresentar ao leitor uma espécie de “radiografia” da estrutura distributiva brasileira, por meio de dados que selecionamos fundamentalmente a partir de orientações contidas em Furtado (1976). Nesta obra, o autor delineia um esquema analítico para o estudo da desigualdade e concentração da renda, apontando alguns elementos de base para morfologia do excedente social e das estruturas de poder. Tentamos, portanto, levantar informações a partir desses apontamentos, oferecendo, assim, uma dimensão descritiva de análise que contribua para compreensão de nossas

raízes segregativas, tais quais apresentadas pela síntese dos intérpretes no capítulo anterior.

Nosso primeiro passo na análise do excedente refere-se à tentativa de apreensão do grupo dominante – a “elite dirigente” de Celso Furtado –, compreendendo a fundamentação de seu poder econômico e o sentido de suas ações, as quais são inequivocamente determinantes da nossa estrutura distributiva da renda e de nosso subdesenvolvimento. Na seção 3.2, portanto, apresentaremos algumas informações que corroboram para qualificação desse estrato socioeconômico que, em última instância, dirige os rumos da sociedade brasileira.

Feito isto, passaremos à análise da desigualdade e concentração de renda no país a partir de múltiplos indicadores e planos nos quais se inscreve o estudo do excedente e das estruturas de poder, configurando nossa seção 3.3. Desse modo, além das medidas amplamente empregadas na mensuração de disparidades socioeconômicas, promoveremos uma investigação tomando por referência alguns dos elementos destacados em Furtado (1976), conforme adiantamos. Em linhas gerais, serão explorados dados referentes ao nosso sistema tributário, à estrutura fundiária, à nossa dinâmica de consumo e ao mercado de trabalho.

Dando continuidade à radiografia pretendida, na seção 3.4, nos dedicamos à compreensão específica de uma instituição determinante no quadro das estruturas capitalistas de poder, qual seja, a mídia na condição de instrumento legítimo de dominação, e cuja atuação tem desdobramentos inexoráveis para a democracia. O controle da informação, segundo Furtado (1976), configura um mecanismo sagaz de sustentação da exploração interna e, portanto, daí a imprescindibilidade de trazer à tona algumas informações desse plano para sustentação de nossa análise. Para facilitar a apreensão dos vários dados expostos no presente capítulo, colocamos à análise da mídia em uma seção à parte.

Ressaltamos, no entanto, que não temos a pretensão de promover uma ampla análise teórica do elemento midiático na estruturação de poder, recorrendo às teorias da comunicação social que nos auxiliariam nesse âmbito. Nosso esforço se traduz, tão somente, na exposição de informações que, de um modo geral, auxiliem na compreensão de como a mídia se configura como excelente mecanismo de dominação sociocultural e de perpetuação da exploração econômica, seguindo a orientação analítica proposta em Furtado (1976). Os dados analisados são majoritariamente provenientes do

Latinobarómetro e da *Media Ownership Monitors*, pesquisa empreendida pelo *Reporters Without Borders*.

Por fim, passamos, então, às considerações finais do capítulo, com o intuito de promover uma articulação precisa entre os elementos analisados no delineamento de nossa estrutura distributiva.

3.2 – Os donos do poder no Brasil: privilégios assentados num histórico processo de exploração

Quando falamos em elite, tendo por referencial a obra de Celso Furtado, imediatamente somos transportados à ideia de mimetização dos padrões de consumo apresentada em Furtado (1974), muito embora o autor já se referisse ao tema em obras anteriores, antecipando o conceito em questão. O termo foi amplamente empregado para definição de nosso atraso e, sobretudo, dependência cultural, e corrobora de forma indubitável para qualificação do processo de industrialização em suas três fases no país (Furtado, 2000).

Na leitura do autor, o país tão somente haveria se modernizado a partir do processo de substituição de importações. A modernização dos padrões de consumo tem por pilar, em termos psicológicos, o desejo de equiparação em face do “efeito demonstração”¹⁹, ou seja, a ambição por um estilo de vida de indivíduos posicionados, em termos pecuniários, logo acima num escalão de renda, permitindo reconhecimento entre pares.

No caso da elite brasileira, essa comparação que suscita a imitação, se dá em relação às economias mais avançadas, com maior grau de acumulação e desenvolvimento das forças produtivas, portanto. Este comportamento mimético se coloca como eixo central do nosso atraso e dependência em termos culturais, e como fator inequívoco de concentração de renda no país e desequilíbrios no balanço de pagamentos, afora outras problemáticas clássicas de nosso subdesenvolvimento.

Em linhas gerais, a concentração da renda se torna um instrumento para que a elite brasileira coloque em prática a imitação dos hábitos de consumo, em vista do baixo grau de acumulação alcançado em nossa economia. Essa, portanto, configura a

¹⁹ Termo derivado de Duesenberry (1962).

destinação particular do excedente no país, lembrando-nos de que a teoria do excedente do autor constitui perspectiva central em sua análise do (sub) desenvolvimento.

O excedente em Furtado não representa apenas a possibilidade de crescimento econômico, mas, sobretudo, traduz-se em elemento determinante da estrutura social do país. O estudo do desenvolvimento econômico para o autor tem a ver com a apreensão da importância e do uso que é conferido ao excedente em uma sociedade: “O núcleo central do estudo dos câmbios sociais que chamamos de desenvolvimento econômico consiste, portanto, no conhecimento dos processos sociais pelos quais se definem a importância relativa do excedente e a utilização final deste”. (Furtado, 1976, p. 26).

O excedente pode assumir diversas formas em uma sociedade capitalista, sendo que algumas se traduzem na necessária ampliação e aceleração da capacidade criadora do homem ou dos seus objetos de produção, e se ligam de modo virtuoso, corroborando para o desenvolvimento das forças produtivas e transformação da estrutura econômica e social. Já outras se relacionam com a reprodução de desigualdades e competem com a acumulação no nível produtivo, como é o caso da economia brasileira sob orientação particular da mimetização dos hábitos de consumo. De todo modo, segundo Furtado, a análise do excedente traduz em grande medida uma investigação sobre estruturas de poder.

Mas pouca dúvida pode haver de que o processo de reprodução das desigualdades sociais exerce influência decisiva nas demais formas de utilização do excedente. Portanto, a composição do excedente é em grande parte um reflexo do sistema de dominação social, o que significa que *sem um conhecimento da estrutura de poder não podemos avançar no estudo do desenvolvimento das forças produtivas* (Furtado, 1976, p. 29, grifos próprios).

Assim, a hipótese clássica da mimetização elaborada pelo autor constitui o cerne de sua interpretação do subdesenvolvimento brasileiro (e das economias latino-americanas), tendo dirigido as transformações mais substanciais na evolução material do país. Certamente, se fosse possível uma análise de nossa pauta importadora e do consumo interno por classes de renda, poderíamos atestar a dependência cultural identificada por Furtado, visto que, até mesmo um exame baseado no senso comum nos aponta a existência do expediente comparativo e da tentativa de reprodução de hábitos que têm por característica o “*American way of life*” – conscientes, especialmente, do poder que exerce o consumo na condição de instrumento de ostentação de posição e *status*.

Embora endossemos a referida hipótese, especialmente por enfatizar o caráter cultural de nosso subdesenvolvimento, ensinamos complementar essa concepção acerca do padrão de comportamento impresso neste processo. A nosso ver, possivelmente, ainda mais forte que a comparação com vistas a uma dada tendência imitativa, encontra-se aquela que incita o **desejo de superação** entre os indivíduos, apropriando-nos, por conseguinte, do conceito de “emulação” descrito por Veblen (1899).

Nesta perspectiva, acreditamos que, adicionalmente à histórica busca da elite brasileira por um padrão de consumo relativamente similar ao de algumas economias avançadas, o que, sobretudo, se coloca como raiz de nossa problemática cultural, conformando desenho bastante heterogêneo e marcado por malformações econômico-sociais, diz respeito ao anseio de **distinção** no plano interno. Essa aspiração, quase tão antiga quanto a própria vida em coletividade (Veblen, 1899), se manifesta em diversos graus no comportamento humano, e sob tantas outras formas, para além da pecuniária, muito embora esta última tenha se tornado uma das mais disseminadas sob a égide capitalista, e o consumo se estabelecido como instrumento legítimo nesse processo.

Qual seria, portanto, a especificidade no caso das economias subdesenvolvidas e, especificamente, do Brasil? O particular nessas economias é que, em geral, podemos verificar a existência de democracias extremamente frágeis, contexto este, no qual se torna significativamente mais complexa a imposição de “freios” à tendência emulativa. No caso brasileiro, são vários os fatores histórico-institucionais que facilitam e conduzem à reprodução incessante do almejado processo de discriminação socioeconômica.

A diferenciação em uma economia que apresenta, relativamente, baixo grau de acumulação, como a brasileira, se expressa, na prática, na exploração das massas, ou seja, na exclusão persistente de parte expressiva da população do sistema econômico por vias como a fundiária, do mercado de trabalho e até mesmo da informação – traduzindo-se em autêntica manipulação. As estruturas de poder no processo de constituição socioeconômica do país são configuradas em favor, ou no contexto, desse processo de reprodução de assimetrias na distribuição da renda.

Nas seções seguintes, iremos nos concentrar nos fatores determinantes para a instrumentalização da concentração de renda e riqueza na sociedade brasileira, destacando, inclusive, as estruturas de dominação em torno das quais a diferenciação econômico-social se legitima e historicamente se reproduz. Por ora, no entanto, desejamos apresentar algumas informações que nos auxiliem a compreender melhor o

que constantemente nos referimos como elite brasileira, demonstrando que este grupo faz jus ao nome, tanto em face de sua natureza seleta e diminuta, quanto em virtude de seu elevado poder econômico, de tal modo que, não seria precipitado afirmar que seu padrão de vida hoje se assemelha consideravelmente ao de países desenvolvidos.

Essa espécie de equiparação econômico-social, no entanto, não parece ser o objeto, em última instância, em torno do qual poderíamos caracterizar a forma como se afiguram e organizam as estruturas de dominação no país, traduzindo-se em elemento norteador do subdesenvolvimento brasileiro, cujo reflexo e instrumento inequívoco se revelaria a concentração da renda. A correlação de forças e estruturas de poder no país reverberam uma preocupação ainda mais eminente que é a própria gênese e reprodução de desigualdade como fim em si, e não necessariamente como um meio. A concentração da renda pode ser vista como finalidade, pelo simples fato de ser extremamente lucrativa a algumas das partes, sendo essencialmente de onde se gestam seus privilégios e *status* diferenciado.

Ainda que a elite brasileira responda por um padrão de consumo tão sofisticado quanto o de economias muito mais avançadas (o que certamente não deixa de constituir um de seus objetivos), o eixo central em torno do qual as instâncias e centros de decisão do país parecem se organizar e mobilizar na promoção é o da acentuação das assimetrias socioeconômicas no plano interno. Dessa forma, mesmo que o país adote um modelo de crescimento e logre um ritmo que permita, além da reprodução dos hábitos de consumo externos por um seletivo grupo, algum grau de ascensão social por parte das classes mais baixas no plano interno, o incômodo derivado do declínio da diferenciação entre estratos dessa mesma sociedade (expressão de um sistema de exploração secular) pode, inclusive, suscitar rompimento com o contexto de crescimento delineado.

Qualquer tentativa de modificação na estrutura distributiva, ainda que notadamente tímida, “esbarra” em diversas instituições que configuram sua estrutura de dominação (a mídia, o sistema jurídico, o desenho tributário, etc). Por conseguinte, instigar o crescimento econômico brasileiro a partir de uma participação maior dos salários e, assim, diminuir a concentração existente na distribuição funcional da renda (a qual repercute inexoravelmente sobre a distribuição pessoal), encontra limites nas tensões sociais que se originam a partir do reconhecimento da ascensão de massas secularmente exploradas.

É o que alguns autores apontam ter ocorrido em relação à interrupção à curta fase de crescimento conciliado com atendimento de algumas demandas mais populares,

que se finda com o processo de impeachment, da então presidente, em 2016 (Jinkings, 2016; Requião, 2016; Souza, 2017). “Na verdade é fácil prever: sempre que acontece algum avanço, do ponto de vista, dos interesses populares e nacionais, segue-se um retrocesso institucional, político, social-econômico” (Requião, 2016, p. 93).

Como a instância política se constitui de jogo de correlação de forças, e o Estado brasileiro, a guisa do que já analisamos no capítulo anterior, historicamente serve de instrumento de poder da elite, uma dinâmica econômica sedimentada na redução de disparidades no Brasil, do ponto de vista político, não se sustenta. Em face disto, podemos dizer que a democracia em nossa sociedade vive sob constante tutela, e se fundamenta na manutenção de parte expressiva da população em “meros espectadores”, traduzindo-se, por conseguinte, em uma democracia naturalmente forjada ou de “fachada”, conforme conceitua Chomsky (2013).

Mas, vamos nos ater ao enfoque da presente seção (embora seja inalienável dos aspectos até o momento mencionados), que é a elite brasileira. Até agora, temos nos referido a este grupo de forma bastante livre, sem o uso de categorias ou estabelecimento de classes específicas, concentrando-nos apenas na sua característica fundamental que é a latente concentração de poder econômico. Os próprios autores, cujas obras apresentamos no capítulo anterior, utilizaram-se do termo de forma um tanto despreocupada de conceitualizações. De modo superficial, Furtado (1976) afirma que as elites dirigentes do país são, em geral e historicamente falando, uma expressão ou resultante de uma fração social europeia, cuja identificação primária se dá com o exterior, tornando sua articulação muito evidente com o núcleo externo.

Mesmo em face da relativa liberdade teórica com que estamos nos referindo à elite, e conscientes da complexidade que abarcaria classificar adequadamente os indivíduos da sociedade brasileira nesse grupo, permanecem questionamentos oportunos acerca de sua composição e dos instrumentos por meio dos quais provém seu elevado poder. Nesse contexto, inicialmente, ensejamos apresentar algumas informações provenientes de um levantamento realizado pelo Instituto Mais Democracia (IMD) e a Cooperativa Educação, Informação e Tecnologia para a Autogestão (EITA), que podem nos auxiliar na apreensão desse relevante “fragmento social”, por meio de um estudo acerca dos possíveis “Proprietários do Brasil”.

Essa pesquisa foi lançada com financiamento da própria população voluntariamente, por meio de arrecadações na plataforma Catarse em 2012, a fim de manter seus princípios e independência em relação a partidos ou pessoas políticas, e

mesmo em relação a empresas. Infelizmente, sua divulgação foi parca, tendo em vista que não se traduziu em interesse da mídia dominante a disseminação de seus resultados, por razões óbvias (sua articulação com os principais empresários, “donos” do país).

Os empreendedores da iniciativa partiram do levantamento de informações de 704 empresas abertas listadas na Bovespa, que respondiam por mais de 50% do PIB brasileiro em 2013:

A fim de avaliar o poder dos grupos privados no Brasil, o primeiro passo foi buscar saber quem são estes grupos, de fato. Por trás de nomes famosos como Itaú, CSN, Odebrecht, Vale, Andrade Gutierrez, Camargo Correa, Gerdau, Brasil Foods, Cosan, Oi/Telemar, JBS, Telefônica, Pão de Açúcar e Bradesco existem várias outras empresas, bem como pessoas, conectadas entre si por relações de propriedade. Partimos, então, do levantamento da estrutura societária das 704 empresas de capital aberto inscritas na Bovespa, chegando a mais de 5 mil nomes de outras empresas (privadas e públicas) e pessoas (Entrevista de João Roberto Lopes Ponto ao Jornal dos economistas, Fainguelert, 2013, p. 4).

Por meio de uma avaliação do patrimônio constituído por essas empresas, seja pelo faturamento ou pelo lucro líquido, bem como pela análise do controle de propriedade que uma empresa ou indivíduo dispõe sobre outra, em termos de participação societária, os pesquisadores construíram o “Índice de Poder Acumulado” (IPA). Com base na amostra investigada (empresas de capital aberto), o estudo revelou o que denominaram de “renomeação” das detentoras de poder econômico. Tratam-se das empresas que estão por trás, ou seja, que são as grandes controladoras de grupos amplamente conhecidos, mas cujos nomes muitas vezes não nos são familiares. A título de exemplo, encontra-se a Stichting Gerdau Johannpeter, controladora da Gerdau; ou a Blessed que, à época, era controladora da JBS/Bertim; ou a BBD Participações S.A que controla o grupo Bradesco; ou a Jereissati Participações que controla, juntamente com a Andrade Gutierrez, a OI/Telemar.

A pesquisa aponta que entre os “donos do Brasil”, ou seja, entre os proprietários das grandes empresas de capital aberto no país, parte relevante é representada pelo capital estrangeiro. Adicionalmente, o estudo revelou que as doze primeiras empresas do *ranking* do IPA responderam por mais da metade do poder acumulado entre todas as listadas, o que ressalta evidente concentração de propriedade.

Tabela 3.1 – Os doze principais grupos de capital aberto detentores de poder no Brasil

Empresa	Índice de Poder Acumulado (%)	Índice de Poder Acumulado (R\$ milhões)
TELEFÔNICA, S.A.	9.689	187,465
Previ - Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil	7.536	145,806
TELEMAR PARTICIPAÇÕES SA	5.794	112,106
BBD Participações S/A	5.295	102,449
Stichting Gerdau Johannpeter	3.660	70,822
Wilkes Participações S.A.	3.494	67,611
Blessed Holdings	3.194	61,797
Banco Santander, S.A.	3.166	61,254
JEREISSATI PARTICIPAÇÕES S/A	2.594	50,186
Ultra S.A. Participações	2.515	48,661
Andrade Gutierrez S/A	2.193	42,439
RIO PURUS PARTICIPAÇÕES S.A	1.937	37,477

Fonte: “Quem são os proprietários do Brasil?”, 2013.

De um modo geral, o estudo evidencia um emaranhado complexo de relações entre empresas privadas e públicas, de natureza nacional e estrangeira, apontando também para a atuação do BNDES como intermediário importante dessas interações, resultando em um panorama articulado e sistêmico de atuação do capital financeirizado e do funcionamento das estruturas de dominação no país. Um claro exemplo dessas intrincadas ligações refere-se às relações entre os fundos de pensão estatais e determinadas empresas privadas e multinacionais:

Outros “proprietários do Brasil” são os fundos de pensão de estatais, notadamente Previ e Petros. Além de participações em vários destes grupos, chama a atenção o fato de a Previ, segunda no ranking, ser a maior controladora do grupo Vale, e o fato de a Petros ser hoje a principal acionista do grupo Itaú, depois das famílias Setúbal e Moreira Salles (Entrevista de João Roberto Lopes Ponto ao Jornal dos economistas, Fainguelernt, 2013, p. 5).

Segundo o estudo, a presença eminente do Estado – seja por meio dos fundos de pensão e suas relações com grandes grupos privados, ou pela atuação do BNDES (que possui participação cruzada em algumas das empresas privadas de capital aberto), foco de monitoramento dos autores em outros estudos²⁰ – denota a importância deste ator na condição de instrumento de sustentação de uma estrutura concentrada da propriedade no país. “O Estado, portanto, compõe a estrutura de poder destes grupos, sendo sócio e compartilhando em boa medida das estratégias destas empresas” (Entrevista de João Roberto Lopes Ponto ao Jornal dos economistas, fevereiro de 2013, p. 5).

²⁰ Ver “O BNDES e a reorganização do capitalismo brasileiro: um debate necessário” no livro “Os Anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010”; e “Ambientalização dos Bancos e Financeirização da Natureza: um debate sobre a política ambiental do BNDES e a responsabilização das Instituições Financeiras”.

Quais são os verdadeiros centros do poder no país? Como e onde decisões sobre políticas de investimento público são tomadas? Os investimentos previstos no PAC são definidos pelo Governo em função de um planejamento estratégico de desenvolvimento para o país ou traçados a partir de demandas de infraestrutura e logística dos grupos privados? Como o BNDES, que tem participação cruzada em vários dos grupos privados, tem atuado nos processos de fusão e aquisição de empresas que temos assistido no Brasil? A política externa brasileira é definida mais pelo Itamaraty ou pela exigência de internacionalização dos capitais da Vale, Odebrecht, Gerdau...? (Entrevista de João Roberto Lopes Ponto, *Jornal dos economistas*, Fainguelernt, 2013, p. 6).

Outra informação de extrema importância trazida pela pesquisa, conforme já mencionamos, diz respeito à articulação desses grandes grupos com o núcleo externo, fato notado pelo controle de algumas empresas nacionais por grupos estrangeiros, a exemplo da Telefônica Brasil pelo grupo espanhol “Telefônica S.A”; ou do Pão de Açúcar pela francesa “Wilkes Participações S.A”. Igualmente interessante é a identificação quanto aos principais setores nos quais se concentram os “proprietários” do país. De um modo geral, esses empresários se ligam a atividades de telefonia, infraestrutura, energia, setor financeiro, e *commodities* agrícolas e minerais, por conseguinte, alguns dos setores mais estratégicos da nossa economia.

Com respeito a esses setores, nos quais se inserem os grandes “proprietários do Brasil”, gostaríamos de chamar para um deles, qual seja, o das instituições financeiras. Ensejamos enfatizar o poderio econômico dos bancos, também instrumentalizado pela latente concentração nesse setor, e o papel que lhes cabem na conformação das estruturas internas de poder. No Brasil, cinco deles concentram aproximadamente 87% de todas as operações de crédito do país: o Itaú Unibanco, o Banco do Brasil, Bradesco-HSBC, Santander, e a Caixa.

Apesar da crise econômica e política que se aprofundou expressivamente no ano 2016, com reflexos inequívocos sobre o emprego e o investimento produtivo, os cinco maiores bancos no Brasil seguiram com um bom desempenho econômico, auferindo lucros significativamente elevados. Ainda que a retração da atividade econômica tenha implicado em reduções no volume das operações de créditos, a atuação pró-cíclica dos bancos prevaleceu como de costume, ou seja, por meio da política de redução da oferta de crédito concomitante ao incremento expressivo de taxas de juros e, por conseguinte, dos *spreads* bancários, ressaltando-se que, em 2016, nem mesmo os bancos públicos fugiram a essa lógica.

Chama atenção o incremento no patrimônio líquido dos bancos que chegou a 8,3% no ano de 2016, em grande medida resultado da aquisição do HSBC pelo

Bradesco. O lucro líquido dos cinco maiores bancos no Brasil foi da ordem de R\$ 59,6 bilhões, ou seja, montante indubitavelmente expressivo a despeito de configurar uma variação percentual negativa relativamente ao registrado no ano anterior. Em grande medida, a performance positiva desses bancos (embora em menor grau que a verificada em 2015) se deveu à elevação do resultado de seguros, previdência e capitalização e também, em menor medida, às receitas auferidas a partir de tarifas e serviços.

Tabela 3.2 – Desempenho econômico dos cinco maiores bancos no Brasil - 2016

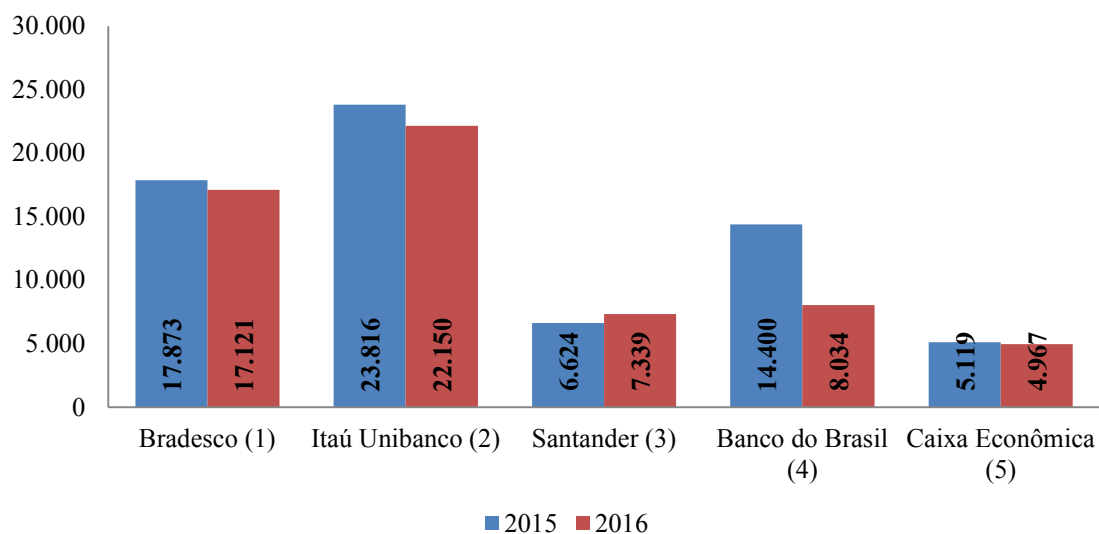
Indicadores	2016	Var. (%) (12 meses)
Número de Agências	20.073	650
Ativos Totais	6,1 trilhões	6,20%
Patrimônio Líquido	422,5 bilhões	8,30%
Operações de Crédito	2,9 trilhões	-3,40%
Receita com as Operações de Crédito	389,8 bilhões	-1,80%
Resultado com TVM	229,4 bilhões	-0,20%
Despesas com Captação no Mercado	387,4 bilhões	9,20%
Resultado com Empréstimos e Repasses	2,2 bilhões	-
Despesas com Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	- 113,4 bilhões	6,80%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	188,9 bilhões	81,90%
Receita de Prestação de Serviços e Tarifas	115,0 bilhões	9,50%
Despesas de Pessoal + PLR	- 94,0 bilhões	10,40%
Resultado Operacional	95,8 bilhões	204,80%
Imposto de Renda e CSLL	34,8 bilhões	-
Lucro Líquido Total	59,6 bilhões	-12,10%
Número de Trabalhadores	432.518	-497

Fonte: DIEESE - Rede Bancários, 2017.

Ainda com respeito ao lucro auferido pelos cinco maiores bancos que, apesar de expressivamente elevado, foi 12% menor que o verificado no ano anterior, um dos fatores explicativos para essa redução diz respeito ao fato de que essas instituições, em geral, não recorreram, como no ano precedente, aos denominados créditos tributários.

Os créditos tributários dos bancos funcionam como devolução de impostos e transformam, portanto, uma despesa de tributos em receita. São vários os fatos geradores de créditos tributários para os bancos, como por exemplo, as provisões para devedores duvidosos - PDD. Essas provisões consistem em reservas para possíveis perdas com inadimplência de empréstimos bancários e representam despesa nos balanços dos bancos. A Receita Federal, no entanto, não permite que essas provisões sejam descontadas da base tributável dos bancos até que essa possível perda se concretize de fato. Assim, em determinado ano fiscal, os bancos pagam impostos sobre o lucro sem descontar a PDD. No ano seguinte, caso as perdas com inadimplência se confirmem, são gerados créditos que nada mais são do que o direito à devolução de impostos pagos. Esse expediente foi amplamente utilizado em 2015, ao contrário de 2016 (DIEESE – Rede Bancários, 2017, p. 6).

Gráfico 3.1- Lucro líquido dos cinco maiores bancos do Brasil – 2015 e 2016 (em R\$ milhões)



Fonte: DIEESE - Rede Bancários, 2017.

Nota:

- (1) LL Ajustado;
- (2) LL Recorrente;
- (3) LL Gerencial;
- (4) Contábil;
- (5) LL Recorrente

Mesmo diante da queda dos lucros para os cinco bancos, impressiona a manutenção destes em níveis extremamente elevados num quadro de retração generalizada da economia brasileira. Esse fato seguramente corrobora a eficácia com que essa instituição consegue atuar na garantia e reprodução de seus próprios interesses, e ressalta a posição privilegiada que ostenta na conformação das estruturas internas de poder. Adicionalmente, essas informações evocam um panorama de autêntica reprodução das desigualdades econômicas, o qual tende a ser acentuado em períodos de crise.

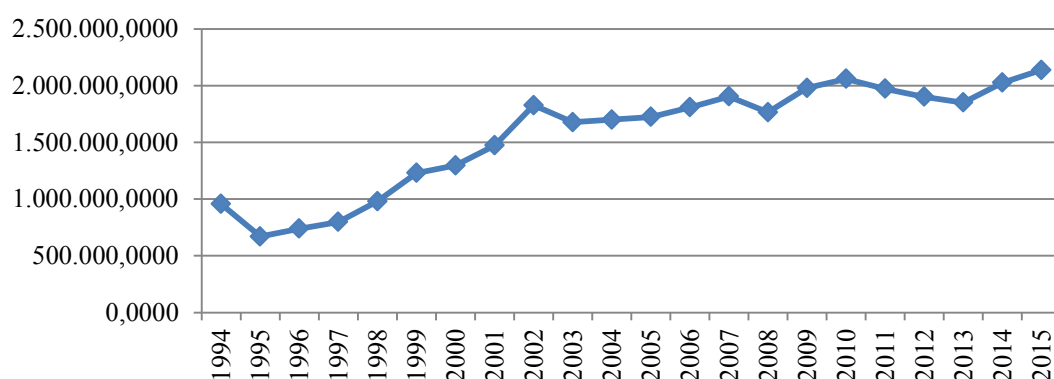
Somado a esse debate acerca do papel do sistema financeiro, leia-se dos grandes bancos, gostaríamos de trazer à tona a problemática da dívida pública. Muito embora não constitua propósito nosso aprofundar em tema tão profícuo e complexo, entendemos que esse debate contribui para qualificação e reforço de nossa análise das estruturas de poder e, por conseguinte, da estratificação no país.

A dívida pública brasileira, em média, representa aproximadamente 40% do Orçamento Geral da União. Muito já se foi dito acerca do papel das taxas de juros a patamares elevados para manutenção para o crescimento da dívida pública interna. Contudo, historicamente, a redução das taxas de juros foi, em geral, evitada sob a

justificativa de manutenção da inflação a níveis baixos e consonantes com o regime de metas.

A dívida líquida do setor público apresentou evolução significativamente crescente ao longo dos últimos anos, alcançando seu marco mais expressivo em 2015, ao longo do interregno 1994-2015. Por outro lado, como percentual do PIB, tendo em vista o crescimento mais pujante da primeira década dos anos 2000 relativamente aos anos 90, verificamos uma queda até 2014 (ano em que atinge sua menor proporção 30% do produto).

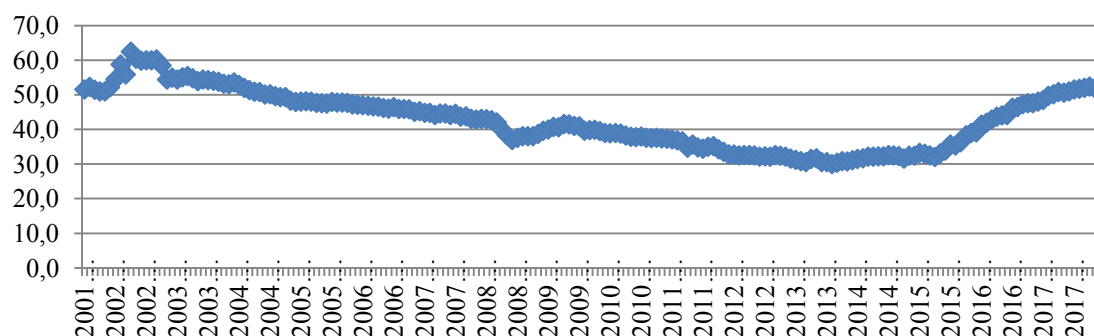
Gráfico 3.2 – Dívida líquida total do setor público (milhões R\$ - preços de 2015*) – 1994-2015



*A atualização dos valores foi realizada pelo deflator implícito do PIB

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do IPEADATA

Gráfico 3.3 – Dívida líquida mensal total do setor público como percentual do PIB (%) – 2001-2017

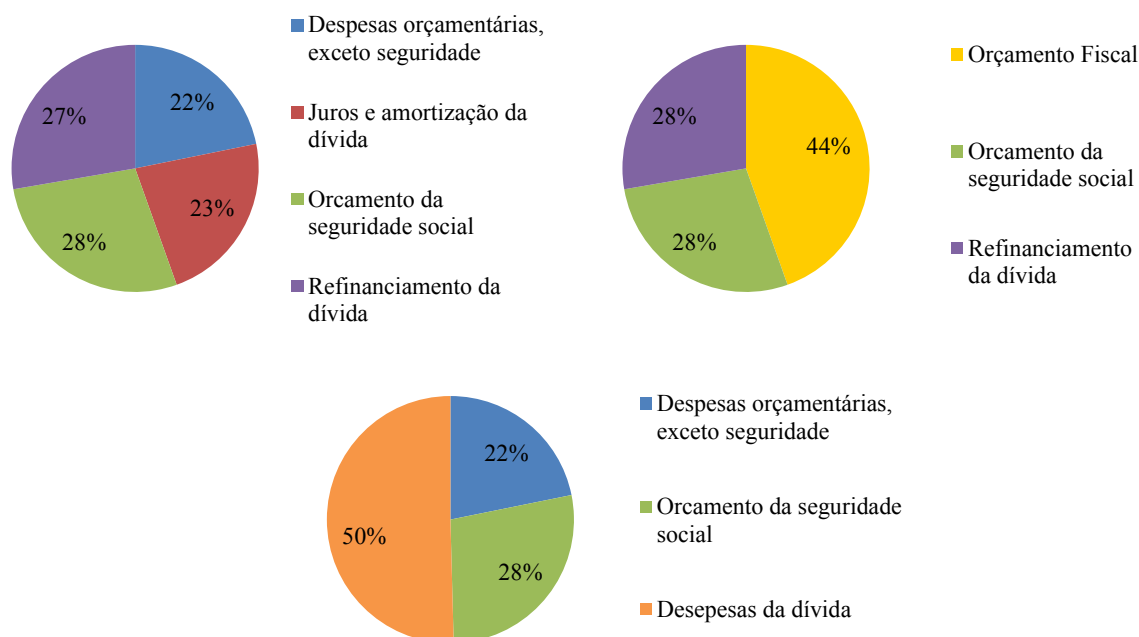


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do IPEADATA

O orçamento **previsto** com as despesas da União pela LOA (Lei Orçamentária Anual) no ano de 2017 foi de R\$ 3.415 bilhões (Lei nº 13.414, de 2017, art. 3º, incisos I, II e III). A LOA separa as despesas em orçamento fiscal e orçamento de seguridade social, além do refinanciamento da dívida pública. As despesas orçamentárias, excetuando-se, portanto, seguridade, foram fixadas em R\$ 745 bilhões. O orçamento para seguridade social foi fixado em R\$ 948 bilhões; e o pagamento de juros e

amortização da dívida em R\$ 776 bilhões, além do refinanciamento da dívida em R\$ 946 bilhões, o que totaliza R\$ 1.722 bilhões com despesas da dívida.

Figura 3.1 – Orçamento previsto pela LOA 2017 segundo as principais despesas



Fonte: Elaboração própria a partir do Tesouro Nacional (<http://www.tesouro.fazenda.gov.br>)

Em suma, dos R\$ 3.415 bilhões previstos para a despesa do Orçamento, R\$ 1.722 bilhões se referiam à despesa com dívida. Mas, como vimos, boa parte dessa dívida está sendo “rolada”, emitindo-se novos títulos para pagamento dos anteriores. A ideia, em tese, é de que, embora não se esteja reduzindo de modo significativo a dívida total, dado o mecanismo de rolagem, esse tipo de operação permite uma melhoria no “perfil do endividamento”, em termos de prazos, taxas de juros ou indexadores. O fato, porém, é que geralmente esse “melhoramento” no perfil da dívida pública brasileira não se verifica.

As despesas da dívida estão fixadas em R\$ 1,7 trilhão de reais, o que representa 50% do Orçamento do Governo Federal. No entanto, o próprio orçamento prevê que 84% dessas despesas (que na prática significam pagamentos de empréstimos tomados no passado) serão pagas com recursos provenientes de novos empréstimos (recursos de emissões). O restante será financiado com uma parcela das chamadas receitas financeiras, notadamente receitas legalmente vinculadas ao pagamento da dívida, como o resultado do Banco Central (*Por Dentro das Contas da Dívida*, Tesouro Nacional, 2017, p. 6)

Como visto, a maior parte dos pagamentos da dívida é realizada com recursos obtidos por meio de novas emissões de títulos. Ou seja, em geral, paga-se uma dívida que está vencendo com recursos vindos da constituição de uma nova dívida. Apesar de a dívida total não ser

diminuída, esse tipo de operação oferece a oportunidade de se melhorar o “perfil” do endividamento (ou seja, prazos, taxas de juros, indexadores etc.), distribuindo os riscos e os custos da dívida no tempo (*Por Dentro das Contas da Dívida*, Tesouro Nacional, 2017, p. 11)

Enquanto alguns argumentam que o alto endividamento do Estado brasileiro está ligado ao descontrole fiscal, especialmente em função de despesas com a previdência e o crescimento da máquina estatal, a “Auditoria Cidadã da Dívida Pública”, coordenada pela ex-auditora da receita, Maria Lúcia Fattorelli, visa uma auditoria da dívida brasileira, já há alguns anos. Em relatório preliminar encaminhado ao Ministério Público Federal em 2013, os auditores relatam uma série de irregularidades no sistema de endividamento público, em especial no que diz respeito à contabilização de parte dos juros nominais como se fossem amortizações, configurando “anatocismo” e contrariando a Súmula 121 de 1963 que veda a capitalização de juros. De acordo com o Relatório Específico de Auditoria Cidadã da Dívida nº 1/2013, a dívida pública brasileira estaria sofrendo, portanto, da incidência ilegal de “juros sobre juros”, o que corroboraria, sobremaneira, para o seu crescimento indiscriminado.

Esta súmula tem como base a Lei da Usura (Decreto nº 22.626/1933), vigente, que em seu art. 4º, estabeleceu: “Art. 4º - É proibido contar juros dos juros; esta proibição não compreende a acumulação de juros vencidos aos saldos líquidos em conta corrente de ano a ano”. Dessa forma, juros vencidos e não pagos deveriam ser computados à parte, mas sobre estes não poderiam incidir novos juros, em obediência à Súmula 121 do STF. O texto do Decreto 22.626/33 aponta para mais uma questão relevante: os juros somente poderiam ser acumulados em conta corrente ao final de cada ano e não mensalmente, como se está procedendo em relação à dívida pública brasileira (Relatório Específico de Auditoria Cidadã da Dívida nº 1/2013, Auditoria Cidadã da Dívida).

Além da questão do anatocismo, a Auditoria Cidadã da Dívida Pública aponta para outras questões problemáticas do endividamento brasileiro, como a obscuridade em relação às contrapartidas reais que geraram a dívida, e também a transparência com respeito aos credores. Não conhecemos, de fato, os detentores da dívida pública brasileira, embora o processo de aquisição dos títulos públicos nos indique que, em última instância, se tratam dos grandes conglomerados financeiros. Isso porque, no tesouro direto, apesar do que o nome parece indicar, se um cidadão comum quiser realizar a compra dos títulos, ele deverá necessariamente escolher uma instituição financeira que fará a intermediação, cobrando-lhe uma comissão por isso²¹.

²¹ Essa informação pode ser atestada acessando-se o sítio do Tesouro Direto: <http://www.tesouro.gov.br/tesouro-direto-passo-a-passo>

Sendo assim, primariamente, a dívida pública é repassada por meio de leilões a grandes *dealers* para somente depois estar disponível para que a população e outras instituições comprem. Por fim, em última instância, quem acaba definindo as taxas de juros dos títulos são, em essência, esses grandes *players* (instituições financeiras, em geral, City Bank, Itau Unibanco, Santander-HSBC, etc), os quais somente os adquirem quando as taxas chegam ao patamar desejado, razão pela qual, notamos sua fixação sempre significativamente superior à taxa Selic.

Conforme já adiantamos, não constitui nossa intenção aprofundar a investigação sobre o tema do endividamento público, por constituir questão demasiadamente complexa, a qual requer grande minúcia e acurácia em seu tratamento. Por ora, apenas ensejamos apontar algumas problemáticas em torno desse ponto, por entendermos que o endividamento do Estado com seus esquemas notadamente complexos, e em tantos aspectos obscuros, nos revela uma importante nuance sobre a qual se instituem as estruturas de poder no país, corroborando para reprodução da elite, e provando-se determinante para o quadro de desigualdades econômico-sociais no país.

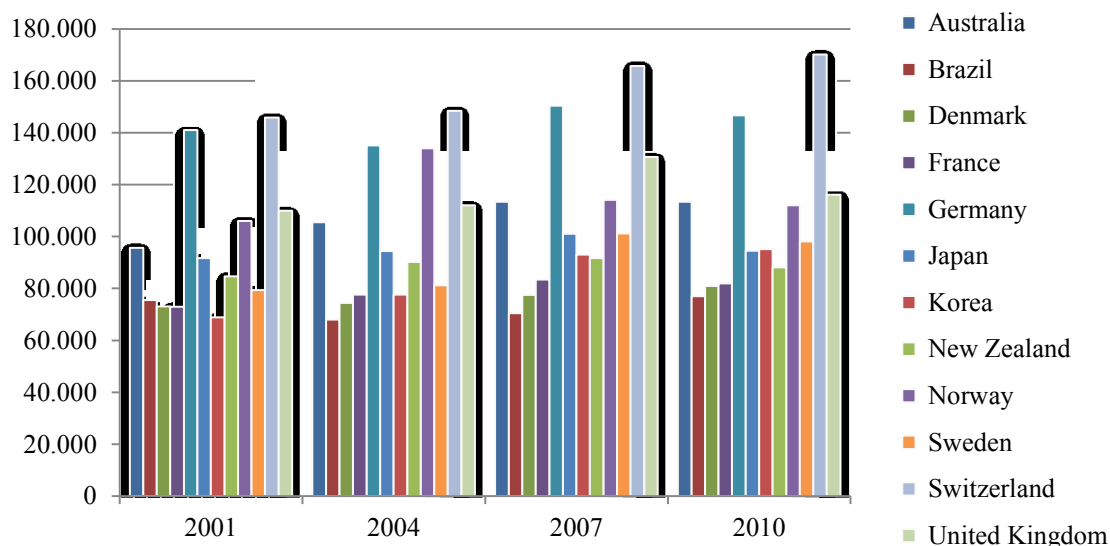
Até o presente momento, podemos reter em mente que a elite brasileira foi historicamente constituída pelos nossos colonizadores ibéricos, conforme Furtado (1976), e, embora uma definição de sua composição seja complexa e variável segundo o momento histórico – por exemplo, no período agroexportador, configurada majoritariamente pelos grandes proprietários de terra inseridos na dinâmica dos ciclos produtivos em vigência –, sua característica essencial permanece, e diz respeito à detenção de elevado poder econômico e capacidade de influenciar diretamente nas instâncias decisórias do país, conformando, em articulação com o Estado, relevantes estruturas de poder. O fato de que esta elite é proprietária, e não trabalhadora, também é evidente, e discorrer sobre esse aspecto nos parece dispensável. Adicionalmente, podemos verificar que sua vinculação, e mesmo endossamento, a um núcleo externo é uma característica predominante e que transcende os séculos.

Com respeito à exorbitante capacidade financeira de que dispõe, queremos chamar atenção para o fato de que a renda percebida por esse seleto grupo, coloca-o numa dimensão diferenciada de consumo, de tal modo que não seria equivocado comparar seu padrão ao evidenciado em muitas economias desenvolvidas. Infelizmente, não dispomos de dados que nos permitam inferir uma cesta de consumo deste grupo no Brasil e confrontá-la à de outros países. Todavia, podemos estabelecer uma análise comparativa dos rendimentos percebidos pelo topo hierárquico de nossa sociedade (em

termos financeiros) e, naturalmente, inferirmos acerca da correspondente possibilidade de consumo derivada de suas respectivas rendas.

A partir dos dados do “*World Inequality Database*” (WID), apresentamos, no Gráfico 3.4, informações acerca da renda média (em US\$ de 2016) dos 10% mais ricos da população no Brasil e em algumas economias consideradas avançadas, conforme classificação do IMF (*International Monetary Fund*), em anos selecionados. Podemos verificar que a renda média do brasileiro correspondente a esse grupo é relativamente próxima da de países como a Dinamarca, França, Coreia do Sul, Nova Zelândia, Suécia e Japão.

Gráfico 3.4 – Renda fiscal média dos 10% mais ricos em países selecionados, 2001, 2004, 2007, 2010 (em milhares de dólares)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da World Inequality Database (WID)

Afunilando um pouco mais a análise, e, por conseguinte, concentrando-nos no grupo que representa apenas o 1% mais rico de nossa população, certamente, nos deparamos com uma amostra mais evidente dos que podem constituir nossa elite. A Tabela 3.3 nos revela que a renda média desse grupo se mostra superior à percebida pelo mesmo grupamento em países como Austrália, Suécia, Japão, Nova Zelândia, França, Coreia do Sul e Dinamarca; e bastante próxima da apresentada pelo 1% mais rico na Noruega e no Reino Unido.

Tabela 3.3 – Renda fiscal média dos 1% mais ricos em países selecionados, 2001, 2004, 2007, 2010 (em milhares de dólares)

País	2001	2004	2007	2010
Switzerland	450.985	453.282	543.603	539.728
Germany	444.566	416.477	533.697	484.920
United Kingdom	355.192	365.002	473.225	382.559
Norway	290.302	490.991	336.450	309.777
Brazil	340.950	300.557	310.517	345.434
Australia	253.428	302.789	342.375	323.888
Sweden	236.500	226.498	317.413	284.224
Japan	217.102	234.502	266.720	237.223
New Zealand	221.449	261.355	244.092	223.406
France	195.524	230.896	260.905	232.707
Korea	162.437	189.234	247.443	258.181
Denmark	160.477	162.705	182.197	193.112

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da World Inequality Database (WID)

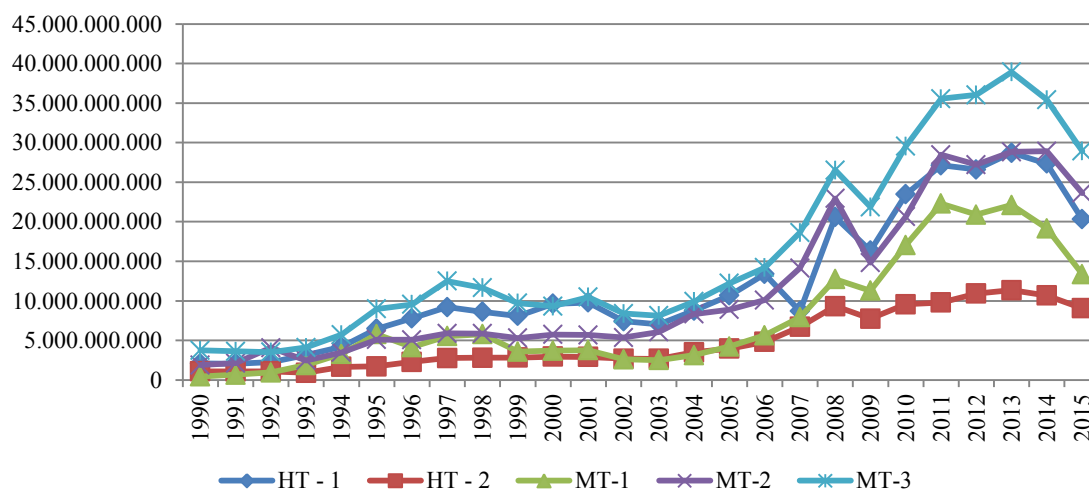
Com base nesses dados, temos uma ideia do poder econômico de que dispõe a elite no Brasil, e de como seu padrão financeiro elevado pode evidenciar condições de vida que se equiparam ao de seus pares em várias economias desenvolvidas. Em vista de seus abundantes recursos, não nos parece equivocado supor que seu padrão de consumo já esteja, em grande medida, em par de igualdade com o dos grupos mais abastados desses países.

No que diz respeito a este aspecto, ou seja a reprodução de padrões de consumo elevados, sabemos que parte do gasto ostensivo dos estratos mais elevados de renda permanece sendo atendida via importação, apesar de não negligenciarmos o número expressivo de empresas multinacionais que produzem no país os bens demandados. Em vista disso, apresentaremos, a seguir, a evolução das importações brasileiras de médio e alto conteúdo tecnológico, conforme classificação de Lall (2000), tanto em dólares, quanto em quantidade importada, visando chamar atenção para o atendimento a esse perfil de demanda no Brasil (cientes, no entanto, de que esses bens não são importados como prerrogativa exclusiva da elite).

O Gráfico 3.5 mostra o valor importado em dólares pelo Brasil para cada uma das categorias de conteúdo tecnológico: HT-1 (High Technology) que compreende produtos elétricos e eletrônicos; HT-2 que também se refere a produtos de alto conteúdo tecnológico, mas classificados como “outros”; MT-1 (Medium Technology) compreendendo os automotivos; MT-2 que se referem a outros produtos de média tecnologia abrangendo processados diversos; MT-3 que se refere aos de engenharia (Lall, 2000).

Podemos verificar o crescimento expressivo da importação dos produtos de médio e alto conteúdo tecnológico, em especial a partir da segunda metade dos anos 2000, o que certamente recebe influência inequívoca da política de reservas cambiais e consequente valorização da moeda brasileira. Impressiona, particularmente, o aumento dos produtos de média intensidade tecnológica de engenharia, que em geral, se referem a máquinas e equipamentos para indústrias de processamento de bens finais como têxteis e alimentos, mas também de instrumentos médicos, materiais da construção civil, equipamentos eletrodomésticos para casa, etc. Também cresce substancialmente a importação dos produtos de alto conteúdo tecnológico, classificados como elétricos e eletrônicos, nos anos 2000 em diante.

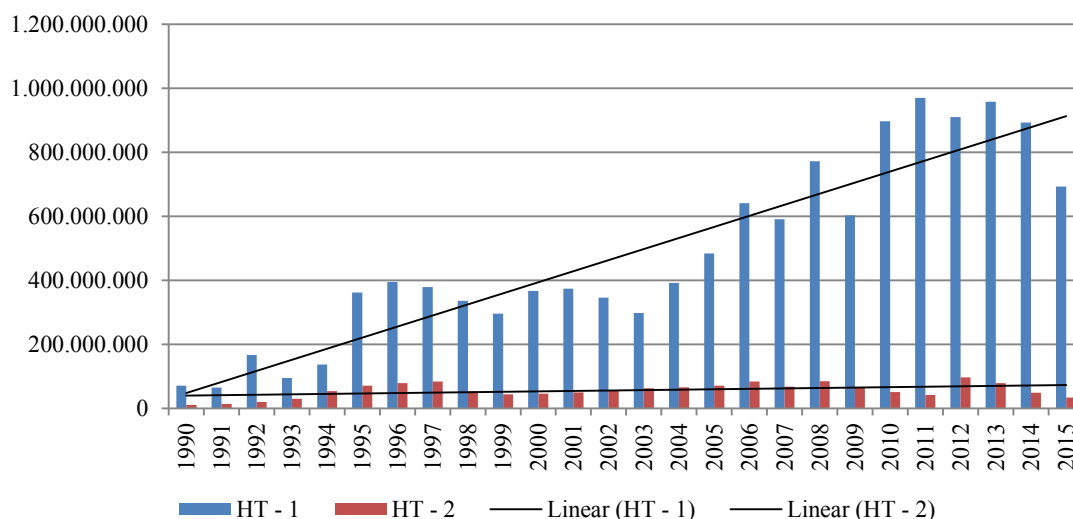
Gráfico 3.5 – Importações brasileiras de médio e alto conteúdo tecnológico - 1990 a 2015 (em dólares)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do COMTRADE/UN

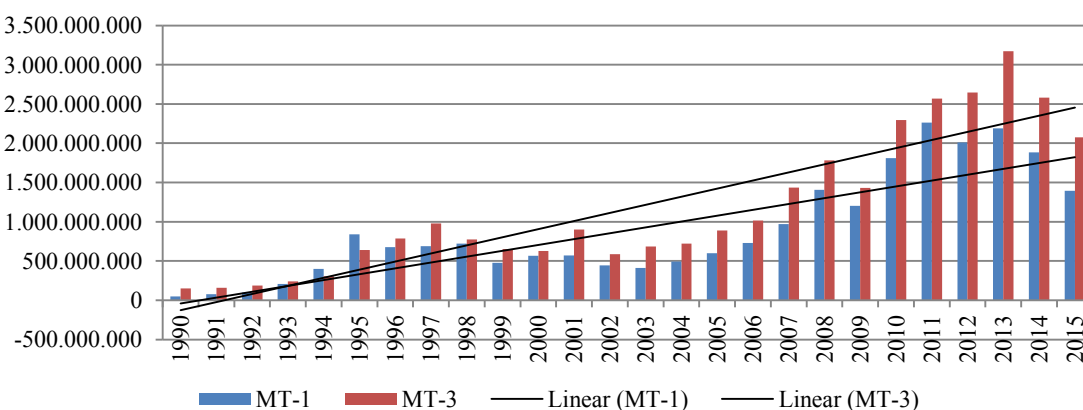
Os gráficos que se seguem detalham a quantidade importada para cada uma das categorias de conteúdo tecnológico. Os três apontam também para o crescimento substancial, em termos de quantidade, das importações que se processa, em especial, no período mais recente. Entre 1990 e 2015, a quantidade importada dos bens de médio e alto conteúdo tecnológico cresceu às seguintes taxas médias geométricas anuais: HT-1, 9% a.a; HT-2, 5% a.a.; MT-1, 14% a.a; MT-2, 7% a.a; MT-3, 11% a.a.

Gráfico 3.6 – Importações brasileiras de alto conteúdo tecnológico - 1990 a 2015 (peso líquido)



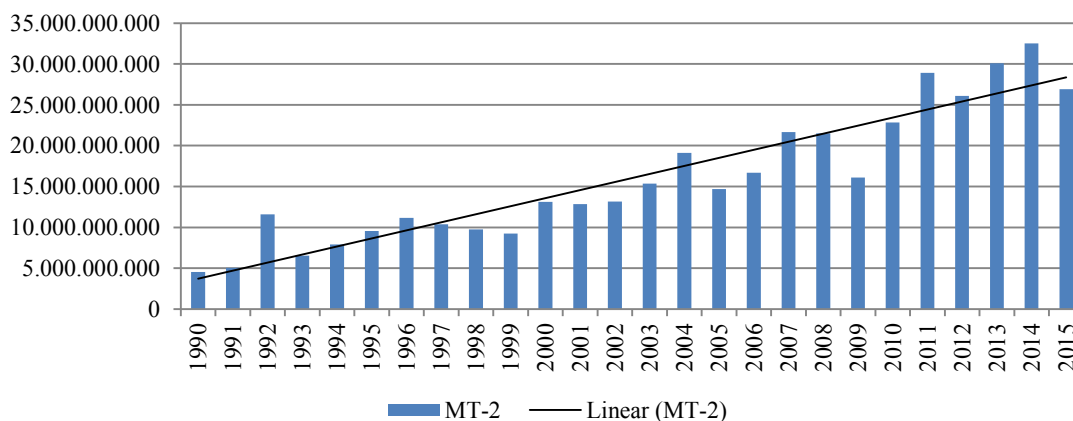
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do COMTRADE/UN

Gráfico 3.7 – Importações brasileiras de médio conteúdo tecnológico (MT-1 e MT-3) - 1990 a 2015 (peso líquido)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do COMTRADE/UN

Gráfico 3.8 – Importações brasileiras de médio conteúdo tecnológico (MT-2) - 1990 a 2015 (peso líquido)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do COMTRADE/UN

A evolução da importação desses bens de médio e elevado conteúdo tecnológico, sobretudo nos anos 2000, nos indicam que o padrão de consumo pautado em produtos dinâmicos, de alto valor agregado, tem prosseguido e, mais do que isso, possivelmente, não somente como fruto da demanda da denominada elite. O crescimento dessas importações no período recente nos sugere a incorporação de outras frações da sociedade ao acesso a esses artefatos. Este é o caso da classe média, que desde os anos 70 é integrada parcialmente a esse padrão de consumo distinto, por meio de uma série de políticas do governo àquela época²², e, em algum grau, passou também a ser a situação de alguns membros das classes mais baixas que lograram, também por intermédio de ações estatais no decorrer dos anos 2000, consumir artigos que antes lhes eram “vedados” (como é o caso de computadores, celulares, TVs mais sofisticadas, carros, micro-ondas, forno elétrico, etc).

Claro que, dada a diversificação desses itens em torno não somente do *design*, mas de suas distintas funcionalidades, o consumo dos bens que apresentam maior tecnologia de ponta, e que conferem *status* particular, se restringe aos estratos mais elevados de renda, permitindo o prosseguimento com o processo de diferenciação. Portanto, a despeito do crescimento das importações desses artefatos que pode, de fato, evidenciar a incorporação de mais pessoas ao consumo de produtos de alto valor agregado, ainda prevalecem os contornos de uma histórica discriminação econômico-social.

Se analisarmos as importações, tomando por referência a classificação de grandes categorias econômicas, de bens de consumo subdivididos em duráveis e não-duráveis, notaremos que a proporção dos primeiros na pauta importadora (inferior a dos últimos) cresce temporariamente, em particular, entre 2009 e 2011, chegando a 43%. Os bens duráveis compreendem utensílios domésticos, móveis e equipamentos para casa, veículos automóveis, máquinas e aparelhos de uso doméstico, etc. A proporção destes como parte dos bens de consumo importados era de 37% em 1997 e, apesar do crescimento nos anos 2000, termina em 21% em 2017.

²² Veremos no Capítulo 4 que a concentração da renda no favorecimento à classe média nos anos 70 é condição para prosseguimento com o modelo de crescimento brasileiro, cuja dinâmica predominante é “profit-led”.

Tabela 3.4 – Importações brasileiras de bens de consumo (duráveis e não-duráveis) –1997-2017

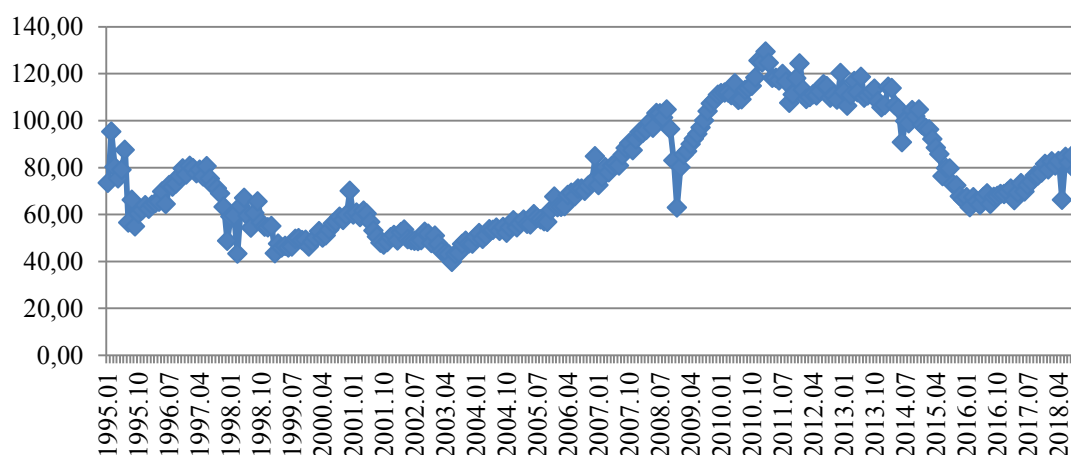
Ano	Bens de consumo total (US\$ (FOB))	Bens de consumo duráveis		Bens de consumo não-duráveis	
		US\$ (FOB)	(%) do total	US\$ (FOB)	(%) do total
1997	8.964.988.776	3.313.869.043	37,0%	5.651.119.733	63,0%
1998	9.209.266.052	3.376.854.674	36,7%	5.832.411.378	63,3%
1999	5.943.216.647	1.638.761.946	27,6%	4.304.454.701	72,4%
2000	5.678.292.666	1.676.948.936	29,5%	4.001.343.730	70,5%
2001	5.753.090.986	1.821.934.142	31,7%	3.931.156.844	68,3%
2002	4.687.878.772	1.103.107.106	23,5%	3.584.771.666	76,5%
2003	4.408.345.091	951.140.623	21,6%	3.457.204.468	78,4%
2004	5.398.977.408	1.176.834.827	21,8%	4.222.142.581	78,2%
2005	6.830.538.229	1.691.692.142	24,8%	5.138.846.087	75,2%
2006	9.877.801.026	3.202.355.491	32,4%	6.675.445.535	67,6%
2007	14.016.712.141	4.830.536.268	34,5%	9.186.175.873	65,5%
2008	19.694.012.635	7.471.421.130	37,9%	12.222.591.505	62,1%
2009	19.260.051.465	7.397.729.193	38,4%	11.862.322.272	61,6%
2010	27.096.278.780	11.386.689.435	42,0%	15.709.589.345	58,0%
2011	34.858.004.122	15.158.758.318	43,5%	19.699.245.804	56,5%
2012	33.378.723.698	12.789.948.408	38,3%	20.588.775.290	61,7%
2013	34.674.311.035	12.006.268.142	34,6%	22.668.042.893	65,4%
2014	33.116.005.313	10.449.289.463	31,6%	22.666.715.850	68,4%
2015	26.810.051.905	7.217.508.007	26,9%	19.592.543.898	73,1%
2016	21.728.957.091	4.443.208.160	20,4%	17.285.748.931	79,6%
2017	23.266.011.409	4.917.875.920	21,1%	18.348.135.489	78,9%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da SECEX-MDIC

Esses dados nos incitam uma série de reflexões e justificativas possíveis, apontando, inclusive, para aquelas que dizem respeito à conjuntura internacional de cada período. Podemos nos indagar, também, em que medida os movimentos, tanto de aumento quanto de queda, refletem uma elevação (redução) no próprio consumo das classes mais abastadas, ou uma incorporação (exclusão) de membros de outros estratos socioeconômicos ao acesso a esse tipo de produto. Poderíamos, inclusive, nos questionar acerca da proporção à qual esse perfil de demanda logra ser atendido internamente – nas condições atuais de nosso parque produtivo, de grande domínio estrangeiro –, repercutindo sobre as importações, e outras inferências do tipo.

Com respeito a esse último ponto, a seguir, apresentamos um gráfico com a evolução do consumo aparente de bens de consumo duráveis, ou seja, a produção doméstica acrescida de importações e líquida de exportações. Trata-se do índice encadeado mensal (com ano base em 2012), cujo comportamento nos indica uma dinâmica de crescimento expressivo nos anos 2000, alcançando os maiores níveis entre 2009 e 2011.

Gráfico 3.9 – Consumo brasileiro aparente de bens de consumo duráveis (índice encadeado, ano base 2012) –1995-2018



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IPEADATA

Enfim, nossos questionamentos acerca do consumo da elite, da incorporação de classes medianas e baixas num padrão de gastos com bens mais dinâmicos, nos revelam novos contornos e possibilidades inúmeras de tratamento da questão. Ao mesmo tempo em que nos deparamos com um quadro que pode nos indicar difusão de um estilo de consumo antes mais seletivo, percebemos o quão frágil a manutenção dessa amplificação parece ser e, mesmo quando ocorre, temos consciência de como são variados os dispositivos que permitem uma diferenciação dentro de uma determinada cesta de produtos.

Essas reflexões, em conjunto com as outras informações que dispusemos nesta seção, nos apontam o quão arraigadas são as raízes de nossa separação econômico-social. Conforme já havíamos dito, nosso ensejo é evidenciar que a elite brasileira dispõe de substancial poder econômico, configurando, inclusive em conjunto com o Estado, estruturas relevantes de poder no país. Adicionalmente, queremos enfatizar que o sentido da exploração interna que disso deriva – sobre a qual discorreremos no capítulo precedente – extrapola a reprodução de hábitos externos, alcançando a necessidade de distinção que já mencionamos.

Pensando na hipótese proposta de Furtado de reprodução do estilo de vida de economias centrais como cerne das malformações do subdesenvolvimento, retomamos nossa ideia de que, ainda que dispuséssemos de um mecanismo de completo apartamento em relação às formas sociais de vida em outros países, isso não impediria que a exacerbada diferenciação socioeconômica no Brasil prosseguisse e se fortalecesse, oferecendo os contornos fidedignos de nosso subdesenvolvimento e, em grande medida,

amparada pela própria ação do Estado. Nada garante que o hipotético distanciamento em relação aos hábitos de consumo externos promova canalização do excedente para o desenvolvimento das forças produtivas, corroborando para um processo de homogeneização social em nossa economia.

A exploração interna com vistas à manutenção de determinados privilégios da classe dirigente continuaria em andamento, ainda que com menos opções e incentivos à expressão de sua distinção. Conforme tratamos a partir de Veblen no Capítulo 1, o desejo de se diferenciar em relação ao outro, evidenciando superioridade relativa, parece ter raízes tão ou mais profundas no homem que o de se assemelhar e agrupar em torno de afins que lhe causem honorabilidade.

Em sua aclamada obra, “A teoria dos sentimentos morais”, Adam Smith já advertia que a busca incessante do homem se dava por distinção, por aprovação e reconhecimento, e que são esses sentimentos que, em última instância, orientam a avareza, ambição e busca desenfreada pelo poder.

Que propósito têm toda a labuta e a afobação deste mundo? Qual é a finalidade da avareza e da ambição, da busca de riqueza, poder e preeminência? [...] Ser notado, ser atendido, ser visto com simpatia, complacência e aprovação são as vantagens que supostamente derivam disso. [...] O pobre permanece negligenciado e, no meio da multidão, continua na obscuridade, como que confinado a seu próprio casebre. O homem nobre e distinto, ao contrário, é notado por todo o mundo. (Smith, 1759, *apud* Botton, 2017, p. 15).

Nesta mesma perspectiva, Alain de Botton, filósofo contemporâneo, coloca o “desejo de *status*” como uma das necessidades mais iminentes do ser humano. A busca por um status elevado, segundo ele, não se limita à questão pecuniária, mas ao respeito e o reconhecimento que advêm de suas possibilidades financeiras: “Eles procuram não só o dinheiro, mas o respeito que supostamente advêm da acumulação. [...] quase todos nós ansiamos por distinção” (Botton, 2017, p.14-15).

A elite, que outrora foi reconhecida por Veblen (1899) como classe ociosa, constitui o grupo que por excelência demonstra essa possibilidade de “*status* de diferenciação”, de modo que a manutenção desse privilégio é quase que inscrita em seu modo de ação. No Brasil, essa classe que exprime autêntica distinção historicamente amparada por questões estruturais que remontam à nossa constituição colonial (e que persistem, mesmo processada nossa teórica independência) conduz nossa trajetória, a partir de sua manifestação soberana nos centros internos de decisão, rumo à reprodução incessante das desigualdades que lhes permitem desfrutar da prerrogativa de um *status*

excelso. A debilidade, ou mesmo ausência de freios, a esse modelo segregacionista, que atinge níveis excepcionais de discriminação, faz-nos enveredarmos de modo cada vez mais profundo no quadro do subdesenvolvimento.

A esta altura, de posse de dados que nos evidenciaram o elevado poderio econômico de nossa elite, podemos nos questionar acerca do quanto ela de fato ostenta uma preocupação concreta de diferenciação social em relação à grande massa, tendo em vista o imenso fosso que separa esses dois grupos. Mas, o efeito emulação neste caso, devemos considerar, traduz-se no desejo de **manutenção de privilégios históricos**, obtidos à custa de espoliante concentração de renda (por exemplo, pelas vias do mercado de trabalho em vista da compressão histórica dos salários).

Se nos perguntarmos como a elite brasileira historicamente se constituiu, perceberemos que os fundamentos de sua gênese estão ligados a elementos como: o grande latifúndio agroexportador; o sistema escravocrata de trabalho; a apropriação discriminatória e marginalizante de terras com a Lei de 1850; a correspondente conformação e reprodução de uma oferta elástica de mão-de-obra que permite o arrocho dos salários; um sistema tributário que prima por incidência sobre o consumo vis-à-vis a riqueza e propriedade, e que não coaduna com a equidade horizontal ou vertical com respeito aos rendimentos em uma sociedade, dentre outros condicionantes dessa mesma natureza. Em suma, alterar a estrutura distributiva da renda implica modificar esses fatores e, assim, reduzir o potencial de ganhos desse abastado grupo. A elite brasileira se beneficia e se mantém da exploração interna e, talvez seja esta, portanto, a pior dependência que se verifica no país: a dependência pelo sistema de extorsão das massas.

Mas, não devemos nos esquecer de que a elite dispõe de importante recurso no efeito emulação que prevalece também sobre a classe média, que historicamente se identifica com os grupos dirigentes do país. Entre essa camada da população e a massa, o fosso é menos abissal (embora ainda bastante proeminente), de modo que a comparação se faz menos abstrata e a vigília pela distância que segrega se torna mais imperativa. A elite brasileira possui, portanto, na classe média, importante guardião de seus históricos privilégios obtidos à custa do secular sistema de exploração.

3.3 – Morfologia do excedente e estruturas de poder no Brasil: “a desigualdade nossa de cada dia”

Durante um longo período e, sobretudo, nos dias atuais, a ideia de que se faz necessário crescer para, somente depois, dividir, foi e é disseminada no bojo da sociedade capitalista, justificando as mais aviltantes misérias e, por conseguinte, desigualdades sociais e econômicas, promovendo conformismo e freios à nossa indignação. O argumento geralmente passa pela concepção de que a desigualdade é inevitável; a rivalidade necessária como princípio de ascensão e justiça social; os que se “sobressaem” nesse mundo material têm condições de criar oportunidades aos demais promovendo a dinâmica e acumulação das economias capitalistas; e de que o livre mercado conduz inevitavelmente ao “equilíbrio”.

Em “The price of inequality”, Joseph Stiglitz, Nobel em economia, chama-nos atenção para o grande sofisma que constitui a crença no mercado como promotor do bem-estar geral e faz referência à crise de 2008 a fim de concluir quanto ao ledo engano de se incitar a concentração de riqueza e renda, sobretudo por intermédio da desregulamentação. Segundo ele, a maior virtude do mercado, que seria a eficiência, pode ser facilmente refutada em face de uma das mais simples e básicas leis da economia que seria a de igualdade entre oferta e demanda.

The virtue of the market is supposed to be its efficiency. But the market obviously is not efficient. The most basic law of economics—necessary if the economy is to be efficient—is that demand equals supply. *But we have a world in which there are huge unmet needs*—investments to bring the poor out of poverty, to promote development in less developed countries in Africa and other continents around the world, to retrofit the global economy to face the challenges of global warming. At the same time, we have vast underutilized resources—workers and machines that are idle or are not producing up to their potential. Unemployment—the inability of the market to generate jobs for so many citizens—is the worst failure of the market, the greatest source of inefficiency, and a major cause of inequality. (Stiglitz, 2012, p.9-10)

Stiglitz (2012) analisa, em especial, a situação dos Estados Unidos concluindo acerca da latente e crescente desigualdade que apresenta o país. Seu estudo aponta para o impressionante crescimento da renda entre os 1% mais ricos, e o decréscimo ou manutenção no caso da base e da classe média, para a concentração de riqueza, que consegue ser ainda maior que a de renda, para a baixa mobilidade social e para o fato de a economia americana se mostrar uma das mais desiguais dentre as economias mais avançadas no período mais recente. Para isso, segundo o autor, contribuiu sobremaneira o papel do capital especulativo e, assim, a busca desenfreada por rentabilidade, e o incentivo que foi persistente e historicamente concedido a este expediente.

Em sua obra “A riqueza de poucos beneficia todos nós?”, o aclamado sociólogo Zygmunt Bauman investiga o tema sob o olhar de um autêntico apaixonado pelas questões humanas, por conseguinte, comportamentais. Após fazer apontamentos de diversos estudos que concluem contrariamente acerca dos supostos benefícios da desigualdade econômica (Lansley, 2012; Firebaugh, 2003; Dorling, 2011; Wilkinson e Pickett, 2009; entre outros), Bauman discorre acerca das crenças que sustentam essa falácia e que são geralmente aceitas pelo crivo geral.

Dentre elas, estariam essencialmente: 1) a concepção smithiana de que agindo egoisticamente e fazendo o melhor para si, o indivíduo estaria também cooperando automaticamente para o bem-estar da sociedade; 2) o elitismo e meritocracia; 3) a ideia de normalidade em torno da exclusão social; 4) e a desesperança, como fruto de todas essas “observações”, como algo inevitável. Seriam, por conseguinte, esses os princípios fundamentais para sustentação do modelo de crescimento desigual que se tem perpetuado e acelerado nos últimos anos (Bauman, 2015).

Thomas Piketty, em seu célebre “O capital no século XXI”, trata das forças convergentes e divergentes no processo de acumulação de capital e crescimento econômico, destacando entre as últimas, a mais desestabilizadora delas e tendente à desigualdade econômica: o crescimento superior da taxa de rendimento do capital vis-à-vis da taxa de crescimento da renda ($r > g$, conforme já mencionamos superficialmente no Capítulo 1). Segundo sua análise, desde a penúltima década do século XX a riqueza voltou a crescer em um ritmo mais elevado que a renda nas diversas economias capitalistas, o que inexoravelmente tem conduzido o sistema econômico mundial a um contexto de aprofundamento expressivo das desigualdades.

Resumindo: desde os anos 1980, as riquezas no contexto mundial progrediram em média, um pouco mais rápido do que as rendas [...] e os patrimônios mais elevados progrediram muito mais rápido do que a média dos patrimônios [...] De toda forma, quaisquer que sejam os anos escolhidos, o ritmo estrutural da progressão das maiores riquezas parece ser sempre muito mais rápido – no mínimo duas vezes mais rápido – do que o crescimento da renda média e do patrimônio médio (Piketty, 2014, p.424)

Se a desigualdade econômico-social parece experimentar um indubitável fortalecimento, tornando-se cada vez mais premente no bojo da atual sociedade capitalista, perguntamo-nos como fica o caso do Brasil, país cujo histórico de constituição remonta a um passado não muito longínquo de colonização, escravidão e formação do sistema econômico a partir de elementos notadamente excludentes. Com base no que já discorreremos no Capítulo 2, e até mesmo na seção 3.2 do presente

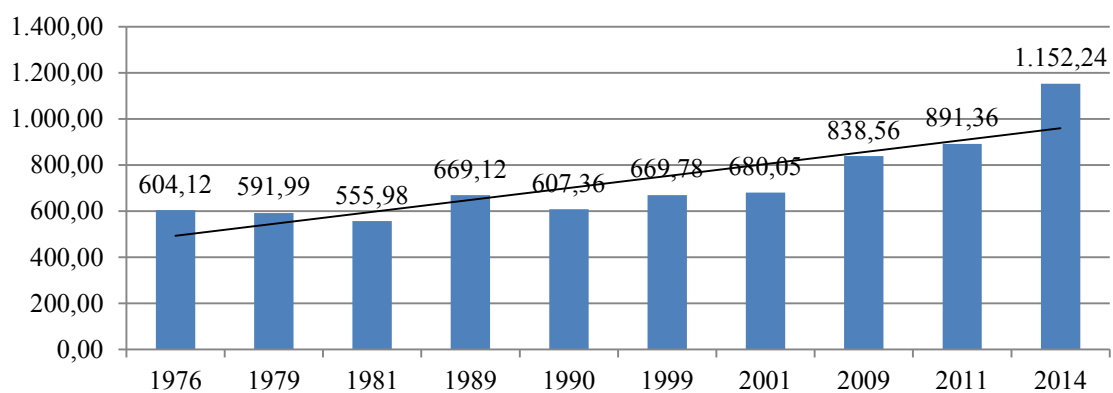
capítulo, temos vários indícios de que a situação em nosso país com respeito ao tema da concentração e desigualdade configura-se sobremodo inquietante.

Passaremos, então, à referida “radiografia” da estrutura distributiva da renda no Brasil a que nos propomos, apresentando e analisando, à luz de um referencial teórico consonante com nossa tese, alguns dados que diretamente evidenciam, ou auxiliam na expressão da desigualdade econômico-social que caracteriza nossa sociedade, conforme verificaremos. O quadro geral é delineado tanto por indicadores tradicionais de mensuração da distribuição da renda, como também a partir de elementos que paralelamente corroboram para a apreensão desta última, em conformidade com as sugestões propostas por Furtado (1976), como é o caso das informações relativas à nossa estrutura fundiária, ao mercado de trabalho, à dinâmica de consumo, etc.

De posse dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (cujo ano inicial é 1976), podemos iniciar nossa análise concentrando-nos na evolução da renda *per capita* média no Brasil. Devemos ressaltar que esta variável se trata de uma medida de distribuição estatística por localização e não por dispersão, o que, portanto, a torna inadequada para mensuração da distribuição.

Em 1976, a renda *per capita* média brasileira era de aproximadamente R\$604 (em R\$ de 2014) e, em 2014, passa a R\$1.152. Verificamos, portanto, um aumento de cerca de 90%, ou um crescimento a uma taxa média geométrica de 2% a.a. Durante o período 1976-2014, os anos de 1978, 1983, 1984, 1987, 1990, 1997, 1999, 2002 e 2003 apresentaram variações negativas para renda *per capita* média, ao passo que o interregno 2004-2014 caracterizou-se por crescimento ininterrupto desta.

Gráfico 3.10 – Renda *per capita* média (em R\$ 2014) no Brasil – anos selecionados do período 1976-2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos disponibilizados pelo Ipeadata.

A performance de crescimento da renda *per capita* média real pode ser nitidamente visualizada pela linha de tendência linear disposta no Gráfico 3.10, com especial ênfase para os anos 2000. Apesar disso, o rendimento mensal médio do brasileiro, em seu melhor momento, não correspondeu nem a 9% do registrado pelo 1% mais rico no país, conforme veremos na Tabela 3.5, apresentada adiante.

Devemos destacar que as rendas declaradas na PNAD, em especial as que se referem aos estratos mais elevados, apresentam grande tendência à subestimação, visto que, por vezes, os declarantes temem responder o questionário no que tange seus rendimentos. Além disso, ressaltamos que a referência é o mês de setembro. Ademais, o processo de amostragem também pode contribuir para explicar o diferencial que notaremos em relação aos dados do 1% mais rico que apresentamos na seção anterior.

Tabela 3.5 – Renda per capita média geral, dos extremamente pobres e do 1% mais rico da população brasileira (R\$ de 2014) – 1976- 2014

Ano	Extremamente Pobres	Média Geral	1% Mais Rico
1976	74,18	638,17	10.896,75
1977	73,99	693,76	12.811,77
1978	60,91	565,00	7.706,06
1979	73,94	625,36	8.509,86
1981	71,75	587,32	7.441,65
1982	71,83	602,73	7.847,92
1983	71,02	509,94	6.867,46
1984	73,15	508,01	6.702,49
1985	73,07	609,29	8.294,56
1986	75,51	891,36	12.272,06
1987	71,04	664,25	9.371,94
1988	68,82	616,22	8.879,26
1989	69,02	706,84	11.645,06
1990	68,48	641,59	9.111,38
1992	64,77	557,25	7.373,21
1993	65,97	587,15	8.861,96
1995	68,53	728,16	10.052,84
1996	65,58	742,42	10.041,52
1997	67,02	741,63	10.218,69
1998	67,92	749,36	10.386,07
1999	68,37	707,53	9.364,63
2001	66,54	718,38	9.984,98
2002	69,21	718,34	9.641,97
2003	68,03	676,51	8.848,62
2004	69,55	691,55	8.973,22
2005	70,05	733,08	9.522,75
2006	69,04	801,27	10.231,84
2007	63,88	822,47	10.284,77
2008	65,51	862,63	10.457,57
2009	63,97	885,83	10.718,27
2011	58,34	941,60	11.073,70
2012	58,19	1.016,32	12.781,87
2013	57,33	1.047,95	12.298,69
2014	73,16	1.152,24	13.075,90

Fonte: Elaboração própria a partir dos disponibilizados pelo Ipeadata.

A Tabela 3.5 evidencia um diferencial expressivo de rendimentos por estratos econômicos da sociedade nas declarações da PNAD. Notamos que a renda *per capita* média da população extremamente pobre²³ correspondeu, em geral, a menos de um por cento da apresentada pela camada do 1% mais rico. Temos, portanto, indícios de um panorama de elevada concentração da renda e de extrema desigualdade, embora não saibamos ao certo a quantidade de pessoas que compunham o estrato classificado como extremamente pobre (o que poderia nos auxiliar a compreender se houve um processo redução da desigualdade apontada).

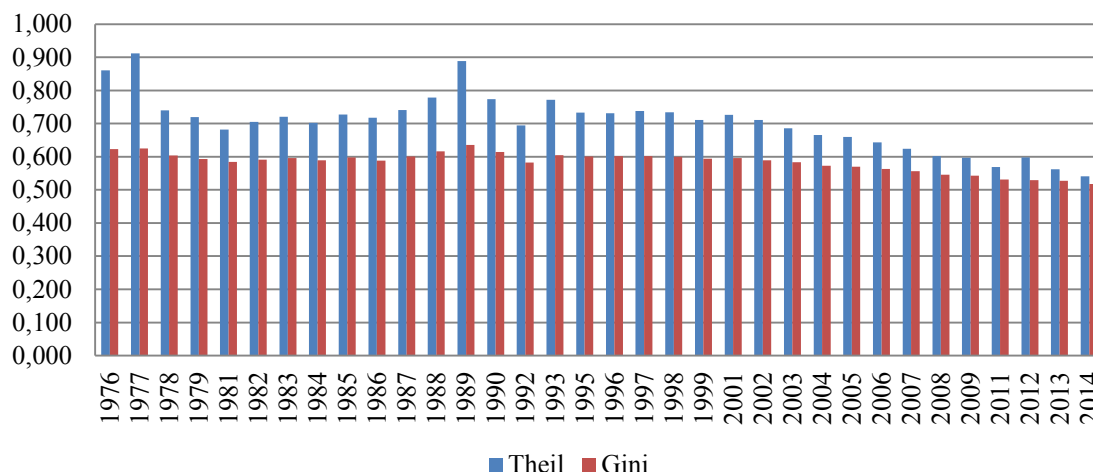
Neste ponto, antes de passarmos à análise dos indicadores mais tradicionais de análise da desigualdade econômica, gostaríamos de chamar atenção para os conceitos de concentração e desigualdade. Esses dois termos não são livremente intercambiáveis, conforme nos aponta Hoffman (1998). No estudo da desigualdade fundiária, por exemplo, esta é caracterizada pela elevada proporção de terras detidas por uma pequena parcela de estabelecimentos. Se, hipoteticamente, houvesse apenas latifúndios, cada qual com a mesma área, a desigualdade fundiária medida pelo Coeficiente de Gini seria nula, ainda que em um contexto de latente concentração (Hoffmann e Ney, 2010).

Entre os indicadores mais tradicionais para análise da desigualdade econômica encontram-se, portanto, o Coeficiente de Gini e o Índice de Theil. Esses dois índices variam de 0 a 1, sendo que quanto mais próximo de zero, menos desigual tende a ser a distribuição da renda nesta sociedade, e quanto mais próximo de um, o raciocínio oposto se aplica. O Gráfico 3.11 nos apresenta esses indicadores de desigualdade de renda para o Brasil no período 1976 a 2014 (anos da PNAD).

O índice de Theil atingiu 0,912 em 1979, ano em que se revelou mais elevado, e 0,541 em 2014, ano em que chegou ao seu nível mais baixo. Na média do período 1976-2014 o índice foi de 0,705. Somente a partir de 2009 é que o índice chegou à casa de 0,5. Já o coeficiente de Gini registrou patamares menores de desigualdade na distribuição da renda relativamente ao Índice de Theil. Em 1989 temos seu maior pico para a renda da PNAD, no valor de 0,636, e em 2014 sua menor manifestação, no valor de 0,518. No interregno 1976-2014, o coeficiente foi de 0,584. Sua tendência continuamente decrescente ocorreu a partir do ano 2001.

²³ Razão entre o somatório da renda *per capita* de todos os indivíduos considerados extremamente pobres (ou indigentes, ou miseráveis) e o número total desses indivíduos. A linha de extrema pobreza aqui considerada é uma estimativa do valor de uma cesta de alimentos com o mínimo de calorias necessárias para suprir adequadamente uma pessoa, com base em recomendações da FAO e da OMS.

Gráfico 3.11 – Evolução do Índice de Theil e Coeficiente de Gini no Brasil – 1976-2014



Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo Ipeadata.

Nossa análise prossegue, ainda com base nos dados da PNAD, concentrando-nos agora sobre a parcela da renda nacional que é apropriada pelo seletivo grupo do 1% mais rico no país, e, paradoxalmente, pelos 50% mais pobres que compõem a base da pirâmide. Essa constitui uma das informações mais expressivas da desigualdade no Brasil: o 1% mais rico da população brasileira respondeu em média por quase 14% da renda nacional, mesmo percentual médio apropriado pelos 50% mais pobres no interregno 1977-2014. Ou seja, 1% da população brasileira apropriou-se, em média, da mesma fatia da renda que 50% de seus indivíduos (da base). Se nós olharmos para os 10% mais ricos, então, veremos que quase metade da renda nacional é apropriada por esse decil.

Podemos verificar por meio da Tabela 3.6 que no interregno 1977-2014 há uma tendência de redução da participação do 1% mais rico na renda nacional, vis-à-vis a dos 50% mais pobres. Em 1977, o primeiro grupo respondia por aproximadamente 18% da renda nacional, ao passo que o segundo por 12%. Em 2014, esses números praticamente se invertem, de modo que o 1% mais rico passa a deter 11% da renda, e os 50% mais pobres respondem por 17% dela. De igual modo reduz-se a participação dos 10% mais ricos, saindo de quase 52% da renda em 1977 para 41% em 2014.

Tabela 3.6 - Parcela da renda nacional apropriada pelo 1% mais rico (topo), 10% mais ricos (topo) e pelos 50% mais pobres (base) no Brasil – 1977-2015 (%)

Ano	Parcela apropriada por 1% mais ricos	Parcela apropriada por 10% mais ricos	Parcela apropriada por 50% mais pobres
1977	18,47	51,64	11,68
1978	13,64	47,71	11,96
1979	13,61	47,45	12,77
1981	12,71	46,72	13,03
1982	13,06	47,25	12,57
1983	13,52	47,74	12,36
1984	13,24	47,60	12,82
1985	14,24	48,22	12,40
1986	13,80	47,17	12,91
1987	14,14	48,02	12,11
1988	14,38	49,70	11,34
1989	16,42	51,66	10,53
1990	13,80	49,05	11,35
1992	13,21	45,81	13,09
1993	15,02	48,58	12,30
1995	13,86	47,92	12,32
1996	13,54	47,59	12,08
1997	13,77	47,70	12,11
1998	13,89	47,92	12,24
1999	13,31	47,45	12,55
2001	13,90	47,44	12,60
2002	13,42	47,03	12,97
2003	13,08	46,20	13,22
2004	12,98	45,33	13,83
2005	12,99	45,33	14,05
2006	12,77	44,75	14,45
2007	12,51	43,85	14,72
2008	12,12	43,06	15,30
2009	12,10	42,74	15,50
2011	11,76	41,81	16,15
2012	12,58	41,90	16,38
2013	11,74	41,55	16,42
2014	11,35	40,89	17,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos disponibilizados pelo Ipeadata.

Apesar do que nos indicam os dados da PNAD, chamamos atenção novamente para a forte tendência à subdeclaração de rendimentos, bem como para a existência de limitações inerentes à própria amostragem e desenho dos questionários. Desse modo, podemos estar diante de constatação tendenciosa acerca da redução da desigualdade no país, se sustentados apenas pelas informações até o momento apresentadas (Hoffmann, 1988; Medeiros, Souza e de Castro, 2015; Morgan, 2017). Em vista disso, os dados tributários podem nos oferecer uma importante perspectiva adicional desta análise.

Nossos principais achados são que a desigualdade no Brasil é superior à medida por pesquisas domiciliares e, apesar de um leve aumento, em termos gerais permanece estável no período 2006 a 2012. O maior nível de desigualdade está muito provavelmente relacionado à subestimação das rendas mais altas nas pesquisas domiciliares, em particular a PNAD. No que diz respeito à estabilidade não temos informações que nos permitam adiantar

uma conclusão. As PNADs apontam uma queda da desigualdade de 2006 a 2012. Nossas evidências são de que os ricos são mais resistentes à queda da desigualdade do que o restante da população, mas não sabemos dizer a causa disso a partir dos dados limitados que dispomos. (Medeiros, Souza e de Castro, 2015, p.8).

Os dados das Declarações do Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF) no Brasil, do modo como apresentaremos a seguir, nos revelam um cenário não tão favorável acerca da relatada tendência de redução da desigualdade de renda no país. Por meio deles, verificamos que a parcela da renda fiscal do 1% mais rico evidencia um incremento no período 2001-2015, saltando de 26% em 2001 para 28% em 2015. Ainda assim, a fatia que correspondeu aos 50% mais pobres se elevou, tendo sido de 12,63% no primeiro ano e 13,88 no último.

Os dados²⁴ nos mostram também que a renda fiscal correspondente aos 40% medianos, ou seja, os que se encontram entre o 30° e 70° decil da renda, decresceu, saindo de 33% no ano inicial para 30,56% no final. Adicionalmente, podemos perceber que o 1% mais rico, durante todo o interregno observado, respondeu por uma parcela da renda maior que os 50% da base da pirâmide, chegando a quase 30% da renda nacional no último ano, proporção bem próxima da registrada para os 40% medianos.

Tabela 3.7- Parcela da renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico, 10% mais ricos, 40% medianos e 50% mais pobres no Brasil – 2001-2015 (%)

Ano	Renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico	Renda fiscal apropriada pelos 10% mais ricos	Renda fiscal apropriada pelos 40% medianos*	Renda fiscal apropriada pelos 50% mais pobres**
2001	26,21	54,29	33,08	12,63
2002	27,42	55,67	32,05	12,28
2003	27,20	55,28	32,19	12,53
2004	27,32	54,78	32,34	12,88
2005	27,90	55,10	31,87	13,03
2006	28,23	55,47	31,49	13,03
2007	28,29	54,94	31,87	13,19
2008	29,29	56,20	30,62	13,18
2009	27,44	54,97	31,47	13,56
2010	28,19	55,21	30,94	13,85
2011	29,61	56,53	29,87	13,60
2012	27,73	55,42	30,59	13,99
2013	27,65	54,89	30,98	14,13
2014	27,52	54,61	31,10	14,29
2015	28,35	55,56	30,56	13,88

* Os 40% medianos correspondem à população enquadrada entre o 30° e 70° percentil da renda

** Os 50% mais pobres correspondem à base da distribuição da renda, ou seja, do 0 ao 50° percentil

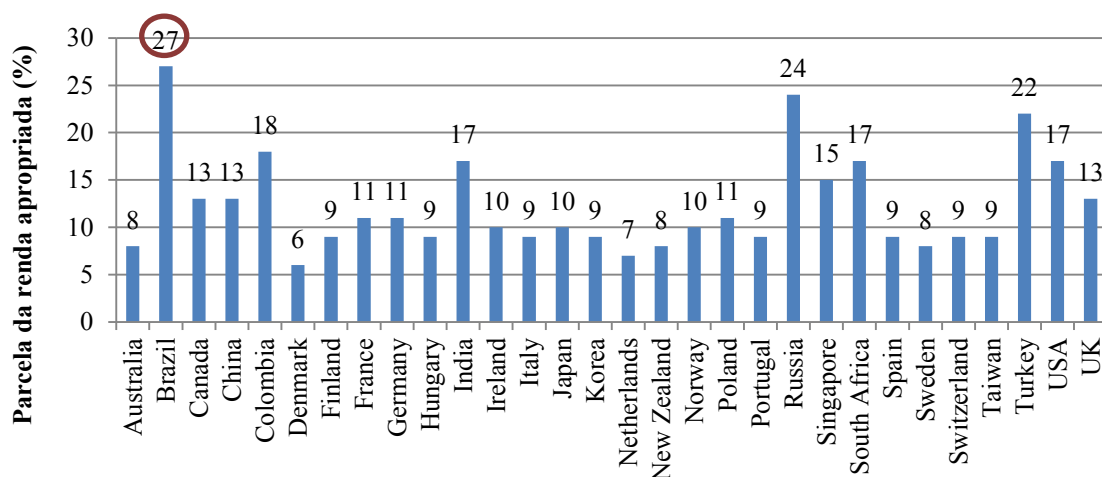
Fonte: World Inequality Database, a partir dos dados do IRPF (Imposto de Renda Pessoa Física) disponibilizados pela Receita Federal no Brasil.

²⁴ Dados obtidos pela plataforma “World Inequality Database”, que já promove a tabulação, e, consequente disponibilização dos dados, a partir do coletado na receita federal do Brasil nos quadros do IRPF para os anos em que o acesso se encontra aberto ao público.

Também podemos comparar a concentração da renda em mãos do 1% mais rico no Brasil relativamente a de outros países, e com isso verificar se estaríamos mesmo diante de desigualdade tão afrontosa, no caso específico de nosso país. Na seção precedente evidenciamos os dados de desigualdade do WID apontando para a renda média (em números absolutos) do 1% mais rico da população brasileira e em outros países. Nosso intuito, naquela ocasião, era qualificar a elite, em termos de seu elevado poder econômico. A seguir, exibiremos informações da mesma base apresentando, no entanto, o percentual da renda nacional detido por essa camada e comparando-o ao verificado em outras economias, com vistas, assim, a corroborar para análise da desigualdade econômica que aqui pretendemos.

O Gráfico 3.12 nos apresenta, portanto, a parcela da renda apropriada pelo 1% mais rico da população de diversas economias, dentre elas a brasileira, no ano de 2002. O Brasil foi o país que apresentou o maior percentual de renda concentrado pelo grupo em questão (27%) relativamente aos demais analisados. Na média, tomando-se em consideração os países selecionados, essa fatia geralmente é de 12%. As economias com níveis de apropriação pelo 1% quase tão elevados quanto o do Brasil foram a Rússia (24%) e a Turquia (22%). A Dinamarca, por sua vez, foi o país que evidenciou menor proporção (6%).

Gráfico 3.12 - Parcela da renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico em países selecionados - 2002

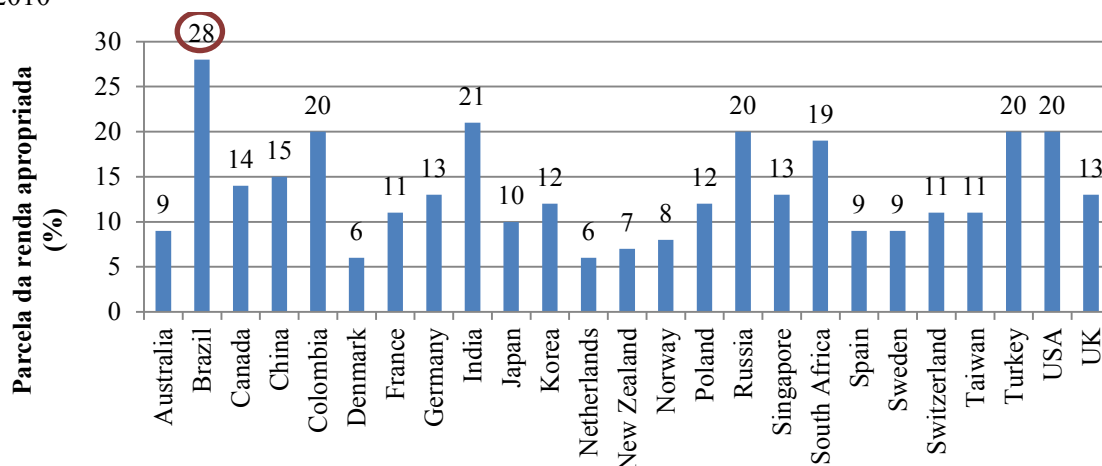


Fonte: World Inequality Database.

Em 2010, o Brasil continuou com o maior percentual de apropriação da renda pelo grupo 1% mais rico do país, entre as economias selecionadas. Essa parcela passou a 28%, denotando, por conseguinte um ligeiro aumento em relação ao ano de 2002.

Também podemos verificar que Colômbia, Índia e Estados Unidos passam a apresentar proporções na casa dos 20%, juntamente com a Rússia e a Turquia. A segunda maior taxa coube à Índia (21%), e a menor à Dinamarca e Holanda (ambas com 6%).

Gráfico 3.13 - Parcela da renda fiscal apropriada pelo 1% mais rico em países selecionados - 2010



Fonte: World Inequality Database.

Diante de tão elevada concentração da renda pelo grupo constituído pelo 99º percentil, um tema notadamente pertinente na análise da estrutura distributiva diz respeito ao nosso sistema de tributação de rendimentos. Sem qualquer pretensão de adentrarmos na discussão tributária em torno de seus vários meandros jurídicos e contábeis, apenas ensejamos apresentar, a seguir, algumas informações que evidenciam como a tributação sobre os rendimentos da pessoa física no Brasil influencia o quadro de desigualdade pessoal da renda que por ora descrevemos, revelando-nos, adicionalmente, um cenário de notada desigualdade funcional.

Devemos ter em conta que a configuração do sistema tributário num país é um dos elementos salutar para compreensão das correlações de forças sociais e delineamento do quadro de desigualdades econômicas que, por ventura, caracterizem a sociedade em questão.

A configuração do sistema tributário em geral, e do Imposto de Renda da Pessoa Física (IRPF) em particular, diz muito sobre as forças políticas e sociais em cada um dos países capitalistas na atualidade. O financiamento do Estado baseado, principalmente, na tributação progressiva da renda pessoal revela um arranjo social em que prevalece certo equilíbrio político entre as classes, cujo resultado é a menor desigualdade econômica. Ao contrário, onde o imposto de renda sobre os indivíduos não possui relevância para o financiamento das políticas públicas, não apresenta progressividade efetiva – poupando aqueles que recebem maiores rendimentos e detêm grande patrimônio – e a tributação é extraída, sobretudo, da incidência sobre bens e serviços consumidos pelo conjunto da população, certamente, iremos constatar forte assimetria política entre os segmentos da base e do topo da

pirâmide social e, conseqüentemente, uma desigualdade econômica exacerbada (Introíni et al, 2018, p.246).

No Brasil, a natureza regressiva do sistema tributário guarda correspondência inequívoca com o perfil desigual de nossa estrutura distributiva. Para além do fato de que o nosso país prima pela taxaço indireta, primordialmente sobre consumo, vis-à-vis a riqueza e renda, a tributação sobre os rendimentos da pessoa física apresenta um tratamento diferenciado para as rendas do capital, de tal modo que a elite do país (constituída, sobretudo, por grandes proprietários de capital) acaba isentando parte expressiva de seus rendimentos da incidência de tributos.

O bloqueio ao estabelecimento de uma tributação progressiva representa, em particular, um dos determinantes centrais da elevada e persistente desigualdade de renda e riqueza no Brasil. A predominância da tributação sobre o consumo e a reduzida incidência sobre as rendas e a riqueza fazem do sistema tributário brasileiro um instrumento de agravamento das desigualdades econômicas e sociais (Introíni, et al, 2018, p.246).

Morgan (2018) analisa o tema da taxaço de impostos sobre a elite no Brasil e a progressividade do imposto sobre a renda de pessoas físicas. Com relação ao aspecto da equidade horizontal (extensão na qual todas as fontes de rendimento são tributadas de forma isonômica), o sistema de tributação de rendimentos no país violaria esse princípio, tendo em vista que nem todas as fontes de renda são taxadas com referência numa mesma tabela, a exemplo dos ganhos de capital sobre os quais incidem alíquotas de uma tabela exclusiva que varia de 15 a 22,5%.

Taxable income currently accounts for about 60 per cent of total declared income, withheld income taxed exclusively accounts for 10 per cent, and non-taxable income accounts for almost 30 per cent. Since 2007 the share of taxable income has dropped by close to 10 per cent, with most of this fall being absorbed by non-taxable income. From this exposition it is clear that the taxation system for personal incomes in Brazil violates the principle of horizontal equity, since not all income sources are taxed according to the same schedule, with capital income being taxed less in general, or in some cases not taxed at all when received by the individual. (Morgan, 2018, p.20).

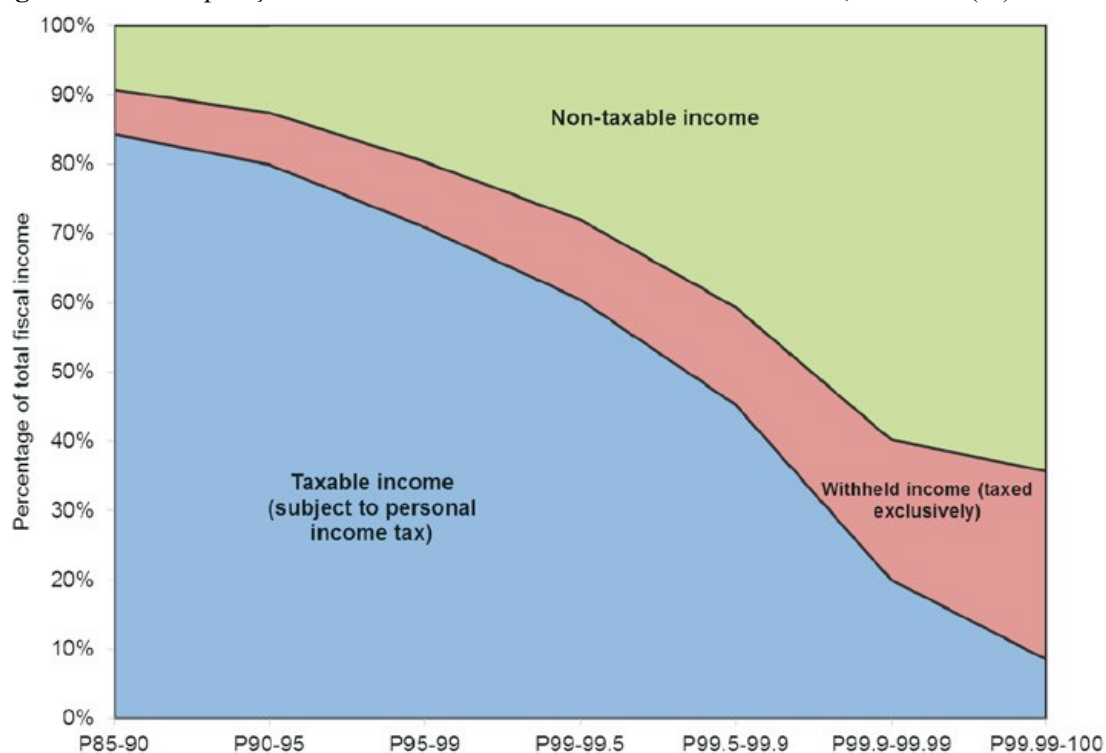
Há três categorias de rendimentos legais no Brasil, para os fins da DIRPF: a renda tributável, que inclui salários, pensões, alugueis, etc; os rendimentos retidos tributáveis, como os ganhos de capital, juros sobre investimentos financeiros, entre outros; e os não tributáveis que dizem respeito à distribuição de lucros e dividendos, indenizações, etc. Devemos ressaltar que o Brasil é um dos pouquíssimos países no mundo cujos lucros e dividendos são isentos de tributação, fator de inequívoco peso para a desigualdade da distribuição da renda em nossa sociedade, já que parte expressiva dos rendimentos da elite não é, portanto, tributada.

Segundo Orair e Gobetti (2017), em 2013, no topo da pirâmide social estavam 71.440 pessoas com renda mensal superior a 160 salários mínimos, totalizando rendimentos de R\$ 298 bilhões e patrimônio de R\$ 1,2 trilhão. Essa elite (0,3% dos declarantes ou 0,05% da população economicamente ativa) concentra 14% da renda total e 22,7% de toda a riqueza declarada em bens e ativos financeiros. Esses extremamente ricos apresentam elevadíssima proporção de rendimentos isentos de imposto de renda. (Fagnani e Rossi, 2018, p.143).

Segundo Gobetti e Orair (2016) uma das maiores distorções do sistema tributário brasileiro refere-se a esse tratamento diferenciado que é concedido à renda do capital, sendo esta beneficiada por isenções como a dos rendimentos provenientes da distribuição de lucros e dividendos. Os autores ressaltam que dentre os países da OCDE, somente a Estônia teria tratamento semelhante de isenção total sobre lucros e dividendos.

Analisando como se distribuem os rendimentos da elite no Brasil, com base na DIRPF, verificamos que quanto mais elevado o percentil de renda correspondente aos indivíduos, maior tende a ser a proporção da renda não tributável. Por exemplo, no 99,99º de renda, (onde temos o 0,01% mais rico), o percentual da renda tributável é de aproximadamente 10% e aproximadamente 50% é isenta de tributação. A Figura 3.2 extraída de Morgan (2018) evidencia essas informações.

Figura 3.2 – Composição dos rendimentos dos 15% mais ricos no Brasil, em 2015 (%)

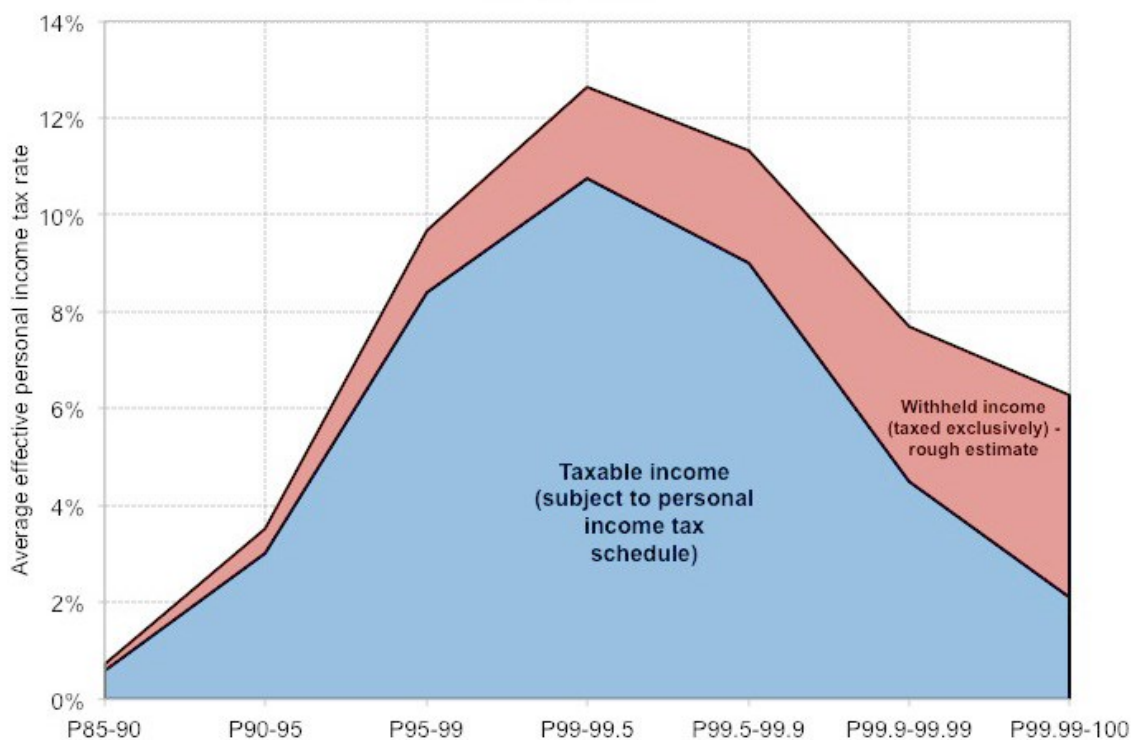


Fonte: Morgan, 2018, p. 21

No que diz respeito à equidade vertical do nosso sistema tributário (extensão na qual os indivíduos com rendas mais elevadas respondem por frações maiores de tributação), Morgan (2018) aponta para outra violação, já que, quanto mais elevado o percentil da renda do indivíduo, menor o percentual médio efetivo de taxaço da renda. As alíquotas médias de imposto começam a cair especialmente para além do 99,5º percentil, ou seja, no âmbito do 0,5% mais rico do país.

Until then they are increasing from 1 per cent of total income for the P85–90 group to almost 12 per cent for the P99–99.5 group. Beyond the top 0.5 per cent of the distribution they fall until reaching about 6 per cent of total income for the richest 0.01 per cent of the population. That is, the richest 14,000 individuals pay only 6 per cent of their total fiscal income in tax (Morgan, 2018, p. 22).

Figura 3.3 – Alíquota média efetiva de tributação sobre a renda dos 15% mais ricos do Brasil, em 2015 (%)

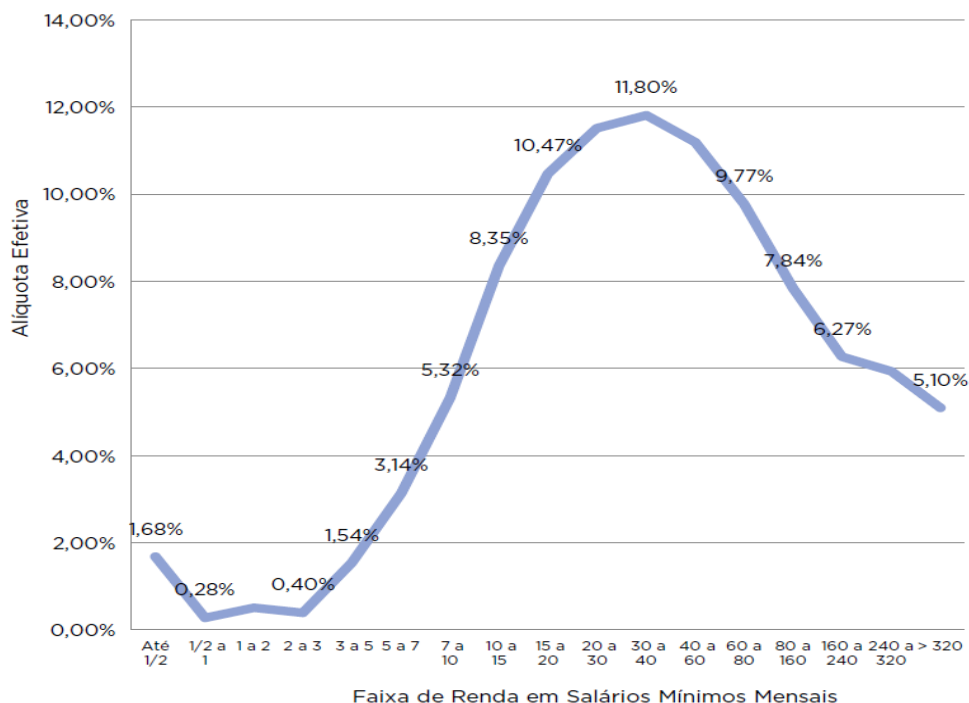


Fonte: Morgan, 2018, p. 22

Na mesma direção dos achados de Morgan (2018), Introíni et al (2018) apontam para o fato de que no Brasil, a partir da faixa de 30 a 40 salários mínimos, as alíquotas médias efetivas se tornam regressivas, diminuindo, portanto, à medida que a renda aumenta. Segundo os autores, a diferenciação no tratamento à renda do capital resulta em alíquotas efetivas médias menores para os contribuintes com altos rendimentos. Em 2016, por exemplo, com base nos dados da DIRPF, os autores calcularam que a maior

alíquota efetiva média correspondeu a 11,8%, na faixa de 30 a 40 salários mínimos de rendimento mensal (Gráfico 3.14).

Gráfico 3.14 – Alíquota efetiva média do IRPF por faixas de renda mensal em salários mínimos (%)



Fonte: Introíni et al, 2018, p.272.

A desoneração das rendas do capital no Brasil se dá particularmente por meio de dois instrumentos: a isenção dos lucros e dividendos aos sócios e acionistas, conforme já mencionamos anteriormente, e a previsão de dedução de “juros sobre o capital próprio”. Com respeito ao primeiro mecanismo, os defensores justificam sua manutenção em face da suposta “bitributação”, ou seja, de que tendo a empresa já sido tributada, os sócios ou acionistas destas não deveriam ser. Contudo, conceitualmente este argumento não se sustenta, já que a bitributação somente ocorre quando dois entes diferentes da federação tributam um mesmo contribuinte com base num mesmo fato gerador, e, além disso, o patrimônio da firma é reconhecidamente distinto do de seus sócios ou proprietários.

Já em relação ao segundo mecanismo legal pelo qual as rendas do capital recebem tratamento diferenciado, Introíni et al (2018) rebatem as justificativas geralmente empregadas em sua defesa, e argumentam que ao invés de atrair investimentos, esse instrumento tem servido tão somente para aumentar remessas ao exterior.

Quanto ao segundo mecanismo (JCP), vale a pena uma análise mais detida, pois encontra, ainda hoje, muitos defensores no *mainstream*. Entre seus argumentos, ressaltam-se o de que esse mecanismo surgiu para compensar o fim da correção monetária dos balanços e para compensar um aumento de carga sobre os lucros das empresas com a edição da lei 9.249/95, que teria “fechado” várias brechas para a elisão tributária. Argumentam que o mecanismo permite que se tribute apenas o que exceder o “lucro normal” e, ainda, que seu principal benefício é atrair investimentos para o País, uma vez que as alíquotas máximas que incidem sobre a renda são muito elevadas. Há muitos argumentos que poderiam ser utilizados para contestar a utilização deste tipo de benefício, além do fato de que nenhum outro país o tenha adotado nos mesmos moldes. [...] A redução dos níveis de tributação dos lucros, em 1995, e a instituição dos dois mecanismos aqui tratados visando à desoneração na distribuição apenas engordaram as remessas ao exterior pelas transnacionais e o nível de investimento caiu no período seguinte (Introïni et al, 2018, p.275).

A Tabela 3.8, extraída do referido trabalho, evidencia a estrutura do imposto de renda da pessoa física em alguns países, dentre eles o Brasil, contribuindo para o debate.

Tabela 3.8 – Estrutura do imposto de renda da pessoa física em países selecionados da OCDE e América Latina, em 2015

País	IRPF/PIB (%)	IRPF/Arrecadação total (%)	Nº alíquotas	Alíq. Mín. (%)	Alíq. Máxima (%)
Alemanha	9,80	26,50	4	5,50	45,00
Argentina	3,20	10,00	9	9,00	35,00
Austrália	11,70	41,50	5	2,00	45,00
Áustria	10,50	24,10	7	25,00	55,00
Bélgica	12,70	28,30	5	25,00	50,00
Brasil	2,50	7,80	4	7,50	27,50
Canadá	11,80	36,90	4	15,00	29,00
Chile	2,00	9,80	8	4,00	40,00
Colômbia	1,20	5,80	4	19,00	33,00
Coreia do Sul	4,30	17,20	6	6,00	40,00
Espanha	7,20	21,30	5	9,50	45,00
Estados Unidos	10,60	40,50	7	10,00	39,60
França	8,50	18,90	5	8,00	45,00
Grécia	5,50	15,00	4	22,00	45,00
Holanda	7,70	20,50	3	8,40	52,00
Irlanda	7,30	31,60	2	20,00	40,00
Islândia	13,50	36,70	2	22,68	46,24
Israel	6,10	19,40	7	10,00	50,00
Itália	11,30	26,00	5	23,00	43,00
Japão	5,80	18,90	7	5,00	45,00
México	3,30	20,60	13	1,92	40,00
Nova Zelândia	12,60	38,10	4	10,50	33,00
Peru	1,80	10,60	5	8,00	30,00
Polônia	4,70	14,40	2	18,00	32,00
Portugal	7,30	21,20	5	14,50	48,00
Reino Unido	9,00	27,70	4	20,00	45,00
Turquia	3,70	14,60	4	15,00	35,00
Média	7,20	22,40	5	12,50	41,00

Fonte: Introïni et al (2018), p.256

Chama atenção, com respeito à supracitada tabela, o número relativamente baixo de alíquotas para o imposto sobre a renda da pessoa física no Brasil, a proporção baixa do IRPF no PIB e o teto reduzido da alíquota máxima comparativamente ao caso de diversas economias (avançadas ou não). É possível observar que em média, tendo em vista os países selecionados, a alíquota mínima incidente sobre os rendimentos da pessoa física é de 12,5% e a máxima 41%, ao passo que no Brasil esses números são 7,5% e 27,5%. Países como a Alemanha, Austrália, Áustria, Bélgica, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Japão, e Reino Unido possuem alíquotas máximas superiores a 40%, chegando a mais de 50% em alguns casos.

Essas informações indubitavelmente corroboram a importância diminuta da tributação sobre rendimentos como instrumento de justiça fiscal no Brasil, por conseguinte, a ineficácia de nosso sistema para a promoção da redução da desigualdade econômico-social no país. Ao contrário, da forma como o sistema tributário encontra-se delineado, ele se torna um mecanismo eficaz de reprodução do histórico processo de concentração da riqueza e renda em nossa sociedade.

Feito esse panorama que, ainda que breve e superficial, já nos provê substrato importante para análise da estrutura distributiva da renda no Brasil, passaremos ao delineamento de outro elemento que constitui expressão inequívoca de nossa desigualdade: a estrutura fundiária. A questão agrária possui implicações pelo menos em três direções ou sentidos: 1) econômica, 2) política 3) e social, sendo que esta última, podemos dizer, se origina das duas primeiras. Embora haja aqueles que neguem a persistência da questão agrária como algo não resolvido no Brasil, há diversos fatores que corroboram a existência do problema e, por conseguinte, a necessidade da reforma agrária como algo ainda atual.

Desde antes e principalmente após meados da década de 1990, a ação estatal tem buscado compatibilizar as duas vias de desenvolvimento do capitalismo naquelas atividades, diluindo recursos públicos tanto no apoio/sustentação dos latifúndios herdados e dos novos (voltados a exportação ou a venda interna de seus bens, com ou sem processamento), como na criação e ampliação de produções parcelarias, da agricultura familiar e das famílias alocadas nos projetos de assentamento. Talvez isso, por si só, bastasse para caracterizar a persistência de uma questão agrária no Brasil, mas há outros aspectos que dela fazem parte, porque relacionam-se com a apropriação, distribuição e uso da terra (Ramos, 2014, p. 661).

Dentre as principais características da estrutura fundiária brasileira encontra-se a predominância do latifúndio (improdutivo ou voltado ao agronegócio exportador), com reflexos inequívocos no âmbito das três dimensões anteriormente mencionadas. A

modernização da agricultura e o novo contexto de capital financeirizado e oligopolizado acrescem à questão agrária elementos ainda mais complexos para a operacionalização de uma reforma, dados os interesses e correlações de forças existentes no novo cenário. “Convém lembrar o apoio do Estado para que empresas ou capitais nacionais formassem ou adquirissem imóveis rurais em áreas que nas décadas de 1960 e 1970 eram fronteira no contexto do agronegócio brasileiro de então” (Ramos, 2014, p. 677).

Hoffmann e Ney (2003) analisam a desigualdade de renda na agricultura brasileira com base no que denominam “o efeito da posse da terra”, considerando, para tanto, os dados da PNAD. Do panorama que traçam de concentração da terra no país, podemos destacar o seguinte trecho que evidencia a desigualdade de renda no campo, tanto em face da posição na ocupação, quanto do tamanho dos estabelecimentos rurais:

Nota-se que a desigualdade na distribuição da posse da terra está associada a essas duas posições na ocupação (empregador e conta própria). Os empreendimentos dos empregadores têm, em média, 221,0 ha, valor 8 vezes superior à média dos conta própria, 26,2 ha. Por ocuparem áreas tão grandes, não é de surpreender que a renda média dos empregadores (R\$ 1.402,00) seja 5,3 vezes maior do que a dos conta própria (R\$ 266,00) e 6,7 vezes maior do que a dos empregados (R\$ 210,00). (Hoffmann e Ney, 2003, p.132).

E, ainda no trecho a seguir, temos outra descrição da situação fundiária no país, feita pelos autores, que corrobora a profunda desigualdade na distribuição da terra no Brasil.

A tabela 5 evidencia a altíssima desigualdade na distribuição da posse da terra no Brasil e em cada uma das seis regiões destacadas acima, caracterizada pela enorme proporção da área total ocupada pelos 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos. No país, as proporções da terra ocupada por essas frações da população na cauda direita da distribuição são, respectivamente, 77,3%, 65,8% e 37,5%. Com uma desigualdade tão elevada, a área média dos 10% maiores empreendimentos é 225,5 vezes maior do que a dos 40% menores, os quais ocupam no máximo 4,0 ha. (Hoffmann e Ney, 2003 p.130-131).

A questão agrária no Brasil, enfocada a partir de sua estrutura fundiária, tem profunda e inexorável ligação com o tema do desenvolvimento pela perspectiva distributiva, conforme já discorremos no Capítulo 2. Como já pontuava Caio Prado em “*A Questão Agrária no Brasil*”, a concentração da terra no país é um dos principais fatores condicionantes dos padrões de existência miseráveis em nossa sociedade.

Por força da grande concentração da propriedade fundiária que caracteriza a economia agrária brasileira, bem como as demais circunstâncias econômicas, sociais e políticas que direta ou indiretamente derivam de tal concentração, a utilização da terra se faz predominantemente e de maneira acentuada, em benefício de uma reduzida minoria. Decorrem daí os ínfimos padrões de existência daquela considerável parcela da população brasileira [...] (PRADO JÚNIOR, 1979, p. 15).

Conforme já discorrido no capítulo anterior, o processo de formação do nosso mercado de trabalho possui relação direta com a configuração de nossa estrutura fundiária, a partir dos entraves constituídos ao acesso a terra, formalizados com a Lei de terras de 1850 e, antes disso, pelo modelo econômico-produtivo historicamente dominado pela grande empresa agrícola. Em face de tais elementos norteadores de nossa persistente desigualdade de renda e riqueza, a questão ganha proporções e reflexos ainda mais profundos com rebatimentos para a oferta estrutural de mão-de-obra no país e conseqüente compressão dos salários.

A dimensão fundiária constitui plano central da análise do desenvolvimento econômico no Brasil pela perspectiva distributiva, e este ponto será devidamente enfocado, particularmente pela existência e reprodução de um setor de subsistência, que extrapola o meio rural, e cuja repercussão sobre a dinâmica do produto se revela proeminente. O Capítulo 4 demonstrará nossa atenção com o tema, a partir do modelo de crescimento com distribuição de renda que reconhecemos em Celso Furtado, e do qual derivam as hipóteses que testaremos.

Olhando para os dados do Censo Agropecuário, podemos dizer que a estrutura distributiva dos estabelecimentos agropecuários no Brasil não se alterou substancialmente ao longo de aproximadamente 30 anos, mantendo-se altamente desigual, conforme atestamos a partir dos dados que se seguem. Mais da metade dos estabelecimentos estão concentrados nas propriedades menores, com menos de 10 hectares.

A Tabela 3.9 nos permite observar que, em geral, menos de 1% dos estabelecimentos respondem por propriedades com 1.000 hectares ou mais, ao passo que cerca de 50% deles se encontram nas propriedades menores (com menos de 10 há). Parte expressiva dos estabelecimentos agropecuários responde por pequenas, e, mais especificamente, quase 90% deles correspondem a áreas com menos de 100 hectares.

Tabela 3.9 – Distribuição percentual do número de estabelecimentos agropecuários por grupos de área em hectares no Brasil (%)

Ano	Menos de 10 ha	10 a menos de 100 ha	100 a menos de 1.000 ha	1.000 ha e mais
1960	44,85	44,74	9,44	0,97
1970	51,36	39,43	8,45	0,75
1975	52,16	38,07	8,94	0,83
1980	50,44	39,15	9,48	0,93
1985	52,91	37,29	8,93	0,87
1995	49,65	39,61	9,71	1,02
2006	50,34	40,07	8,62	0,97

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Agropecuário – Séries temporais / IBGE-SIDRA

Os dados também revelam um comportamento flutuante dos estabelecimentos por grupos de hectares, mostrando, por exemplo, um aumento do número de estabelecimentos nas menores áreas (menos de 10ha) em 1970, 1975, 1985, e 2006, e redução nos anos 1980 e 1995. De outro lado, a quantidade de estabelecimentos que respondem por 1.000 ou mais hectares cai em 1970, 1985 e 2006, e cresce em 1975, 1980, atingindo maior valor em 1995. De todo modo, a despeito das diversas flutuações, percebemos que a caracterização geral que descrevemos no parágrafo anterior permanece válida: cerca de metade dos estabelecimentos agropecuários no Brasil correspondem à faixa de menos de 10 hectares, e menos de 1% à área maior de um mil ou mais.

Se analisarmos a quantidade de estabelecimentos na faixa de menos de 10 hectares, veremos que esta, em números absolutos, aumenta consideravelmente. Essa situação de incremento do número de estabelecimentos menores pode resultar em aumento da desigualdade fundiária, sem, contudo, elevar a concentração²⁵, mas, ao contrário disso, reduzi-la, conforme apontam Hoffmann e Ney (2010):

Nesse sentido, é possível que a criação de pequenas propriedades rurais por meio de um programa de reforma agrária, por exemplo, ao aumentar o número de estabelecimentos na cauda inferior da distribuição da posse da terra, contribua para o crescimento da desigualdade fundiária e, ao mesmo tempo, reduza a concentração. Seu efeito, no índice de Gini, pode ser semelhante ao aumento da “concentração” da terra em latifúndios (Hoffmann, 2010, p.16).

Quando olhamos para a distribuição da área total por propriedades reunidas por tamanho, verificamos claramente que as maiores (com mais de 1.000 hectares), apesar de responderem pelo menor número de estabelecimentos, são as que historicamente concentram maior parte da área total no país, detendo mais de 40%. Conforme evidencia a Tabela 3.10, em 1960, menos de 3% da área rural ocupada representava os estabelecimentos com menos de 10 ha, muito embora, essas mesmas propriedades sejam as predominantes em número de estabelecimentos, conforme vimos anteriormente. Em 2006, esse percentual praticamente não se altera. Por outro lado, as propriedades com 100 ou mais hectares concentram quase 80% de toda área, tanto em 1960 quanto em 2006.

²⁵ “Uma desigualdade fundiária elevada é caracterizada pelo fato de haver uma grande *proporção* da área total ocupada por uma pequena *proporção* dos estabelecimentos. Se tivéssemos uma situação hipotética de uma região onde houvesse um pequeno número de latifúndios e todos com o mesmo tamanho, a proporção acumulada da terra seria sempre igual à proporção acumulada dos estabelecimentos. O resultado seria um índice de Gini igual a zero, mesmo em um contexto de grande concentração fundiária, no qual a maior parte da população não tem terra para plantar” (Hoffmann e Ney, 2010, p. 16).

Tabela 3.10 – Distribuição percentual da área total por grupos de área em hectares no Brasil

Ano	Menos de 10 ha	10 a menos de 100 ha	100 a menos de 1.000 ha	1.000 ha e mais
1960	2,24	19,04	34,43	44,16
1970	3,09	20,42	36,97	39,52
1975	2,77	18,58	35,79	42,86
1980	2,47	17,68	34,75	45,10
1985	2,66	18,55	35,06	43,73
1995	2,23	17,73	34,94	45,10
2006	2,34	18,85	33,82	45,00

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Agropecuário – Séries temporais / IBGE-SIDRA

A Tabela 3.11 corrobora essa análise da desigualdade econômica enfocada pela estrutura fundiária, fornecendo-nos alguns indicativos acerca da heterogeneidade na ocupação das terras no país durante anos específicos. A partir dela, podemos ver, por exemplo, por meio do Índice de Gini da Terra, uma relativa estabilidade em torno da elevada desigualdade que supera a casa do 0,850 em todos os anos analisados.

O Índice de Atkinson, por sua vez, revela uma tendência de crescimento nas décadas observadas, o que pode ser atribuído à sua forma de mensuração que permite captar modificações na estrutura distributiva da cauda inferior da distribuição dos dados, denotada, neste caso, pelo aumento do número de estabelecimentos menores, conforme já indicamos (Hoffmann e Ney, 2010). Por fim, podemos notar a redução do percentual da área ocupada pelas 50% menores propriedades e, em contrapartida, uma elevação da parcela que corresponde aos 5% maiores, corroborando, assim, para a estrutura desigual de distribuição que já nos sugeriam os demais dados.

Tabela 3.11 – Desigualdade da estrutura fundiária no Brasil, 1975, 1980, 1985, 1995, e 2006

Ano	Índice de Gini	Índice de Atkinson	% da área ocupada pelos 50% menores	% da área ocupada pelos 5% maiores
1975	0,855	0,856	2,5	68,7
1980	0,857	0,860	2,4	69,3
1985	0,858	0,865	2,3	69,0
1995/1996	0,857	0,867	2,3	68,8
2006	0,856	0,874	2,3	69,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Agropecuário – Séries temporais / IBGE-SIDRA

Utilizando-nos dos dados provenientes do levantamento que é realizado pela DATALUTA²⁶ – banco de dados da Luta pela Terra derivado de um projeto de extensão

²⁶ “Os dados de ocupações de terra, famílias e movimentos socioterritoriais são organizados a partir das seguintes fontes: Comissão Pastoral da Terra – CPT, Ouvidoria Agrária Nacional – OAN (de 2004 a 2009) e dos dados levantados de diários nacionais e regionais pelos grupos de pesquisa NERA, LAGEA,

e pesquisa do Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária (NERA) da Universidade Estadual Paulista (UNESP) – temos uma visão adicional da estrutura fundiária no Brasil, a partir de anos que não foram contemplados pela análise que nos oferece o Censo Agropecuário. Na Tabela 3.12, temos a evolução do número de imóveis rurais no país, agrupados por classes de área (em hectares), nos anos 1998, 2003, 2010 e 2014.

Tabela 3.12 – Evolução dos imóveis rurais no país por classes de área (em hectares) em anos selecionados

Classes de Área (ha)	1998	2003	2010	2014	Var. 1998/2014	
					Nº absol.	(%)
Menos de 5 (ha)	628.146	783.317	971.864	1.299.581	671.435	106,9
5 a menos de 10	515.823	626.480	772.676	908.886	393.063	76,2
10 a menos de 25	939.198	1.109.841	1.316.237	1.499.140	559.942	59,6
25 a menos de 50	573.408	693.217	814.138	932.481	359.073	62,6
50 a menos de 100	403.521	485.956	578.783	665.642	262.121	65,0
100 a menos de 500	405.905	454.363	563.346	645.700	239.795	59,1
500 a menos de 1.000	62.643	68.972	85.305	93.658	31.015	49,5
1.000 a menos de 5.000	50.445	61.622	71.264	84.873	34.428	68,2
5.000 a menos de 10.000	4.758	5.780	6.084	7.100	2.342	49,2
10.000 a menos de 50.000	2.416	929	1.621	2.470	54	2,2
50.000 a menos de 100.000	154	32	131	222	68	44,2
100.000 a mais	108	22	196	365	257	238,0
Total	3.586.525	4.290.531	5.181.645	6.140.118	2.553.593	71,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do DATALUTA

Entre 1998 e 2014, cerca de 2,5 milhões de imóveis rurais foram acrescentados à estrutura fundiária brasileira. É evidente o crescimento expressivo, tanto em termos absolutos, quanto percentuais, dos imóveis na primeira faixa, qual seja, de menos de cinco hectares. Entre 1998 e 2014 houve um incremento de 671.435 imóveis nessa classe de área (26% do número total de imóveis rurais incorporados à nossa estrutura fundiária), que representou percentualmente uma elevação de 106,9%.

Em termos percentuais, também notamos um crescimento impressionante na classe de área de 100 mil hectares a mais (238%), contudo, em números absolutos essa variação representou apenas 257 imóveis, já que a esta faixa correspondem

GEOLUTAS, NEAG, GECA, LABERUR, OCCA, GETEC e LABET. Os dados dos assentamentos rurais apresentados neste relatório são do INCRA. Até o relatório 2011 os dados de assentamentos eram provenientes do INCRA, da Fundação ITESP e da ANOTER – Associação Nacional dos Órgãos Estaduais de Terras, que eram adicionados e confrontados anualmente” (DATALUTA, 2014, p.9).

pouquíssimas propriedades. Por conseguinte, aproximadamente 0,01% do total de imóveis rurais que foram somados à estrutura fundiária no Brasil, entre 1998 e 2014, referiam-se aos de 100 mil ou mais hectares.

Com respeito à área da estrutura fundiária no Brasil, também houve crescimento significativo, de aproximadamente 325 milhões de hectares entre 1998 e 2014, denotando uma variação de 78,2%. Desse total que foi incorporado às terras ocupadas no país, cerca de 34% ocorreu nas de 100 mil hectares a mais, ou seja, nos mais expressivos latifúndios, e apenas 0,45% nas propriedades com menos de cinco ha. A Tabela 3.13 nos mostra que entre 1998 e 2014, os imóveis rurais com até cinco hectares experimentaram um aumento da área rural nesta faixa de 87,3%, ou de aproximadamente 1,4 milhões de hectares. A faixa de 100 mil ha a mais aumentou sua área total em 371,9%, ou 109,2 milhões de hectares.

Tabela 3.13 – Evolução da área fundiária no Brasil por classes de área (em hectares) dos imóveis em anos selecionados

Classes de Área (ha)	1998	2003	2010	2014	Var. 1998/2014	
					Nº absol.	(%)
Menos de 5 (ha)	1.679.950	2.108.573	2.630.951	3.146.121	1.466.171	87,3
5 a menos de 10	3.737.829	4.530.025	5.584.385	6.566.924	2.829.096	75,7
10 a menos de 25	15.265.972	18.034.512	21.345.232	24.305.032	9.039.060	59,2
25 a menos de 50	20.067.946	24.266.355	28.563.707	32.802.218	12.734.272	63,5
50 a menos de 100	27.902.893	33.481.543	40.096.597	46.170.133	18.267.240	65,5
100 a menos de 500	83.752.101	92.554.301	116.156.530	133.446.465	49.694.364	59,3
500 a menos de 1.000	43.317.666	47.807.935	59.299.370	65.276.369	21.958.702	50,7
1.000 a menos de 5.000	101.149.569	126.323.825	147.044.309	175.511.462	74.361.894	73,5
5.000 a menos de 10.000	33.839.005	41.777.204	43.642.940	50.696.145	16.857.140	49,8
10.000 a menos de 50.000	44.954.435	17.103.196	31.831.654	48.032.929	3.078.494	6,8
50.000 a menos de 100.000	10.504.269	2.181.546	9.131.627	15.806.316	5.302.047	50,5
100.000 a mais	29.377.251	8.314.316	66.413.617	138.641.532	109.264.281	371,9
Total	415.548.887	418.483.332	571.740.919	740.401.646	324.852.759	78,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do DATALUTA

Com base nas informações de imóveis rurais e da área das propriedades, chegamos, então, à área média dos imóveis nas faixas previamente definidas. Se observarmos na Tabela 3.14, entre 1998 e 2014 a área média das propriedades com menos de cinco hectares caiu, saindo de 2,67 hectares para 2,42, dado o crescimento mais elevado do número de imóveis nesta faixa vis-à-vis o incremento de área. Aliás, até a faixa de menos de 25 hectares, houve redução da área média por imóvel. O

aumento mais expressivo ocorreu na faixa de 100 mil hectares a mais, cujos imóveis, em média, tinham 272 mil ha em 1998 e passam a 379 mil em 2014, registrando uma variação de aproximadamente 40%.

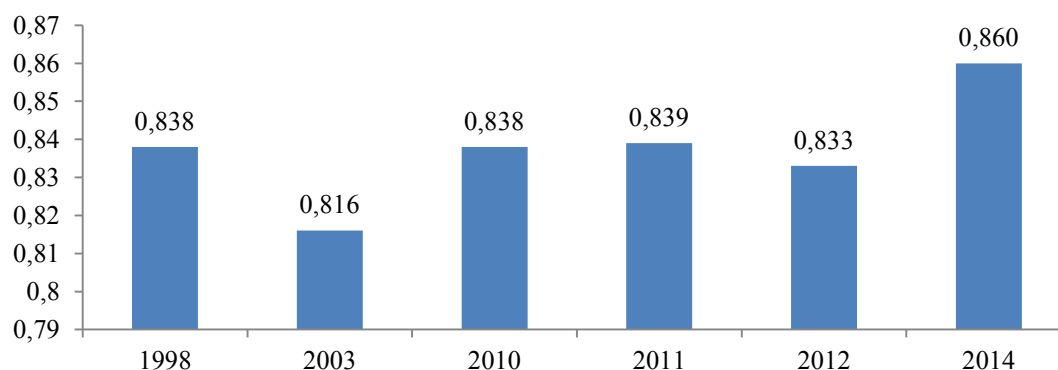
Tabela 3.14 – Área média dos imóveis rurais no Brasil (em hectares), em anos selecionados

Classes de Área (ha)	1998	2003	2010	2014
Menos de 5 (ha)	2,67	2,69	2,71	2,42
5 a menos de 10	7,25	7,23	7,23	7,23
10 a menos de 25	16,25	16,25	16,22	16,21
25 a menos de 50	35,00	35,01	35,08	35,18
50 a menos de 100	69,15	68,90	69,28	69,36
100 a menos de 500	206,33	203,70	206,19	206,67
500 a menos de 1000	691,50	693,15	695,15	696,97
1000 a menos de 5000	2.005,15	2.049,98	2.063,37	2.067,93
5000 a menos de 10000	7.112,02	7.227,89	7.173,40	7.140,30
10000 a menos de 50000	18.606,97	18.410,33	19.637,05	19.446,53
50000 a menos de 100000	68.209,54	68.173,33	69.707,07	71.199,62
100000 a mais	272.011,59	377.923,47	338.844,99	379.839,81

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do DATALUTA

Esses dados evidenciam a situação de extrema desigualdade da estrutura fundiária no Brasil, a qual não encontrou solução efetiva ao longo do tempo, mas, ao contrário, permaneceu praticamente estável, ou piorou com o aumento do número de estabelecimentos nas faixas de áreas menores. No Gráfico 3.15 temos o Índice de Gini da Terra calculado pelo Dataluta para os anos analisados, corroborando o cenário desigual que estamos descrevendo. O índice exibe patamar extremamente elevado, na casa de 0,800, tendo atingindo seu maior valor em 2014 (0,860).

Gráfico 3.15 – Índice de Gini da distribuição da área para imóveis rurais no Brasil, em anos selecionados



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do DATALUTA

A alienação de parte importante da massa da população do acesso à terra, conforme já mencionamos, tem impactos variados e profundos sobre nosso

desenvolvimento, refletindo-se especialmente em elementos como o nível de produtividade geral, nos preços dos principais alimentos necessários à subsistência, na magnitude da pobreza, na configuração do mercado de trabalho, incluindo os rendimentos dos trabalhadores e, por conseguinte, na distribuição da renda e riqueza no país. Essa dimensão particular de nossa análise denuncia, portanto, uma das formas sob as quais a exploração interna das massas pode continuar indefinidamente, caso se prossiga sem empreendimento de uma efetiva reforma.

A terra assume importância particularmente elevada em um país como o nosso, de dimensões continentais e cuja história de constituição socioeconômica tem por base a empresa agrícola. O formato de nosso subdesenvolvimento liga-se inequivocamente à questão agrária, bastando que para isso olhemos o nosso processo de industrialização nas três fases sugeridas por Furtado, reconhecendo, desse modo, seu papel sustentador em todos os momentos (Furtado, 2000). Em sua obra, *Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*, o autor coloca a estrutura fundiária como um dos elementos institucionais mais marcantes das economias latino-americanas.

“Para compreender o tipo de organização econômico-social que se formou na América Latina é necessário ter em conta que, se bem a colonização se processou em condições de oferta ilimitada de terras, todas aquelas terras que podiam ser utilizadas para criação de um excedente econômico eram automaticamente transformadas em propriedade privada de uma pequena minoria” (Furtado, 1966, p. 57).

“Observado o problema de outro ângulo: o controle da terra por uma pequena minoria, em condições de economia pré-capitalista, capacita essa minoria para coletar um tributo de todo aquele que trabalha terras beneficiadas por economias externas. Considerado o mesmo problema do ponto de vista de suas consequências sociais, comprova-se que uma tal organização econômica engendra um sistema de distribuição da renda pelo qual uma fração substancial dessa renda (de 50 a 60 por cento) se concentra em mãos de uma minoria que, dificilmente, alcança 5 por cento da população” (Furtado, 1966, p. 59).

Delineado, portanto, o panorama fundiário no país para nossa análise da distribuição de renda, enfocaremos, a seguir, outro plano cuja dinâmica invariavelmente expressa a (e também decorre da) concentração e desigualdade da renda: o consumo. Aspecto notadamente enfatizado na obra de Celso Furtado, bem como no pensamento de Thorstein Veblen, o consumo é particularmente importante como reflexo de dadas estruturas de poder e, por conseguinte, como instrumento por excelência de evidenciação de *status*.

Também a partir da análise do consumo, especialmente de seu padrão e grau de homogeneização em uma dada sociedade, podemos alcançar, em alguma medida, a ideia de exercício da democracia, tendo em vista que esta, conforme concepção furtadiana, se traduz na inserção efetiva do indivíduo na realidade socioeconômica e na sua possibilidade de exercício de relativo poder econômico. Poderíamos pensar também que na perspectiva de “desenvolvimento como liberdade”, elaborada por Amartya Sen, uma das dimensões nas quais essa liberdade se manifesta é no eixo das possibilidades de consumo, não somente do essencial à sobrevivência e dignidade humana, mas aquele que permeia os valores e desejos do sujeito nessa sociedade.

Sob essa ótica, devemos nos atentar para o fato de que o consumo é inegavelmente dotado de significação social e reflete, por conseguinte, a racionalidade substantiva, ou seja, que consubstancia determinados valores pelos indivíduos no ambiente coletivo. Sobretudo importante na acepção furtadiana é a reflexão em torno dos fins objetivos que presidem os padrões de consumo almejados, enquanto fator particularmente dirigente do desenvolvimento de uma nação.

Enfim, as informações sobre o consumo da população permitem análises variadas e reflexões tão profundas quanto o estudo da natureza e comportamento humano poderia permitir. Para nosso intento neste trabalho, analisaremos os dados à luz da interpretação de que o consumo, como meio eficaz de diferenciação social, nos dá uma dimensão particular de análise da manifestação da desigualdade socioeconômica, corroborando, portanto, para a radiografia que almejamos da estrutura distributiva brasileira.

No Brasil os dados sobre consumo podem ser analisados a partir das informações da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A primeira POF realizada pelo IBGE foi a de 1987-1988, seguida da de 1995-1996, 2002-2003 e 2008-2009. Antes, porém, o instituto já havia realizado o Estudo Nacional da Despesa Familiar - ENDEF 1974-1975, com âmbito territorial nacional (excetuando-se áreas rurais das Regiões Norte e Centro-Oeste).

As Pesquisas de Orçamentos Familiares dos anos 80 e 90 foram mais voltadas à atualização das estruturas de consumo dos índices de preços ao consumidor produzidos pelo IBGE, nas Regiões Metropolitanas do país. Nesse sentido, as POFs dos anos 2000, além de incorporarem todo o território brasileiro, adicionam temas importantes em relação às condições de vida a partir do consumo, aprofundando e expandindo as

questões que vinham sendo abordadas. Em face do colocado, apresentaremos informações referentes apenas às POFs realizadas nestes dois anos.

A Tabela 3.15 nos apresenta o montante da despesa média mensal das famílias brasileiras, separando estas últimas em dois grandes grupos, para os fins que nos interessa destacar, ou seja, com intuito de averiguar desigualdades econômico-sociais: as que compõem a base dos 40% mais pobres e as do topo abrangendo os 10% mais ricos. A despesa foi mantida a preços correntes, tendo em vista nosso foco não na evolução temporal *per si* da despesa *per capita* para os grupos, mas na comparação entre o dispêndio destes.

No período 2002-2003, a despesa *per capita* dos 10% mais ricos era 10 vezes superior a dos 40% mais pobres no país. Regionalmente falando, essa razão foi ainda maior no caso do nordeste, chegando a quase 12 vezes. Em 2008-2009 nota-se uma ligeira melhora nessa comparação, a partir de uma pequena redução dessa proporção, todavia, sobretudo insuficiente para ser qualificada como mais equilibrada e homogênea. Para tanto, seria necessário que a despesa *per capita* do grupo mais pobre crescesse significativamente mais que a das famílias do topo, minorando, assim, a desigualdade entre os dois.

Tabela 3.15 - Despesas média mensal familiar dos 40% mais pobres e dos 10% mais ricos no Brasil (R\$, a preços correntes)

2002-2003					
	40 % mais pobres		10 % mais ricos		Relação entre as despesas <i>per capita</i>
	Total	<i>Per capita</i>	Total	<i>Per capita</i>	
Brasil	623,72	179,44	6 661,83	1 814,61	10,1
Norte	647,40	155,29	5 600,32	1 244,40	8,0
Nordeste	531,65	138,19	6 674,26	1 628,56	11,8
Sudeste	690,38	224,86	6 751,39	1 855,65	8,3
Sul	702,39	233,90	6 398,50	1 882,65	8,0
Centro-Oeste	668,30	206,50	6 960,29	1 959,87	9,5
2008-2009					
	40 % mais pobres		10 % mais ricos		Relação entre as despesas <i>per capita</i>
	Total	<i>Per capita</i>	Total	<i>Per capita</i>	
Brasil	924,50	296,35	9.677,50	2.844,56	9,6
Norte	959,58	258,19	8.260,04	2.094,46	8,11
Nordeste	795,07	233,21	9.715,09	2.651,58	11,37
Sudeste	1.006,76	361,28	9.937,99	2.973,10	8,23
Sul	1.109,90	406,09	9.252,55	2.799,60	6,89
Centro-Oeste	964,32	337,07	9.382,66	2.794,82	8,29

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da POF – IBGE

Outra análise que os dados da POF nos suscitam diz respeito ao que denominaremos “desigualdade funcional do consumo”, perspectiva que sobretudo nos

interessa, em vista do nosso enfoque, no próximo capítulo, na distribuição funcional da renda, tomando por base o modelo de crescimento com distribuição reconhecido em Celso Furtado. A despesa de consumo mensal familiar está distribuída para as seguintes ocupações: trabalhadores (empregados privado e público, e trabalhadores doméstico) e empregadores.

Parte expressiva das famílias se concentra no grupo cujo membro de referência é o empregado privado, mais especificamente, 68% das famílias em 2002-2003 e 78% em 2008-2009²⁷. O consumo desse grupo representa, em média, cerca de 40% do consumo do empregador, conforme denota o indicador de desigualdade funcional do consumo que, nada mais é que a relação entre a despesa de consumo do primeiro pela do segundo. O caso mais expressivo de desigualdade funcional refere-se ao do trabalhador doméstico cujo consumo é de, aproximadamente, apenas 20% do consumo do empregador e, por outro lado, o do empregado público é o que mais se aproxima deste, alcançando cerca de 60%.

Tabela 3.16 – Despesa média de consumo mensal familiar no Brasil, segundo posição na ocupação (empregados e empregadores), com indicação do número e tamanho das famílias, e cálculo da desigualdade funcional do consumo – 2002-2003 e 2008-2009

2002-2003				
	Empregado privado	Empregado público	Trabalhador doméstico	Empregador
Despesas de consumo (R\$)	1.381,72	2.192,34	740,35	3.505,45
Número de famílias	17.263.098	4.107.758	1.971.490	1.961.210
Tamanho médio das famílias	3,67	3,64	3,36	3,70
Desigualdade funcional do consumo	0,39	0,63	0,21	1,00
2008-2009				
	Empregado privado	Empregado público	Trabalhador doméstico	Empregador
Despesas de consumo (R\$)	2.044	3.112	1.145	5.119
Número de famílias	19.884.627	5.093.137	2.466.034	1.834.372
Tamanho médio das famílias	3,42	3,21	3,24	3,38
Desigualdade funcional do consumo	0,40	0,61	0,22	1,00

Fonte: Elaboração própria a partir da POF-IBGE

Se analisarmos a composição das despesas de consumo, podemos verificar que os dois principais gastos mensais familiares do grupo de trabalhadores, enfocando-se empregados privados e trabalhadores domésticos, dizem respeito à alimentação e habitação, que correspondem a mais de 50% das despesas de consumo dos primeiros, e

²⁷ Estes percentuais se aplicam considerando-se o somatório dessas quatro posições na ocupação analisadas, excluindo-se, portanto, o “conta própria” e o “trabalhador para o próprio consumo ou uso”.

mais de 60% para os últimos. Já no caso dos empregadores, a habitação e o transporte concentram a parte mais expressiva dos gastos, fato que indica diferença quanto ao principal meio de transporte que, em média, é utilizado por cada grupo. O detalhamento dos gastos em transporte, que por ora não trataremos, nos permite visualizar o gasto consideravelmente mais elevado em “aquisição de veículos” e “combustível” no caso dos empregadores comparativamente aos trabalhadores. Estes últimos, em boa medida, recorrem ao transporte coletivo e, em alguns casos, esse constitui parte de suas remunerações.

Tabela 3.17– Composição da despesa* média de consumo mensal familiar no Brasil, segundo a posição na ocupação do membro principal– 2002-2003 e 2008-2009

2002-2003								
	Empregado privado		Empregado público		Trabalhador doméstico		Empregador	
	R\$	(%)	R\$	(%)	R\$	(%)	R\$	(%)
<i>Despesas de consumo</i>	1.381,72	100	2.192,34	100	740,35	100	3.505,45	100
Alimentação	295,56	21,4	387,63	17,7	181,16	24,5	513,14	14,6
Habitação	484,88	35,1	740,78	33,8	311,14	42,0	1.132,20	32,3
Vestuário	84,52	6,1	130,52	6,0	46,84	6,3	181,41	5,2
Transporte	250,95	18,2	435,08	19,8	79,31	10,7	862,63	24,6
Higiene e cuidados pessoais	32,26	2,3	49,36	2,3	18,93	2,6	62,09	1,8
Assistência à saúde	81,76	5,9	151,97	6,9	42,32	5,7	298,96	8,5
Educação	58,21	4,2	115,76	5,3	12,88	1,7	197,04	5,6
Recreação e cultura	34,57	2,5	65,17	3,0	13,14	1,8	95,29	2,7
Fumo	10,75	0,8	11,09	0,5	8,57	1,2	13,45	0,4
Serviços pessoais	14,33	1,0	24,73	1,1	7,25	1,0	37,50	1,1
Despesas diversas	33,93	2,5	80,24	3,7	18,82	2,5	111,75	3,2
2008-2009								
	Empregado privado		Empregado público		Trabalhador doméstico		Empregador	
	R\$	(%)	R\$	(%)	R\$	(%)	R\$	(%)
<i>Despesas de consumo</i>	2.044,15	100	3.112,11	100	1.145,25	100	5.118,56	100
Alimentação	428,25	21,0	539,50	17,3	291,00	25,4	730,74	14,3
Habitação	703,85	34,4	1.077,08	34,6	442,49	38,6	1.624,20	31,7
Vestuário	126,79	6,2	178,43	5,7	75,50	6,6	279,83	5,5
Transporte	410,48	20,1	656,14	21,1	149,12	13,0	1.462,61	28,6
Higiene e cuidados pessoais	54,70	2,7	75,42	2,4	37,28	3,3	100,59	2,0
Assistência à saúde	115,90	5,7	233,47	7,5	55,49	4,8	343,27	6,7
Educação	65,90	3,2	136,06	4,4	24,04	2,1	207,98	4,1
Recreação e cultura	44,62	2,2	73,29	2,4	21,34	1,9	114,14	2,2
Fumo	12,13	0,6	10,89	0,3	12,01	1,0	18,10	0,4
Serviços pessoais	23,62	1,2	39,88	1,3	13,34	1,2	56,71	1,1
Despesas diversas	57,92	2,8	91,93	3,0	23,64	2,1	180,38	3,5

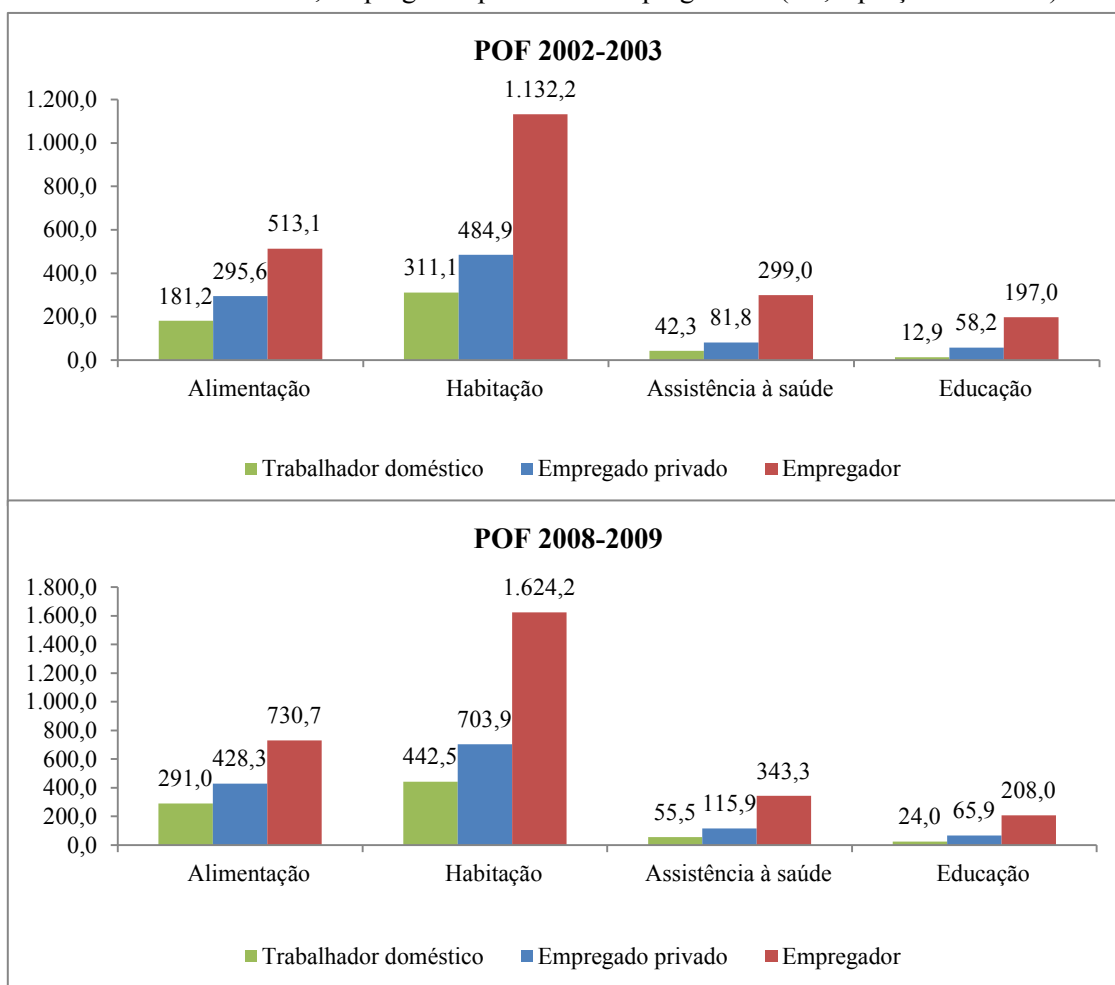
* Os valores em reais estão a preços correntes

Fonte: Elaboração própria a partir da POF-IBGE

A despesa com alimentação do empregado privado representou pouco mais da metade da despesa com alimentação do empregador, e a do trabalhador doméstico correspondeu a cerca de 35% em 2002-2003 e 40% em 2008-2009. No tocante à

habitação, os gastos representaram, respectivamente, 43% e 27% do dispendido pelo empregador. Os gastos em saúde e educação apresentados pelos trabalhadores (empregados privados e trabalhadores domésticos) também se mostraram consideravelmente menores comparativamente aos dos empregadores, embora tenham experimentado uma redução nessa diferença no período 2008-2009. A Figura 3.4 retrata essas desigualdades funcionais com respeito a esses quatro componentes dos gastos em consumo.

Figura 3.4 - Gasto médio em consumo com alimentação, habitação, saúde e educação dos trabalhadores domésticos, empregados privados e empregadores (R\$, a preços correntes)

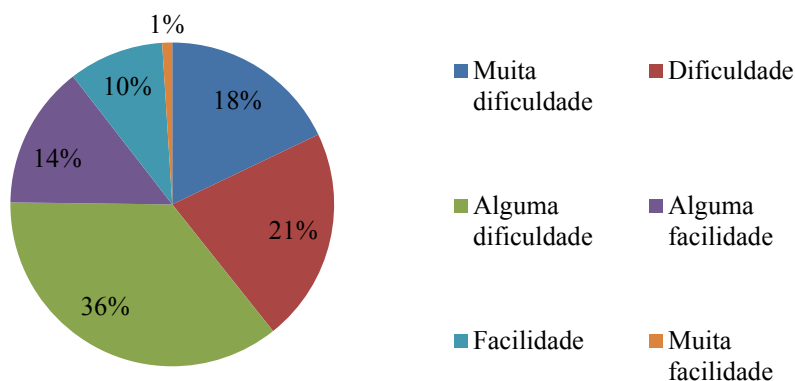


Fonte: Elaboração própria a partir da POF-IBGE

A POF 2008-2009 traz também um aspecto interessante das condições de vida e consumo das famílias entrevistadas, qual seja: a avaliação subjetiva do grau de dificuldade que enfrentam com respeito à liquidação das despesas em face do orçamento mensal de que dispõem. Cerca de 75% dos respondentes declararam enfrentar pelo menos alguma dificuldade para se chegar ao fim do mês com seu rendimento monetário.

Por outro lado, tão somente 11% declararam ter facilidade ou muita facilidade e, neste último caso, apenas 1%.

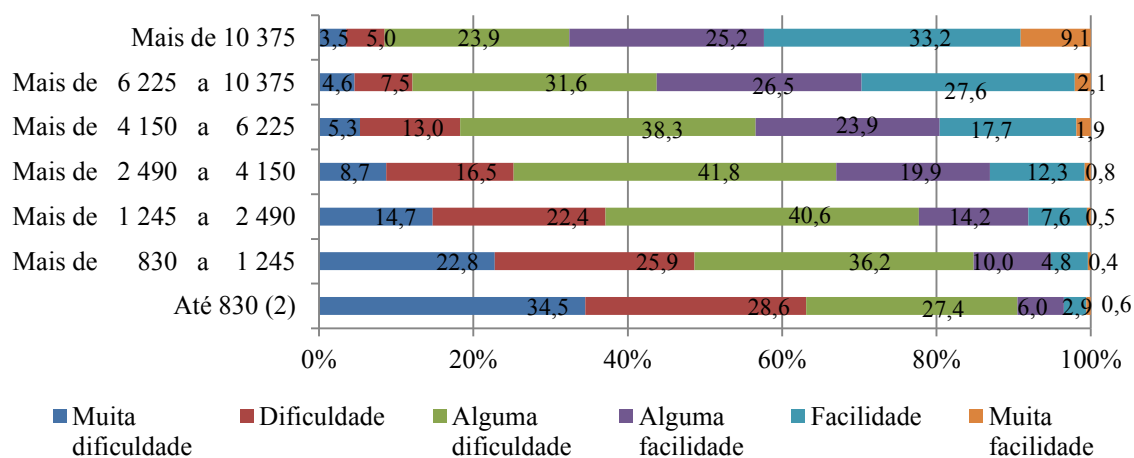
Gráfico 3.16 - Avaliação subjetiva do grau de dificuldade das famílias de chegar até o fim do mês com seu rendimento monetário – período 2008-2009 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da POF 2008-2009

As famílias com rendimentos até R\$ 2.490 apresentaram proporções superiores a, pelo menos, 20% de declarantes que relataram muita dificuldade. Os que relataram pelo menos alguma dificuldade corresponderam às seguintes proporções por classes de rendimento: 1) os que tinham rendimento monetário de até R\$ 830, cerca de 90%; 2) de mais de R\$ 830 a R\$1.245, 85%; 3) de mais de R\$1.245 a R\$2.490, 78%; 3) de mais de R\$2.490 a R\$4.150, 67%; 4) de mais de R\$4.150 a R\$6.225, 57%; 5) de mais de R\$6.225 a R\$10.375, 44%; e 5) de mais de R\$10.375, cerca de 32%.

Gráfico 3.17 - Avaliação subjetiva do grau de dificuldade das famílias de chegar até o fim do mês com seu rendimento monetário, *segundo classes de rendimento* – período 2008-2009 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da POF 2008-2009

Como visto, nas famílias cujo rendimento monetário mensal à época era inferior a R\$6.225, ou seja, parte majoritária da população brasileira, mais da metade relatou enfrentar, no mínimo, alguma dificuldade de cumprimento das despesas de consumo face ao orçamento familiar mensal. No caso dos que tinham por rendimento até R\$1.245 (as duas primeiras classes de rendimento abordadas), a proporção de declarantes que se viam em dificuldade aproximou-se de 90 por cento. Podemos argumentar que o grau de subjetividade dessa avaliação é demasiado elevado para que nos alarmemos diante destas constatações, mas, conhecendo realmente o custo de vida no país e o fato de que essas informações são pensadas para uma família padrão (dois adultos e duas crianças, ou três adultos, conforme detalha o IBGE), não podemos negar que de fato traduzem uma realidade de difícil assimilação.

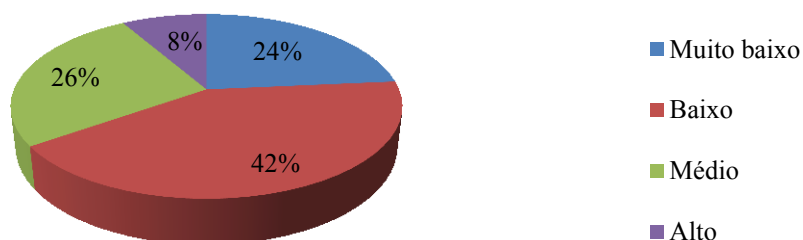
A partir dos dados da Pesquisa de Orçamento Familiares (POF) 2008-2009, o *World Development Indicators* (WDI) disponibilizou em sua base de dados do consumo global (*Global Consumption Database*), informações acerca do consumo da população brasileira por segmentos pré-estabelecidos, ressaltando quatro níveis: muito baixo, baixo, médio e alto. As informações foram segmentadas tomando-se por base dados de distribuição de renda, especificamente a partir da renda *per capita*. O segmento de “muito baixo” consumo corresponde aos 50% da base da distribuição da renda; o “baixo” representa o 51º até o 75º percentil; o “médio” o 76º até 90º; e o “alto” o 91º em diante.

Se somados os segmentos classificados como muito baixo e baixo, chegamos à conclusão de que 66% da população brasileira integra uma fração de consumo considerada, pelo menos, baixa. Por outro lado, apenas 8% da população respondeu pelo segmento de alto, evidenciando o alto contraste em termos de consumo no país, expressão inequívoca de uma estrutura distributiva expressivamente assimétrica.

Interessa-nos ressaltar que essas informações denotam a elevada segregação econômica no consumo brasileiro em uma época em que, diga-se de passagem, o Brasil passava por uma significativa redução no número de pessoas abaixo da linha da pobreza, saindo do mapa da fome e experimentando forte dinâmica de crescimento econômico alavancado substancialmente pelo consumo interno. Diante disso, a nosso ver, fica evidente que alterações nesse quadro desigual requerem profundas transformações estruturais, capazes de modificar questões como nosso arranjo fundiário, ou nosso sistema tributário, apenas para citar alguns dos exemplos mais relevantes, a nosso ver. Infelizmente, a base reportada não empreende a mesma análise com base na

POF 2002-2003, o que nos permitiria uma visão comparativa, que certamente nos apontaria uma situação de marginalismo ainda mais crítica àquela época.

Gráfico 3.18 – Distribuição da população brasileira por segmentos de consumo – 2008-2009 (%)*



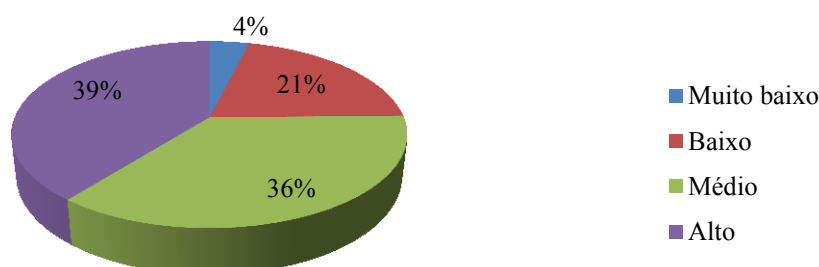
Muito baixo — abaixo de \$2.97 <i>per capita</i> por dia
Baixo — entre \$2.97 e \$8.44 <i>per capita</i> por dia
Médio — entre \$8.44 e \$23.03 <i>per capita</i> por dia
Alto — acima de \$23.03 <i>per capita</i> por dia

* Para conversão dos limites em PP\$ em gasto anual em moeda local (como a de 2010), a fórmula aplicada foi: limite estabelecido X taxa de inflação dos EUA para o período 2005-2010 (1.117) X fator de conversão PPP por 2010 X 360

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do World Development Indicators (WDI) – Consumption Database.

O Gráfico 3.19, por sua vez, exibe a distribuição percentual do montante dos gastos por segmento de consumo, evidenciando a maior proporção no segmento de “alto” consumo. Aproximadamente 40% do volume de recursos do país em consumo é concentrado pelo segmento “alto”, ao passo que os segmentos de consumo classificados como “muito baixo” e “baixo” absorvem apenas cerca de 25% dos gastos em reais, apesar de concentrarem a maior parte da população.

Gráfico 3.19 – Distribuição dos gastos em consumo (em reais) por segmentos no Brasil – 2008-2009 (%)



Muito baixo — abaixo de \$2.97 <i>per capita</i> por dia
Baixo — entre \$2.97 e \$8.44 <i>per capita</i> por dia
Médio — entre \$8.44 e \$23.03 <i>per capita</i> por dia
Alto — acima de \$23.03 <i>per capita</i> por dia

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do World Development Indicators (WDI) – Consumption Database.

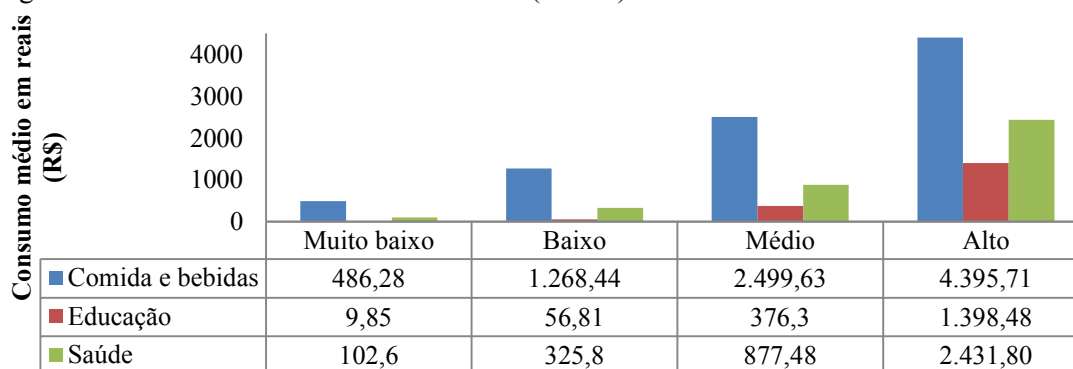
A Tabela 3.18 nos apresenta o dispêndio médio em consumo por setores para cada um dos quatro segmentos elencados pelo WDI. As diferenças no volume de recursos dispendidos em cada segmento impressionam especialmente em setores como educação, transporte e ICT. O gasto médio *per capita* em educação no segmento alto foi cerca de 140 vezes o verificado no segmento muito baixo, fato que inequivocamente coloca à prova a eficácia (ou melhor, existência) de meritocracia numa sociedade, especialmente quando se considera que os indivíduos do último grupo certamente recorrem à educação pública gratuita, a qual evidencia sérias deficiências, que não pretendemos explorar neste trabalho. Retomando Furtado (1976), em sua sugestão de morfologia do excedente que aponta como uma das perspectivas de análise as “desigualdades nos gastos que realizam as famílias para aumentar a eficácia dos novos membros como fator de produção” (Furtado, 1976, p.26), verificamos, portanto, a latente assimetria da sociedade brasileira atestada também nesta dimensão.

Tabela 3.18 – Consumo médio mensal *per capita* por setores e segmentos de consumo – Brasil – 2008-2009 (em R\$)

Sector	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto
Comida e bebidas	486,28	1.268,44	2.499,63	4.395,71
Roupas e calçados	116,72	307,62	663,15	1.375,47
Casa	77,23	231,92	640,64	1.918,61
Energia	164,11	310,86	484,74	759,71
Transporte	140,28	598,14	2.201,07	9.420,02
Água	44,64	93,39	143,68	189,52
Educação	9,85	56,81	376,3	1.398,48
Saúde	102,6	325,8	877,48	2.431,80
ICT	23,31	129,59	368,61	773,04
Serviços Financeiros	0,37	2,73	10,21	22,93
Outros bens e serviços	127,19	423,28	1.308,60	7.958,84
Eletrodom., artigos de cuidado pessoal	35,34	104,01	210,65	406,65

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do World Development Indicators (WDI) – Consumption Database.

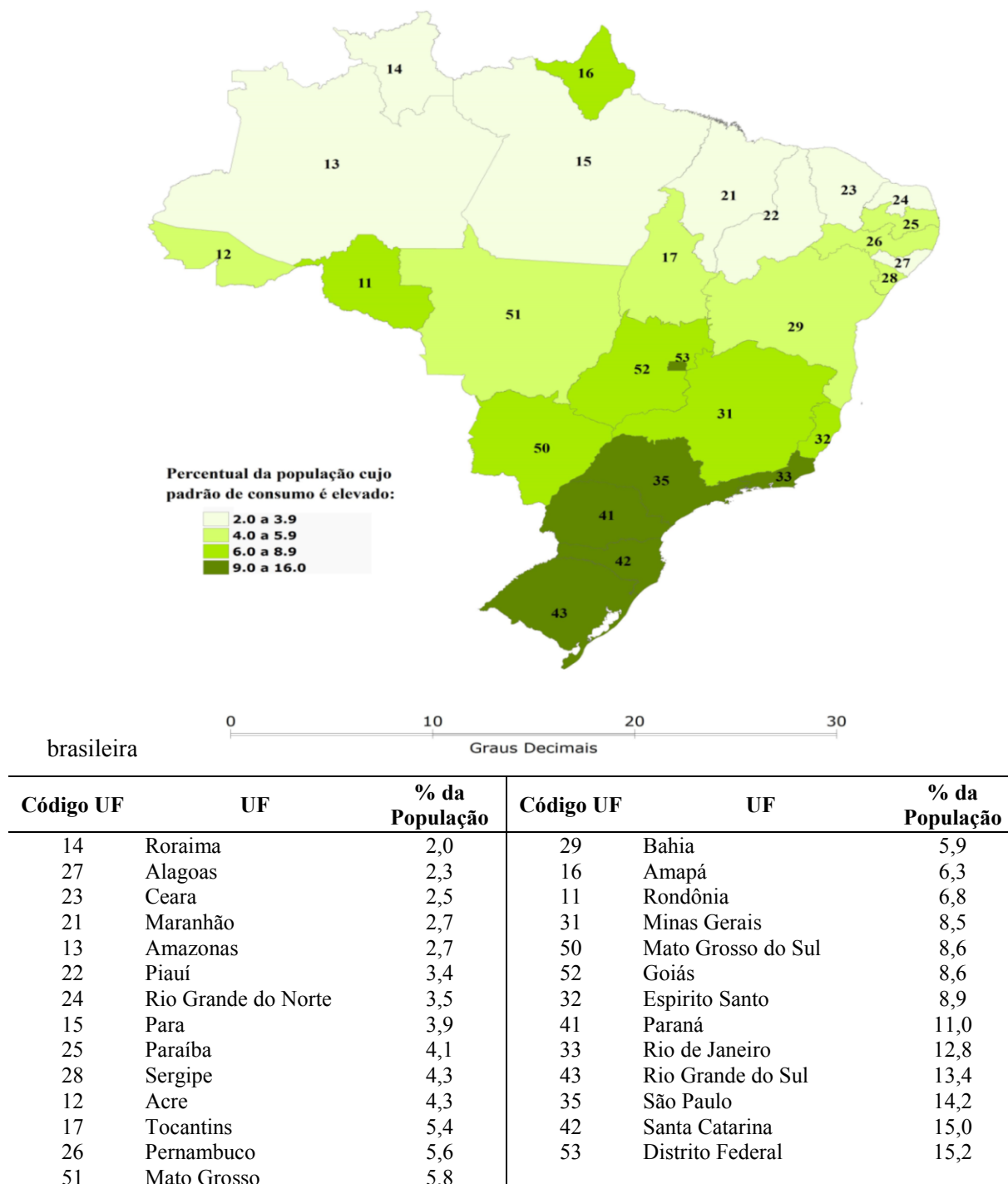
Gráfico 3.20 – Consumo médio mensal *per capita* em comida e bebidas, educação e saúde, por segmentos de consumo – Brasil – 2008-2009 (em R\$)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do World Development Indicators (WDI) – Consumption Database.

Ainda com base nos dados do WDI – *Global Consumption Database*, as Figuras a seguir evidenciam, respectivamente, a proporção da população cujo padrão de consumo é elevado, e a proporção cujo padrão é muito baixo, por Unidades da Federação Brasileira. Por meio dessas figuras podemos verificar que a discriminação socioeconômica no consumo se reproduz também em uma dinâmica segregacionista em termos regionais.

Figura 3.5 – Percentual da população inserida no alto consumo por unidades da federação

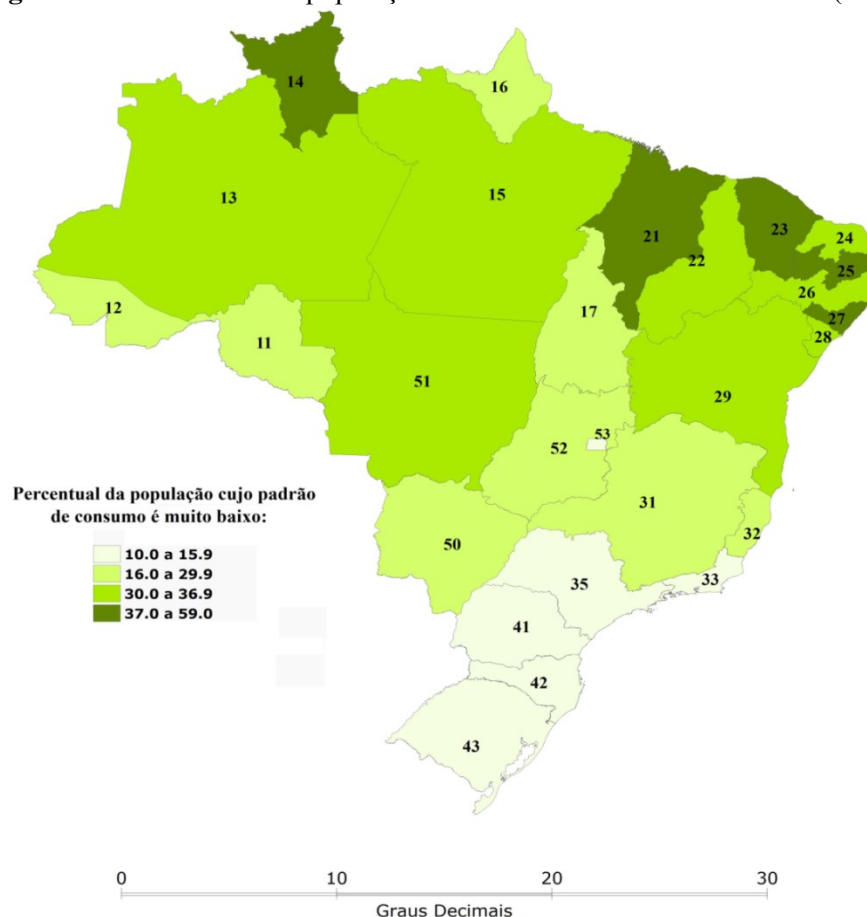


Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do WDI – *Consumption Database*.

Na Figura 3.5 as zonas mais claras denotam os estados com menor percentual da população incluída na proporção de alto consumo, os quais, expressivamente se referem à região Norte e Nordeste. O número de pessoas neste segmento varia de 2% a 3,9 %. Por outro lado, a região sul, estados de São Paulo e Rio de Janeiro, além do DF, respondem pelas maiores proporções, chegando, em alguns casos, a 15% da população.

Já com respeito ao “baixo consumo”, podemos observar uma clara alteração:

Figura 3.6 – Percentual da população inserida no muito baixo consumo (unidades da federação)



Código UF	UF	% da População	Código UF	UF	% da População
35	São Paulo	10,1	51	Mato Grosso	30,0
43	Rio Grande do Sul	11,2	15	Para	32,1
42	Santa Catarina	11,6	13	Amazonas	32,4
33	Rio de Janeiro	13,7	22	Piauí	32,8
53	Distrito Federal	13,7	28	Sergipe	34,2
41	Paraná	15,7	29	Bahia	34,8
31	Minas Gerais	21,0	24	Rio Grande do Norte	35,2
50	Mato Grosso do Sul	21,4	26	Pernambuco	36,9
52	Goiás	23,2	23	Ceara	40,0
11	Rondônia	24,9	25	Paraíba	42,1
32	Espírito Santo	28,0	14	Roraima	44,5
17	Tocantins	28,8	21	Maranhão	51,6
12	Acre	28,8	27	Alagoas	58,3
16	Amapá	29,2			

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do (WDI) – *Consumption Database*.

A Figura 3.6 denota uma nítida alteração na coloração dos estados, relativamente ao que tínhamos com respeito ao alto consumo. As zonas mais claras revelam os estados com menor percentual da população incluída nessa classificação, as quais, expressivamente se referem à região sul, estados de São Paulo e Rio de Janeiro, além do DF. Em contrapartida, Roraima e alguns dos estados do Nordeste respondem pelas maiores parcelas inseridas no consumo muito baixo, chegando ao impressionante percentual de 58,3% no caso de Alagoas.

Conforme já ressaltamos anteriormente, esses dados do consumo pelos segmentos de renda observados foram elaborados pelo WDI com base apenas na POF 2008-2009, delineando a situação da desigualdade no consumo em um período de relativa melhora na condição de vida das classes mais pobres do país. A proporção de pessoas que viviam abaixo da linha da pobreza diminuiu consideravelmente a partir da segunda metade dos anos 2000, em boa medida, como reflexo de políticas que, de forma ainda muito tímida, permitiram maior inserção da massa no sistema econômico.

A Tabela 3.19 exhibe o percentual da população que vive abaixo da linha da pobreza segundo duas classificações da Organização das Nações Unidas (ONU): uma em US\$1,90 ao dia, e outra em US\$5,50. Esta última reflete uma tentativa da organização de captar melhor a situação de pobreza das pessoas que vivem em países subdesenvolvidos que apresentam renda *per capita* relativamente elevada, assim como alto custo de vida.

Conforme veremos, já no decorrer da década de 1990 a quantidade de pessoas estabelecidas abaixo da linha da pobreza (seja qual for a referência adotada) diminuiu consideravelmente, o que, em parte, pode estar associado ao controle da inflação, e à ação de incipientes políticas sociais que são, então, aprimoradas e aprofundadas ao longo dos anos 2000. As próprias ações de assentamento de terras no Governo Fernando Henrique, embora notadamente insuficientes para resolver a questão agrária no Brasil, possivelmente responderam, em alguma medida, pela queda evidenciada.

Nos anos 2000, muito embora, também não se tenha logrado resolver as questões estruturais que delineiam a dinâmica distributiva da renda no país, tal como a fundiária, o Governo Lula intensificou as políticas assistencialistas, bem como criou programas que levariam infraestrutura mínima aos cidadãos brasileiros, como o “Luz para todos”. Mas, entre as medidas mais importantes, seguramente podemos destacar a política de valorização do salário mínimo, a qual passou a apresentar um reajuste pela inflação e pela taxa de crescimento do produto interno bruto (que teve incrementos

importantes no período). Considerando que parte expressiva da população brasileira se constitui de trabalhadores que ganham até no máximo cinco salários mínimos, essa metodologia permitiu, indubitavelmente, maior acesso da população ao mercado de consumo, muito embora, conforme vimos, não tenha se revelado factualmente eficaz para mitigação das desigualdades que o marcam.

Tabela 3.19 - Percentual da população vivendo abaixo da linha da pobreza no Brasil, segundo duas classificações da ONU (Organização das Nações Unidas) – 1981-2015

Ano	Porcentagem da população abaixo da linha da pobreza (\$1,90 /dia)	Porcentagem da população abaixo da linha da pobreza (\$5,50 /dia)
1981	21,4	60,4
1982	21,8	60,1
1983	27,7	66,6
1984	26,9	66,7
1985	23,1	61,5
1986	10,5	42,4
1987	17,8	52,9
1988	20,1	55,0
1989	18,3	52,1
1990	21,6	57,8
1992	20,9	58,2
1993	19,9	56,8
1995	13,0	45,0
1996	14,2	45,7
1997	14,0	45,7
1998	12,7	44,6
1999	13,4	45,9
2001	11,6	41,3
2002	10,3	40,4
2003	11,1	41,7
2004	9,7	40,3
2005	8,6	38,1
2006	7,2	34,2
2007	6,8	32,1
2008	5,6	28,9
2009	5,4	27,4
2011	4,7	24,0
2012	3,8	20,8
2013	3,8	19,5
2014	2,8	17,9
2015	3,4	19,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo World Development Indicators (WDI)

Tanto ou mais importante que as medidas mencionadas, que atuaram no sentido de reduzir a proporção de pessoas estabelecidas abaixo da linha de pobreza, seja qual for a definição adotada, devemos ressaltar que o período em questão foi marcado por redução importante do desemprego, o que, por conseguinte, implica na incorporação de mais pessoas ao sistema econômico. Neste ponto, uma perspectiva notadamente relevante para prosseguimento com nossa análise diz respeito ao mercado de trabalho.

Esta dimensão analítica constitui o eixo fundamental em torno do qual a investigação acerca da distribuição funcional da renda deve ser tomada.

Conforme vimos no capítulo anterior, os condicionantes da formação do mercado de trabalho no Brasil são dotados de peculiar significado cultural e político, e corroboram de modo determinante para a histórica concentração da renda no país. A homogeneização social, conforme diria Furtado (ou coesão social, conforme emprega a CEPAL), depende sobretudo de um processo de difusão de técnicas, num quadro dialético de desenvolvimento econômico que permita que a obtenção de ganhos de produtividade se traduza tanto em aumento real dos salários, como dos lucros. O autor analisa o processo de desenvolvimento capitalista por meio da combinação virtuosa entre o esforço pela manutenção de elevados lucros por parte dos empresários e pela socialização dos frutos do progresso técnico pelos trabalhadores, o que essencialmente configura sua análise distributiva do tema, conforme veremos no capítulo seguinte.

O dinamismo da economia capitalista derivou, assim, da interação de dois processos: de um lado, a inovação técnica – a qual se traduz em elevação da produtividade e em redução da demanda de mão de obra – de outro, a expansão do mercado – que cresce junto com a massa dos salários. O peso do primeiro desses fatores (a inovação técnica) depende da ação dos empresários em seus esforços de maximização de lucros, ao passo que o peso do segundo (a expansão do mercado) reflete a pressão das forças sociais que lutam pela elevação de seus salários. (Furtado, 1998, p.29).

De tal modo, um dos pontos primordiais para a operacionalização dessa luta, a qual evidencia um processo dialético de “inovação e difusão das técnicas”, do qual deriva as condições para sua própria superação, diz respeito à capacidade efetiva do trabalhador de exercer pressão em favor do aumento de sua remuneração. No caso brasileiro, essa luta de classes é praticamente inexistente, em função do baixo poder de barganha da classe trabalhadora.

A estrutura econômica e social que tece as principais instituições no país, como é o caso da configuração da terra, corroboram, desde o período colonial, para um processo vicioso de concentração da renda. Em vista desses fatores institucionais, dentre os quais a questão fundiária se impõe, uma fração relevante da população brasileira foi marginalizada do sistema econômico, constituindo-se à sua deriva, resultando, por conseguinte, na gênese de um setor de subsistência, cuja implicação mais notória para o mercado de trabalho seria sua atuação como mecanismo compressor dos salários.

Além desse fator que se liga à oferta estrutural de mão de obra no país, Furtado (1964) conclui que a inexistência de uma verdadeira luta de classes relaciona-se também

a características peculiares da estruturação da sociedade em classes na periferia latino-americana. Pelo simples fato de que a terra apresentou importância histórica na conformação do sistema econômico brasileiro, e dadas as características da “empresa agrícola” aqui constituída (predominantemente latifundiária, monocultura e escravista), a estrutura social foi delineada pela ausência de homogeneidade e integração dentro da própria classe trabalhadora.

De um lado tivemos (e ainda temos) os grandes latifúndios em mãos de uma verdadeira minoria, e de outro, os trabalhadores agrícolas com suas pequenas propriedades familiares. Economias essencialmente baseadas nesse tipo de produção, caracterizadas por seus inúmeros pequenos trabalhadores da terra dispersos ao longo de um país de dimensões continentais, apresentam uma visível dificuldade para a conscientização de classes, haja vista a distância que os desune.

A chegada do capitalismo nessas economias representa para o trabalhador agrícola relativo progresso, diferentemente do que ocorre nas economias centrais com a destruição dos pequenos artesões: "Ali onde se introduz o regime assalariado agrícola, este surge como um grande progresso, pois quase sempre representa uma sensível melhoria do salário real com respeito à situação anterior e alcança tão somente uma fração da população agrícola" (Furtado, 1964, p.81). Desse modo, um ponto crucial da análise do autor revela que a conscientização de classes e a pressão que ela poderia exercer sobre a distribuição dos frutos do progresso tecnológico é visivelmente inconsistente com as características estruturais das economias periféricas e, principalmente, com a existência de uma oferta elástica de mão de obra.

Com o posterior crescimento dos centros urbanos, em fases ulteriores à grande empresa agrícola, Furtado continua identificando a inexistência de modificações mais relevantes na estrutura ocupacional da renda decorrente do processo de industrialização. A massa urbana que se conforma difere qualitativamente daquela verificada nas economias centrais e, portanto, não trava uma luta de classes típica. Neste contexto, e conscientes dos eventos que marcam esse quadro, devemos nos atentar para o fato de que, enquanto nas estruturas desenvolvidas a solução dos conflitos estava diretamente ligada à inovação das técnicas, no cenário periférico, a reversão da situação carece de solução eminentemente política.

As grandes massas subempregadas das cidades latino-americanas aspiram a empregos que o sistema econômico não está criando em quantidade suficiente, razão pela qual constituem um crescente problema de ordem pública. (Furtado, 1966, p.12)

A inoperância de uma autêntica luta de classes no Brasil produz uma espécie de "marasmo social", o qual propicia às classes dirigentes a posse de uma tendência à ascensão social crescente e um poder pouquíssimo ameaçado pela classe desprovida dos meios de produção. A competição intraclasse é a única que realmente se verificou de forma efetiva e real²⁸, tendo se relacionado essencialmente à divergência entre os interesses dos dirigentes agrários e da incipiente classe de empresários industriais, e apresentado por denominador comum a busca pela ampliação de suas bases de dominação, ou seja, pela manutenção dos privilégios e da diferenciação social.

O processo político em um país subdesenvolvido com as características indicadas tende a apresentar-se sob a forma de uma permanente luta pelo poder, entre os grupos que compõem a classe dominante, em razão da extraordinária importância que tem o controle da máquina estatal. (Furtado, 1964, p.86)

Em vista do que foi colocado, parece indubitável que a problemática da distribuição de renda no Brasil é de natureza notadamente funcional. Não somente as informações tratadas no âmbito do presente capítulo, mas também a leitura que apresentamos no capítulo precedente, demonstram que a elevada assimetria na estrutura distributiva pessoal da renda no país tem raízes profundas na desigualdade presente na remuneração aos fatores produtivos.

Em suma, o contexto do mercado de trabalho representa foco eminente para análise da estrutura distributiva brasileira, a exemplo de seu processo expropriatório de conformação que procede seu histórico regime escravocrata; da forma como a oferta elástica de mão de obra é forjada em face de aspectos culturais; da importação de força de trabalho estrangeira para esse fim; da reprodução persistente de um setor de subsistência; do tipo de ocupações que vão se estabelecendo para a massa dos brasileiros; da remuneração do trabalho; e de tantas outras características que corroboram para determinação da distribuição de forças entre as classes antagônicas. Nesse sentido, um primeiro fator que devemos analisar é a incorporação da população ao sistema econômico pelas vias do mercado de trabalho, ou seja, dadas as condições históricas de alienação das massas da apropriação fundiária, veremos em que medida sua absorção é feita em face do único bem que lhes resta fazer uso econômico.

O argumento central que devemos ter mente, tanto em face da leitura de Furtado, Kowarick, Jessé Souza, quanto do próprio Kalecki, reside em dois elementos

²⁸ Nesse sentido, o Estado torna-se instrumento fundamental para os objetivos de expansão das bases de dominação das classes dirigentes.

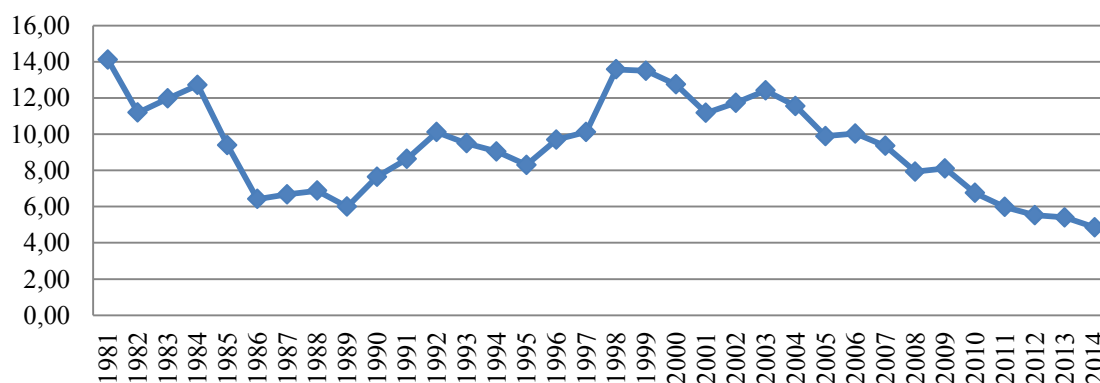
fundamentais, e que se articulam para delineamento do perfil de distribuição de renda no país, quais sejam: a exclusão de parte importante da população do mercado de trabalho, ou seja, a criação de desemprego (inclusive disfarçado), e a manutenção da remuneração do trabalho a baixos níveis (fator que, em grande medida, recebe influência do primeiro). Esse constitui o foco de nossa análise a partir das informações que trataremos a seguir.

A primeira delas, portanto, diz respeito às taxas de desemprego no país. A partir das pesquisas do IBGE, PNAD (Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios) e PME (Pesquisa Mensal do Emprego), podemos ter acesso à população economicamente ativa (PEA) do país, considerando-se seus ocupados e desocupados, e posições nas ocupações (empregador, conta-própria, empregador, etc). A PEA é definida como o potencial de mão-de-obra que se encontra à disposição para o sistema produtivo, inclusive a parcela que se encontra efetivamente ocupada ou não.

Em virtude das mudanças metodológicas por parte do IBGE, até mesmo com respeito ao próprio conceito de desemprego, a obtenção de uma série relativamente longa da taxa de desemprego no Brasil se torna complexa. Alguns organismos multinacionais, por vezes, empreendem estimativas próprias, baseando-se, contudo, de modo parcial nas pesquisas domiciliares nacionais.

No Gráfico 3.21, temos a taxa de desemprego no Brasil estimada pela OECD (*Organization for Economic Cooperation and Development*) nos anos 1981-2014. Podemos verificar que a maior taxa de desemprego foi registrada no ano 1981 (14,11%), e a menor em 2014 (4,85%). Os dados também nos apontam uma tendência notadamente marcada por decréscimo do desemprego ao longo dos anos 2000, em especial, a partir de 2006 (ano a partir do qual, as taxas se mantêm a menos de dois dígitos).

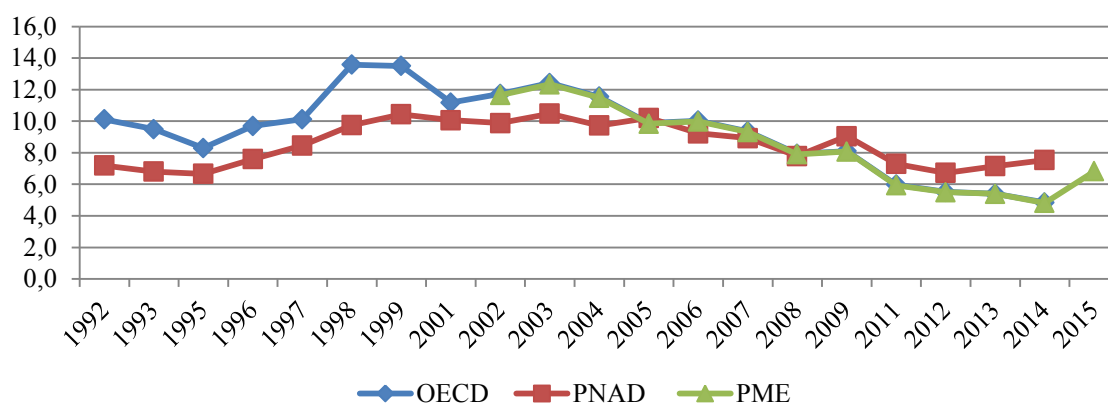
Gráfico 3.21 – Taxa de desemprego no Brasil (OECD stat) de 1981-2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da OECDstat.

Se analisarmos a evolução da taxa de desemprego por meio dos dados da PNAD, considerando, em face das questões metodológicas, apenas o interregno 1992-2014, embora notemos o movimento decrescente do desemprego na segunda metade dos anos 2000, veremos que as taxas são um pouco maiores que as verificadas pela OECD, a qual parece se basear, no período em questão, na Pesquisa Mensal do Emprego. De acordo com a PNAD, a maior taxa no período foi a do ano de 2003 (10,5%), e a menor, dez anos depois, à de 2013 (7,1%).

Gráfico 3.22 – Taxa de desemprego no Brasil OECD, PNAD e PME, de 1981-2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da OECDstat, PNAD-IBGE, e PME-IBGE.

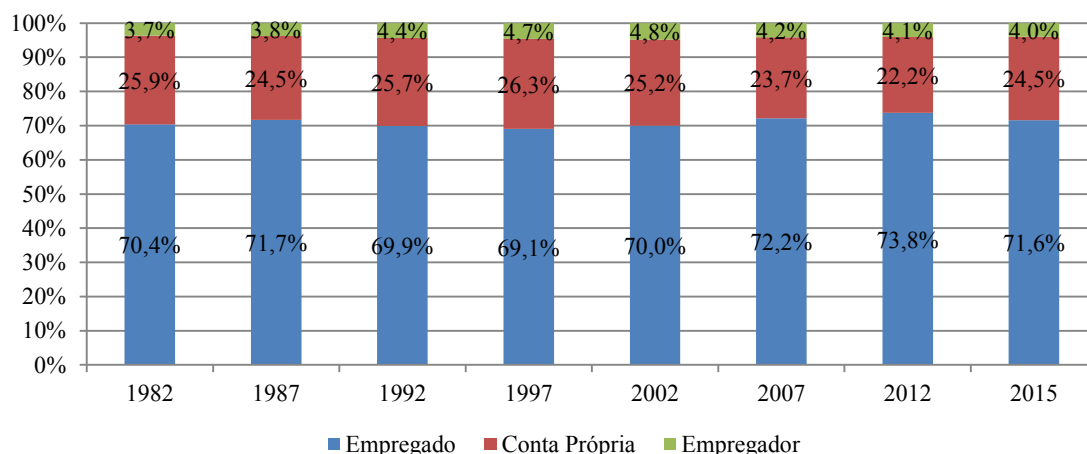
As taxas de desemprego, conforme aqui mostramos, são calculadas levando-se em consideração a proporção de pessoas sem ocupação vis-à-vis o total da população economicamente ativa (PEA). Neste contexto, interessa-nos sobretudo qualificar a composição desta última, no que diz respeito à “posição na ocupação” (termo empregado pelo IBGE) declarada pelos entrevistados. A PEA compreende três categorias mais gerais de indivíduos no sistema econômico-produtivo, se considerarmos apenas os ocupados com remuneração²⁹: 1) empregados, 2) conta-própria e 3) empregadores.

Para a análise que viremos a empreender no próximo capítulo, é de suma importância a apreensão da estruturação de nossa sociedade entre esses grupos e da condição e evolução de seu poder aquisitivo. O exame da distribuição da população entre empregados e empregadores, e de suas remunerações – que, em última instância, conformam o produto agregado de uma economia – constitui eixo fundamental para o estudo da distribuição funcional da renda, enfocando-se lucros e salários.

²⁹ Ela também leva em conta os empregados sem remuneração, os quais não enfocaremos nesta análise.

Dito isto, apresentamos a seguir a distribuição da PEA pela posição na ocupação principal em torno das três categorias que mencionamos, com base nos microdados da PNAD. Os empregados (incluindo trabalhadores domésticos) respondem pela maior parcela da população economicamente ativa do país, girando sua participação em torno de 70%. Em seguida, os denominados “conta própria” representam a segunda maior proporção, com cerca de 25%, e os empregadores pouco menos de 5%.

Gráfico 3.23 - Distribuição da PEA no Brasil entre empregados, conta própria, e empregadores em anos selecionados (%)



Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD-IBGE.

Analisando a remuneração média de cada um dos grupos, podemos verificar que, os proventos do empregador excedeu quase quatro vezes o percebido pelo empregado nos anos 80, e foi três vezes o valor da remuneração média deste no interregno 2010-2015, denotando, por conseguinte, uma ligeira redução dessa desigualdade.

Tabela 3.20 – Desigualdade das remunerações* médias dos empregados e empregadores (anos 80, 90, 2000, e período 2010-2015)

	Desigualdade de remuneração $\frac{\pi}{w}$	Remuneração média do trabalho em R\$ (w)	Remuneração média do capital em R\$ (π)
Anos 80	3,9	1.416,39	5.575,72
Anos 90	3,8	1.352,87	5.173,62
Anos 2000	3,1	1.445,00	4.486,34
2010-2015	3	1.809,31	5.498,56

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD-IBGE.

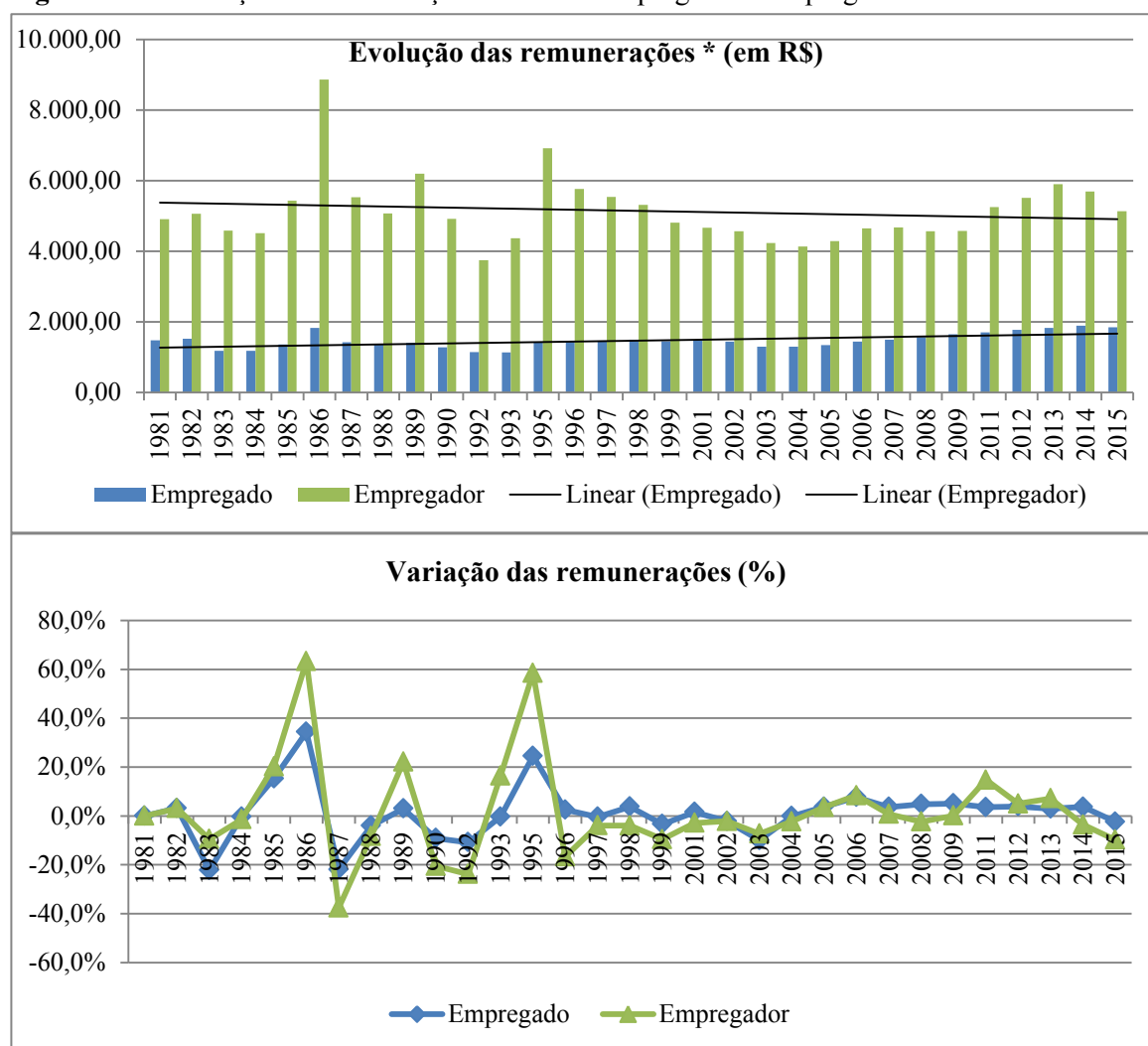
*Valores reais, a preços de setembro de 2015, atualizados pelo INPC.

A seguir, a Figura 3.7 apresenta-nos a evolução da remuneração média dos empregados e dos empregadores durante o período 1981-2015. No primeiro gráfico que

compõe a figura temos o valor das remunerações em R\$ (a preços de setembro de 2015, atualizados pelo INPC) e, no segundo, a variação percentual. Podemos notar que, de um modo geral, o sinal das variações coincidem para os dois grupos, ou seja, os movimentos de queda na remuneração dos empregadores e empregados tendem a convergir em boa parte do período observado. As maiores variações percentuais foram registradas para o empregador, tanto positivas, quanto negativas.

A partir do final da década de 1990, as variações da remuneração média dos empregados e dos empregadores são mais próximas e menores, destacando-se que, nos anos 2000, ocorrem menos retrações na remuneração média dos primeiros que na dos segundos. A partir de 2004, por exemplo, a única variação negativa da remuneração média do trabalho se dá no ano 2015. Essas variações podem ser visualizadas também na Tabela 3.21 que sucede a figura.

Figura 3.7 – Evolução da remuneração média dos empregados e empregadores de 1981 a 2015



Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD-IBGE.
*Valores reais, a preços de setembro de 2015, atualizados pelo INPC.

Tabela 3.21 –Variação da remuneração média* do trabalho (ω) e do lucro (π) – 1981-2015 (%)

Anos 1980									
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
ω	-	3,2	-22,3	-0,3	15,3	34,3	-22,0	-4,1	3,0
π	-	3,1	-9,5	-1,5	20,2	63,3	-37,6	-8,3	22,1
Anos 1990									
	1990	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	
ω	-9,1	-10,8	-0,3	24,5	2,5	-0,4	3,8	-3,4	
π	-20,6	-23,8	16,4	58,5	-16,7	-3,9	-4,0	-9,6	
Anos 2000									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ω	1,6	-2,2	-10,0	-0,2	3,7	7,6	3,6	4,8	5,1
π	-2,9	-2,1	-7,3	-2,3	3,5	8,4	0,8	-2,4	0,1
Período 2011-2015									
	2011	2012	2013	2014	2015				
ω	3,6	3,9	2,9	3,7	-2,4				
π	14,8	5,0	7,1	-3,6	-9,8				

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD-IBGE.

*Valores reais, a preços de setembro de 2015, atualizados pelo INPC.

A análise da evolução das remunerações do trabalho e do capital, muito embora nos apresente tendências similares de movimentação em vários pontos, e a ocorrência de variações percentuais mais elevadas para o último do que para o primeiro, nos permite observar uma evolução maior dos salários, a partir dos anos 2000. Uma forma de visualizarmos e procedermos a essa comparação é por meio das taxas médias geométricas de crescimento em cada década.

Entre 1981 e 1989 a remuneração média do trabalho decresceu a uma taxa média (geométrica) anual de -0,6%, ao passo que a do capital cresceu a 2,9%. Já entre 1990 e 1999, foram os lucros que retraíram a uma média de -0,3% e os salários ascenderam a 1,8%. No interregno 2001-2009 e 2011-2015, o aumento médio da remuneração do trabalhador foi, respectivamente, de 1,4% e 2,0%, e para o empregador a variação foi negativa, de -0,3% -0,5%.

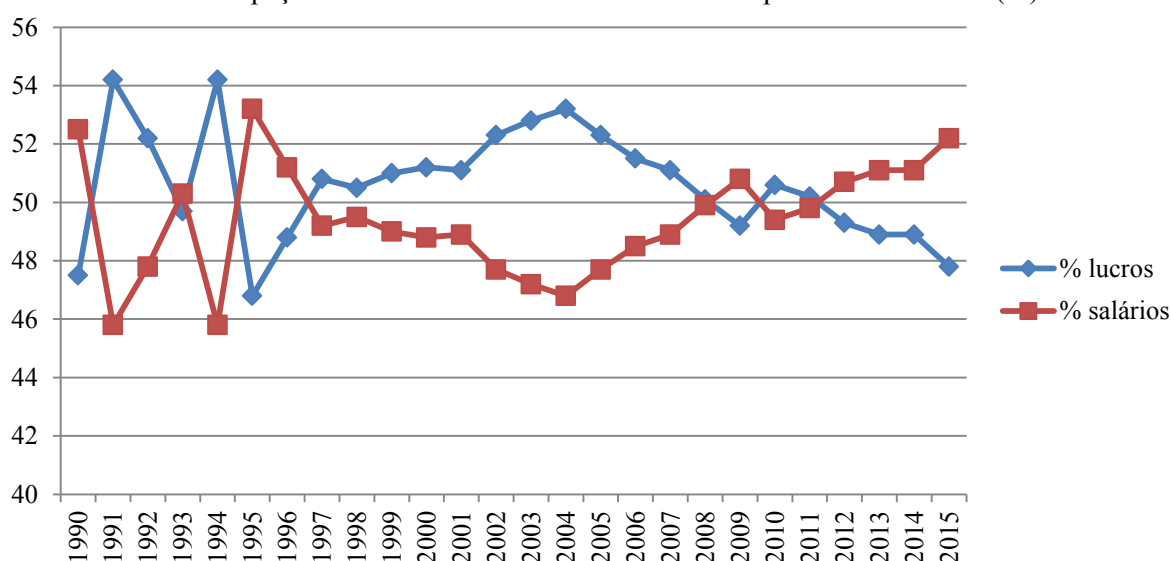
Tabela 3.22 – Taxa média geométrica de crescimento das remunerações do empregado e do empregador

Período	Remuneração do Empregado	Remuneração do Empregador
1981-1989	-0,6%	2,9%
1990-1999	1,8%	-0,3%
2001-2009	1,4%	-0,3%
2015-2011	2,0%	-0,5%

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD-IBGE.

A seguir, apresentamos a evolução da participação dos salários e dos lucros na renda nacional com base nas informações do Sistema de Contas Nacionais disponibilizadas pelo IBGE, tendo como referência as seguintes rubricas: remunerações do trabalho (salários) e excedente operacional bruto³⁰. Para o interregno 1990-2015, os dados nos revelam uma participação dos lucros acima da dos salários durante parte expressiva do período em análise, e uma reversão dessa tendência a partir de 2007. Na verdade, já a partir do ano 2004 podemos verificar o gradual movimento ascendente da participação dos salários e, paralelamente, descendente da parcela correspondente aos lucros.

Gráfico 3.24 – Participação dos lucros e dos salários na renda no período 1990-2015 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do SCN – IBGE.

Temos dois fatores que se ligam de forma bastante direta e inexorável à distribuição funcional da renda entre salários e lucros: a estruturação da população entre empregados e empregadores, sendo que, até o momento, os dados da PNAD nos ofereceram um delineamento da participação de cada um destes na PEA; e a remuneração destes dois grupos, conforme também foi explorado a partir dos microdados da mesma pesquisa. Os dados da PNAD nos ofereceram um conjunto importante de estatísticas que nos permitiram visualizar desigualdades relevantes, como a quantidade expressivamente menor de empregadores relativamente a de empregados, e também a assimetria de seus ganhos, com favorecimento para os lucros.

Por outro lado, as informações apresentadas também nos permitiram a observação de um aumento expressivo na absorção da massa populacional pelo mercado

³⁰ Excluimos os rendimentos mistos, neste caso.

de trabalho, na condição de trabalhadores – o que, apesar das persistentes diferenças com o outro grupo, representa incorporação da população ao sistema econômico e, dessa forma, reflete uma mudança positiva para a estrutura distributiva da renda em termos gerais –, e um cenário de evolução mais favorável à remuneração do trabalho que a do capital, no período mais recente.

O que em tese poderia, então, afetar a distribuição funcional da renda, seja pela perspectiva da proporção de pessoas absorvidas no mercado de trabalho por cada um dos dois grupos, seja pela evolução de suas remunerações? Podemos citar uma gama de elementos que influenciam de forma decisiva nesse processo, dentre os quais ensejamos destacar, valendo-nos da perspectiva kaleckiana, a constituição, forma e ritmo de absorção do mercado de trabalho; e o poder de barganha de cada grupo, o que, em boa medida, se relaciona ao elemento anterior.

Neste contexto, um elemento determinante para o poder de barganha do trabalhador, além das instituições historicamente constituídas no país com vistas ao fortalecimento da classe, refere-se à absorção da população, em termos reais e “disfarçados”, pelo mercado de trabalho. Isso depende, é claro, da dinâmica econômica dessa sociedade, dos principais setores e atividades em que se especializa, levando-se em conta a distinta capacidade que possuem de criação de postos de trabalho, da tecnologia empregada em sua estrutura produtiva, da oferta estrutural de mão de obra que o país apresenta e, desse modo, dos processos sistemáticos que corroboraram para sua conformação.

Sobremodo relevante para esta discussão, além dos indicadores que nos permitem visualizar a incorporação das pessoas ao mercado de trabalho, é a forma como se inserem neste, ou seja, se essa absorção caracteriza-se por um processo formal, ou informal, destacando-se, portanto, a existência do subemprego ou desemprego disfarçado. A análise do grau de informalidade da economia reforça nossa apreensão das condições do trabalhador, tanto em termos de seguridade e qualidade do emprego, quanto do poder de barganha da classe trabalhadora.

A informalidade afeta inexoravelmente a coletividade e a associação dos trabalhadores e, por conseguinte, o fortalecimento da classe nas reivindicações que lhes são consonantes. Ao trabalho informal, em geral, também é atribuída a percepção de remunerações inferiores a do empregado formalmente. No nosso entendimento, a articulação entre informalidade, ausência de seguridade ao trabalhador e remunerações abaixo do institucionalmente estabelecido, conforma parte relevante do nosso histórico

setor de subsistência, cuja repercussão para a participação dos salários na renda, portanto, para determinação da distribuição funcional, é indubitável.

A Tabela 3.23 nos apresenta as remunerações dos empregados e trabalhadores domésticos com e sem carteira assinada. Por meio dela, é possível notar um diferencial relevante entre os salários dos que possuem carteira e dos que não. A diferença, no caso dos empregados chega quase a mil reais no início do período analisado e encerra-se em cerca de 650 reais, sendo que no caso dos trabalhadores domésticos inicia-se em torno de 260 reais, terminando em cerca de 370 reais.

Se calcularmos a desigualdade das remunerações por meio da razão entre o salário dos que possuem carteira e dos que não, chegamos à conclusão de que o empregado com carteira recebeu, em média, 2,65 vezes o rendimento do que não tinha carteira, no início do período, e 1,57 vezes ao final; e, no caso do doméstico, em 1,91 terminando em 1,58.

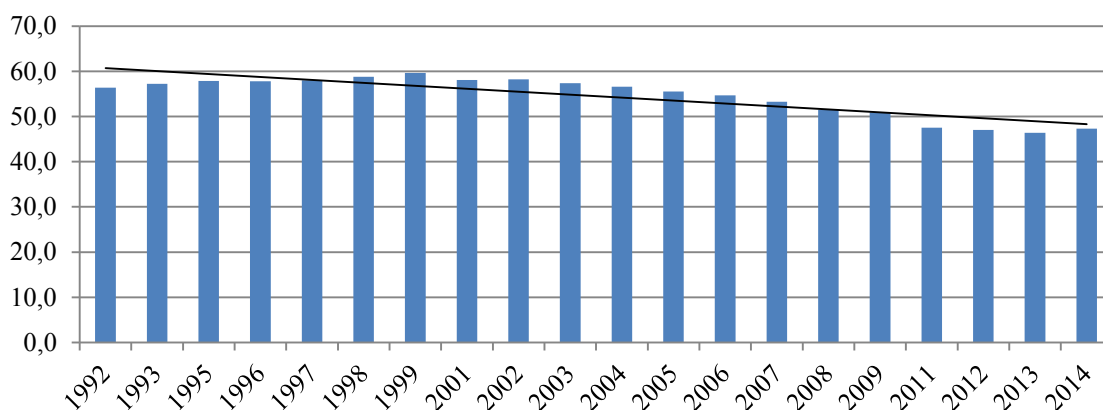
Tabela 3.23 – Remuneração média do empregado e trabalhador doméstico com e sem carteira, e desigualdade das remunerações – 1992-2015

	A - Empreg. c/ carteira	B - Empreg. s/ carteira	Desigualdade (A/B)	C - Tdor dom. c/ carteira	D - Tdor dom. s/ carteira	Desigualdade (C/D)
1992	1.526,07	575,9	2,65	559,5	293,3	1,91
1993	1.529,00	602,1	2,54	519,5	285,9	1,82
1995	1.724,37	786,83	2,19	630,52	424,21	1,49
1996	1.724,15	845,26	2,04	660,1	448,24	1,47
1997	1.740,37	855,32	2,03	665,07	442,61	1,50
1998	1.756,45	879,23	2,00	684,32	432,5	1,58
1999	1.634,05	817,43	2,00	679,83	420,09	1,62
2001	1.575,67	859	1,83	685,46	410,86	1,67
2002	1.547,45	839,99	1,84	677,04	405,39	1,67
2003	1.427,55	758,6	1,88	650,52	375,89	1,73
2004	1.421,37	773,66	1,84	656,49	383,7	1,71
2005	1.471,06	824,1	1,79	704,47	397,95	1,77
2006	1.540,14	858,09	1,79	758,62	425,94	1,78
2007	1.567,18	902,1	1,74	784,78	448,67	1,75
2008	1.587,73	927,8	1,71	803,05	461,41	1,74
2009	1.623,19	971,42	1,67	860,74	480,5	1,79
2011	1.703,33	1.083,43	1,57	906,18	554,35	1,63
2012	1.774,69	1.137,01	1,56	1.004,21	602,04	1,67
2013	1.825,89	1.228,43	1,49	1.020,39	622,55	1,64
2014	1.849,91	1.218,58	1,52	1.048,74	649,3	1,62
2015	1.804,66	1.149,91	1,57	1.016,25	643,56	1,58

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD.

No início dos anos 90, o grau de informalidade calculado pelo IBGE (definição do tipo I³¹) era de 56,4%, ou seja, mais da metade dos entrevistados se enquadravam na condição informal (empregados sem carteira e os trabalhadores por conta própria). Esse percentual sofre uma queda de aproximadamente dez pontos percentuais durante o período analisado, chegando a 46,4% no ano 2013, e 47,3% em 2014.

Gráfico 3.25 – Grau de informalidade no mercado de trabalho brasileiro – 1992-2014 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PNAD-IBGE.

Neste quadro, os dados evidenciam que parte importante do aumento da absorção da população brasileira pelo mercado de trabalho se deu de forma crescente pelas vias do mercado formal, o que por certo tende a corroborar para minoração da desigualdade distributiva da renda no país. Mas, não podemos olvidar que o grau de informalidade da sociedade brasileira, mesmo mediante a referida queda, continua bastante elevado, chegando próximo de 50%.

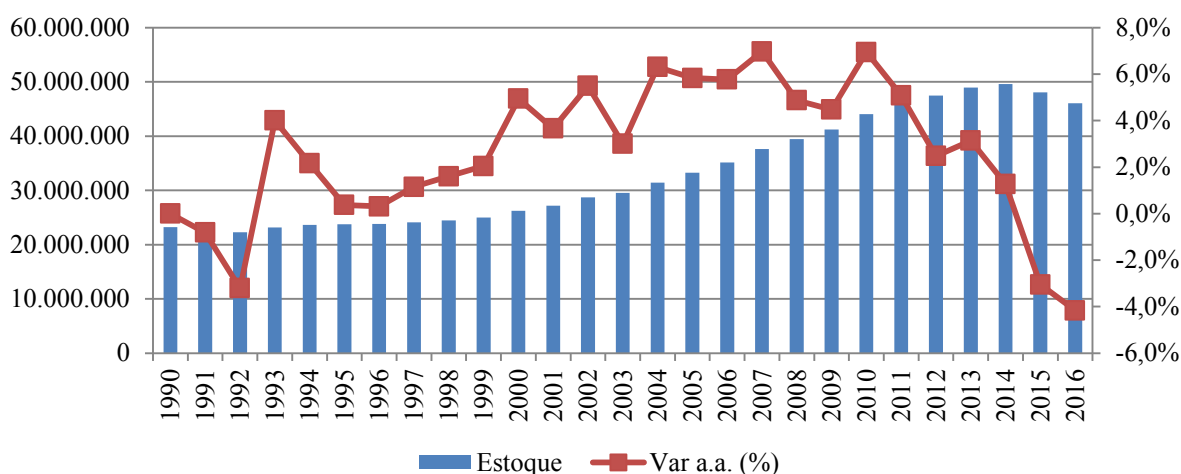
A seguir, analisaremos a situação do emprego formal, especificamente, por meio dos dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) disponibilizados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). As informações provêm de registros administrativos declarados pelos empregadores anual e obrigatoriamente. O Gráfico 3.26 nos mostra o desempenho do emprego formal nos anos 1992-2016, por meio da evolução de seu estoque (quantidade de vínculos ativos em 31/12 de cada ano).

Podemos perceber um crescimento mais expressivo dos vínculos empregatícios ao longo da primeira década dos anos 2000. A maior taxa de incremento do estoque de emprego ocorre no ano 2007 (6,98%) e a maior queda no ano 2016 (-4,16%). Entre o início do período analisado e o fim, a quantidade de vínculos empregatícios no mercado

³¹ Uma das três diferentes definições do grau de informalidade oferecidas pelo IBGE é do tipo I que corresponde ao resultado da seguinte divisão: (empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria) / (trabalhadores protegidos + empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria).

de trabalho formal brasileiro praticamente dobra, saltando de 23.198.441 para 46.060.198.

Gráfico 3.26 – Evolução do estoque de emprego formal no Brasil, 1990-2016 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Apesar da evolução positiva que notamos no mercado de trabalho brasileiro, com respeito à capacidade de absorção da população – a qual cresceu nos últimos anos, e se revela tanto em termos de queda nas taxas de desemprego (PNAD, PME e OCDE), como de aumento do estoque empregatício formal (RAIS) –, se olharmos para fatores como remuneração salarial média das vagas criadas, bem como para as principais ocupações conformadas, disporemos de outros elementos importantes que nos auxiliam a qualificar o debate da distribuição de renda com enfoque para a questão do emprego, permitindo-nos uma apreensão mais crítica da questão distributiva que almejamos.

Primeiramente, devemos ter em conta que a massa salarial conformada no mercado de trabalho formal no Brasil cresceu consideravelmente entre 2001 e 2016, mesmo que este último ano reflita uma retração significativa, pela segunda vez consecutiva desde 2003. Entre 2001 e 2016, a massa salarial mais do que dobrou, com um incremento de 102%, e se, ao invés do ano 2016, tomarmos 2014 como referência (ano em que ainda temos crescimento), o aumento chega a 122%.

Durante o interregno 2001-2016 (anos para os quais os dados da remuneração nominal são disponibilizados pelo MTE por meio da RAIS), percebemos a ocorrência de uma retração na massa salarial em 2002, e depois, apenas em 2015 e 2016 como reflexo inequívoco da crise política e econômica. A maior variação positiva ocorre entre 2005 e 2006, alcançando dois dígitos (12,7%). A Tabela 3.24 nos evidencia essas informações, apresentando também a remuneração média real e sua variação anual.

Tabela 3.24 – Evolução da massa salarial e da remuneração média real* no mercado de trabalho formal no Brasil – 2001-2016

Ano	Massa Salarial (R\$)	Variação a.a (%)	Remuneração média (R\$)	Variação a.a (%)
2001	62.164.841.070	-	2.291,04	-
2002	59.348.766.760	-4,5%	2.137,21	-6,7%
2003	61.631.372.574	3,8%	2.146,21	0,4%
2004	66.326.813.225	7,6%	2.181,18	1,6%
2005	71.700.377.780	8,1%	2.229,53	2,2%
2006	80.773.101.593	12,7%	2.380,41	6,8%
2007	86.541.304.830	7,1%	2.396,67	0,7%
2008	94.066.549.972	8,7%	2.481,17	3,5%
2009	100.905.773.665	7,3%	2.543,56	2,5%
2010	110.554.149.036	9,6%	2.609,05	2,6%
2011	119.500.439.150	8,1%	2.685,85	2,9%
2012	126.017.468.100	5,5%	2.765,91	3,0%
2013	134.269.616.566	6,5%	2.854,07	3,2%
2014	138.293.227.035	3,0%	2.904,43	1,8%
2015	130.167.289.615	-5,9%	2.830,33	-2,6%
2016	125.818.510.986	-3,3%	2.852,62	0,8%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

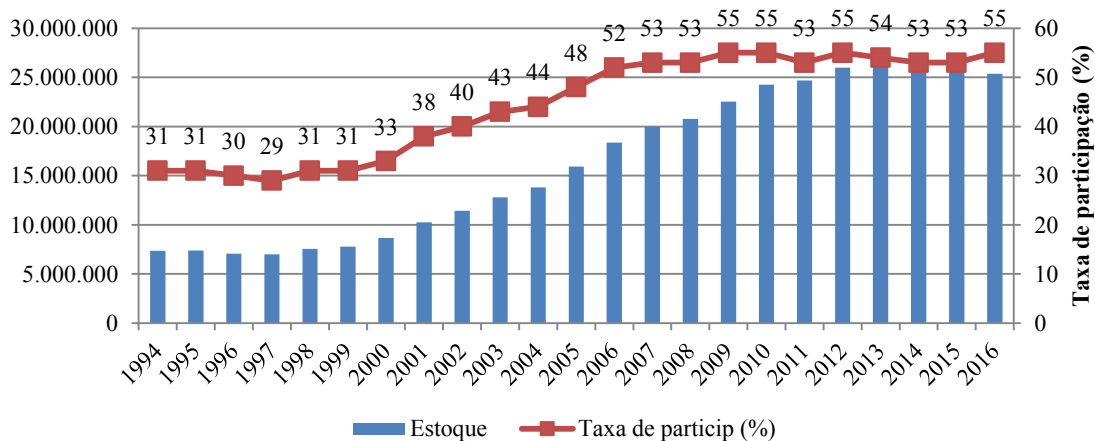
*Ambas em valores reais a preços de 2016, atualizados pelo INPC.

Como podemos notar, a remuneração média do trabalho no mercado formal evidenciou, em consonância com o aumento a massa salarial retratado, uma tendência majoritariamente ascendente no período em análise. Entre 2001 e 2016, a remuneração média aumenta em 24,%, e entre 2001 e 2014, aproximadamente 27%. Esses dados reforçam nossos achados acerca de um quadro relativamente positivo para a remuneração do trabalho, indicando, portanto, aumento da participação do trabalhador na renda, *i.e.*, tendo em vista que a PNAD já nos apontou anteriormente um quadro de evolução mais elevada dos salários que do lucros, e os dados do SCN evidenciaram o incremento da participação dos salários na renda nacional.

A despeito dessas indicações, devemos ter em conta que boa parte dos trabalhadores brasileiros historicamente ganhou até dois salários mínimos, e que o percentual de pessoas inseridas nesta faixa de rendimento aumentou consideravelmente ao longo dos últimos anos, o que nos sugere que parte expressiva dos empregos criados teve por característica uma remuneração mais baixa. Um dos pontos recorrentemente abordados em relação a essa constatação diz respeito à maior criação de postos de trabalho pelo setor de serviços, em ocupações de menor grau de qualificação, e à correspondente redução na indústria de transformação, destacando-se a prevalência de

salários mais elevados neste setor vis-à-vis o terciário (considerando-se as atividades predominantes neste último no Brasil).

Gráfico 3.27 – Quantidade de trabalhadores formalmente empregados que ganhavam até dois salários mínimos



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Com relação às principais ocupações que foram destaque na concentração da mão de obra formalmente empregada no país durante os anos 2000, podemos identificar os cargos técnico-administrativos ligados a serviços de escritório, como os de assistentes, escrivães e auxiliares; vendedores de lojas e supermercados; trabalhadores na manutenção de edifícios; porteiros e vigias; ajudantes de obras; professores do ensino fundamental; motoristas; técnicos e auxiliares de enfermagem; alimentadores de linhas de produção; garçons e barmen; e caixas. A Tabela 3.25 nos apresenta as doze principais ocupações, segundo Classificação Brasileira das Ocupações (CBO 2002), nos anos 2003, 2010 e 2016.

Tabela 3.25 – As dez principais ocupações concentradoras de emprego no mercado formal em 2003, 2010 e 2016 (%)

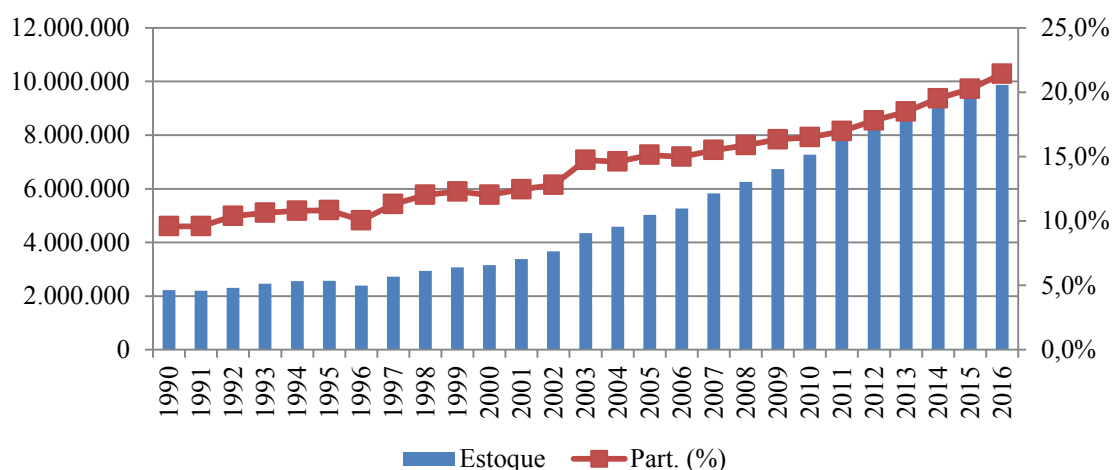
2003		2010		2016	
<i>Ocupação (Família CBO 2002)</i>	<i>(%)</i>	<i>Ocupação (Família CBO 2002)</i>	<i>(%)</i>	<i>Ocupação (Família CBO 2002)</i>	<i>(%)</i>
Cargos técnico-administrativos de escritório	10,5	Cargos técnico-administrativos de escritório	10,0	Cargos técnico-administrativos de escritório	9,5
Vendedores	6,4	Vendedores	7,2	Vendedores	7,6
Trabalhadores na manut. e conservação de edifícios e logradouros	5,0	Trabalhadores na manutenção de edifícios	2,8	Trabalhadores na manutenção de edifícios	3,7
Porteiros, guardas e vigias	2,2	Trabalhadores na manut. e conservação de edif. e logradouros	2,2	Porteiros, guardas e vigias	2,1
Professores de nível superior do ensino fundamental	2,1	Ajudantes de obras civis	2,2	Caixas e bilheteiros (exceto caixa de banco)	2,0
Professores de nível médio no ensino fundamental	2,1	Alimentadores de linhas de produção	2,0	Motoristas de veículos de cargas em geral	2,0
Alimentadores de linhas de produção	1,7	Porteiros, guardas e vigias	1,9	Técnicos e auxiliares de enfermagem	1,9
Garçons, barmen, copeiros e <i>sommeliers</i>	1,7	Motoristas de veículos de cargas em geral	1,8	Alimentadores de linhas de produção	1,8
Técnicos e auxiliares de enfermagem	1,6	Professores de nível superior do ensino fundamental	1,7	Professores de nível superior do ensino fundamental	1,8
Vigilantes e guardas de segurança	1,5	Caixas e bilheteiros (exceto caixa de banco)	1,7	Garçons, barmen, copeiros e <i>sommeliers</i>	1,7
Ajudantes de obras civis	1,5	Garçons, barmen, copeiros e <i>sommeliers</i>	1,7	Trabalhadores na manut. e conservação de edifícios e logradouros	1,7
Motoristas de veículos de cargas em geral	1,5	Professores de nível médio no ensino fundamental	1,7	Vigilantes e guardas de segurança	1,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

O grau de escolaridade do trabalhador, seguindo a orientação mais geral do *mainstream* econômico e da teoria do capital humano, constituiria um fator de inequívoca importância não só como determinante para demanda por mão de obra, como para a remuneração do trabalho, afetando, por conseguinte, a distribuição da renda. No Brasil, o nível de instrução escolar do trabalhador aumentou consideravelmente nos últimos anos.

Os dados evidenciam que parte expressiva dos trabalhadores conta com, pelo menos, o ensino médio completo, sendo este o nível de escolaridade no qual se concentra quase metade do estoque de emprego formal e, em seguida, encontram-se os que possuem ensino superior completo, com uma participação notadamente ascendente nos últimos anos. Aproximadamente 21% dos vínculos empregatícios ativos no país em 2016 correspondiam a trabalhadores que detinham o ensino superior completo, conforme mostra o Gráfico 3.28.

Gráfico 3.28 – Evolução do estoque de emprego com ensino superior completo no Brasil – 1990-2016



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

No início dos anos 90, aproximadamente 10% da população formalmente empregada possuía ensino superior completo, o que equivalia dizer pouco mais de dois milhões de pessoas. Este número passa a 12,3% no início dos anos 2000, ou seja, eleva-se em cerca de dois pontos percentuais, e corresponde a mais de três milhões de trabalhadores. O grande salto na participação da mão de obra com superior completo se dá especialmente no decorrer dos anos 2000, possivelmente como fruto de uma série de políticas com foco na educação superior que são tomadas a partir do Governo Lula,

como o REUNI (Reestruturação e Expansão das Universidades Federais), o PROUNI (Programa Universidade para Todos) e o FIES (Fundo de Financiamento Estudantil).

Entre 1990 e 1999 o estoque de emprego formal com ensino superior completo aumentou cerca de 38%, em números absolutos, em mais 800 mil trabalhadores. Já entre 2000 e 2009, o incremento foi de 113,5%, ou seja, um acréscimo de mais de três milhões e quinhentos mil empregados. Entre 2010 e 2016, somou-se mais cerca de dois milhões e meio, totalizando uma elevação de 36%. A taxa média geométrica anual de crescimento dos trabalhadores com superior completo nos anos 90 foi de 3,7% a.a; nos anos 2000, de 8,8% a.a; e no período que compreende 2010 a 2016, de 5,2% a.a.

Tabela 3.26 – Crescimento do estoque de emprego com ensino superior completo no Brasil

Período	Crescimento do estoque (nº absoluto)	Crescimento entre anos selecionados (%)	Crescimento - média geométrica anual (%)
1990/1999	848.712	38%	3,7%
2000/2009	3.580.278	113,5%	8,8%
2010/2016	2.602.018	35,8%	5,2%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da RAIS/MTE

Algumas pesquisas, em especial aquelas que têm por referência “a teoria do capital humano”, apontam para a relação entre desigualdade da distribuição da renda no país com o grau de escolaridade. Tratando dos possíveis efeitos do grau de escolaridade sobre os rendimentos do brasileiro, Hoffmann (2000) sugere a possibilidade de que a variável educação possa estar superestimada em parte dos modelos que visam à explicação do tema a partir dos dados da PNAD, em especial pela exclusão da variável “valor do capital”, dado que a posição na ocupação não necessariamente reflete a propriedade do capital. Já em um trabalho desenvolvido por Fishlow na década de 70 conclui com respeito aos diferenciais de rendimentos por nível de instrução escolar no Brasil: “As políticas governamentais criaram um contexto no qual as pessoas situadas no cume da distribuição poderiam ganhar, relativamente às que ficavam abaixo: como tal grupo tinha uma instrução considerável, ampliou-se o diferencial de renda por qualificação profissional” (Fishlow, 1973, p. 29).

De todo modo, apesar da superestimação que, em geral, pode ser verificada nos trabalhos acadêmicos acerca da educação como fator determinante para o rendimentos dos indivíduos, devemos ter conta que, de fato, o acesso à educação é uma condição básica para o processo de homogeneização social.

É provável que a importância da educação como determinante do rendimento das pessoas e da sua desigualdade esteja superestimada nas análises econométricas, simplesmente porque não se dispõe de boas medidas para vários outros determinantes da renda, que estão positivamente correlacionados com a escolaridade. Mas, o aumento da escolaridade também é um objetivo em si, considerando-se que ela favorece a participação mais plena do cidadão na economia e na sociedade modernas. Assim, apesar das divergências teóricas, há um consenso sobre a necessidade de aumentar rapidamente a escolaridade no país. Um movimento no sentido de diminuir a desigualdade da distribuição da renda no país certamente não pode se basear apenas em determinada política econômica. Na realidade, praticamente toda política econômica tem um impacto, maior ou menor, sobre a distribuição da renda: política fiscal, previdência social, política de crédito, política educacional, reforma agrária etc. Alterações na legislação também podem ter impacto importante (Hoffman, 2001, p.73).

Enfim, não constitui nosso propósito específico investigar se há ou não uma causalidade, e em que sentido essa daria, entre a escolaridade e o rendimento no Brasil. Por ora, apenas tentamos evidenciar que a qualificação da mão de obra no país elevou-se de maneira significativa ao longo dos últimos anos e, por outro lado, a maior parte da população trabalhadora formalmente empregada encontra-se na faixa de rendimento de até dois salários mínimos, sendo que o número de pessoas nesse grupo aumentou consideravelmente no período mais recente.

Por fim, a exposição de dados empreendida ao longo da presente seção, dimensionada sobre perspectivas distintas, mas intimamente conexas conforme nos aponta Furtado (1976), teve por finalidade lançar luzes sobre nossa estrutura distributiva, evidenciando descritivamente a desigualdade que de modo persistente caracteriza nosso subdesenvolvimento. Tanto os indicadores tradicionalmente empregados para estudo do tema, quanto as informações relativas ao nosso sistema tributário, estrutura fundiária, dinâmica de consumo e mercado de trabalho, nos permitem corroborar um quadro de aviltante concentração e desigualdade de renda no país, do qual somos historicamente reféns.

Embora os índices de Gini e Coeficiente de Theil sugiram uma redução da desigualdade da distribuição da renda no período recente, pudemos constatar o elevado diferencial de rendimentos entre a camada extremamente pobre de nossa população e a renda *per capita* média geral e, principalmente, em relação ao 1% mais rico. Esse último grupo, pelos dados da PNAD, reduziu sua participação na renda nacional, ao passo que os 50% da base da pirâmide aumentou, ao longo dos anos 2000.

Todavia, quando consideramos os dados fiscais do IRPF, verificamos que, na verdade, o 1% mais rico aumentou a parcela concentrada da renda, e os 50% mais pobres experimentaram uma elevação muito mais modesta do que a PNAD nos permitiu

constatar. Neste caso, a redução ocorreu no grupo dos 40% medianos, ou seja, os situados entre o 30º e 70º decil da renda. Também nos deparamos com uma parcela de renda apropriada pelo 1% mais rico de magnitude que não se encontra facilmente em outros países, denotando a diferenciada e pujante concentração de renda no Brasil.

Nosso sistema de tributação, focado particularmente sob o aspecto da taxa sobre rendimentos da pessoa física, denota seu caráter regressivo e particularmente incitador do processo de concentração da riqueza e renda, contribuindo para alargamento do fosso abissal entre a massa e elite. Um dos mecanismos chave desse processo inscreve-se no tratamento diferenciado concedido às rendas do capital (isenção de tributação sobre lucros e dividendos) culminando em grande concentração de renda não-tributável nas camadas mais ricas de nossa sociedade.

A distribuição de terras no país também faz jus ao aparato concentrador, manifestando-se desde os tempos remotos de nossa colonização e de constituição de nosso sistema econômico. A predominância do latifúndio, improdutivo ou ligado ao agronegócio exportador, é uma das características mais prementes e inalteradas de nossa estrutura fundiária. Os índices de Gini e Atkisson para a posse da terra atingem números arrebatadores, na casa de 0,800, e não demonstram tendência à queda no período mais recente. As maiores propriedades (com mais de 1.000 hectares), apesar de responderem pelo menor número de estabelecimentos agropecuários (cerca de 1% do total), são as que historicamente concentram maior parte da área total no país, detendo mais de 40%.

No que tange ao consumo, verificamos uma ligeira melhoria nas condições de vida da população brasileira, que em grande medida se expressa na redução da pobreza, sobretudo a partir de meados dos anos 2000. Mas, também mostramos que o padrão de consumo das camadas mais baixas da população continua substancialmente distante do topo, denotando, assim, a intensa desigualdade neste âmbito. Adicionalmente, os dados nos permitiram constatar um distanciamento funcional, segundo o qual, os proprietários/empresários desfrutam de um nível superior de consumo ao da classe trabalhadora. Por fim, ainda neste tema, observamos a manifestação de dificuldade de boa parte da massa populacional de nosso país em fazer face às suas despesas e necessidades de subsistência a partir dos rendimentos que recebem.

Em relação ao mercado de trabalho, as condições históricas de sua conformação apontam para um cenário altamente desfavorável ao trabalhador. Apesar disso, os anos 2000 se caracterizaram por expressiva incorporação da população brasileira nesse plano, com redução significativa das taxas de desemprego, aumento do grau de formalização, e

incremento do estoque empregatício evidenciado pelo estoque da RAIS. A massa salarial também apresentou uma trajetória ascendente no período mais recente, excetuando-se os anos de 2015 e 2016, e as remunerações evidenciaram relativo crescimento.

Aliás, os rendimentos do trabalho, conforme dados da PNAD, experimentaram um contexto de crescimento mais favorável que os do empregador, sobretudo nos anos 2000. Em consonância, verificamos uma tendência de elevação na participação dos salários vis-à-vis dos lucros na renda nacional, conforme notado por meio dos dados do SCN. Por outro lado, destacamos que mais de metade da população brasileira formalmente empregada ganha até dois salários mínimos, sendo que o percentual de pessoas nessa faixa de rendimento se elevou sobremaneira nos últimos anos.

Em suma, o que queremos ressaltar a partir do que foi colocado e discutido, é que a configuração distributiva da renda no país permanece altamente desigual, e que alterá-la implica modificações muito profundas em elementos estruturais de nossa constituição. Ainda que algumas políticas mais conjunturais possam provocar algum reflexo momentâneo sobre o quadro de desigualdades relatado, conferindo algum tônus ao lado mais fraco da distribuição, elas se tornam ineficazes na alteração efetiva da dinâmica das correlações de forças se não atacarem simultaneamente a “espinha dorsal” de nossas estruturas de poder.

3.4– Reforçando as estruturas de poder: o papel da mídia na reprodução das desigualdades e configuração da “democracia”

A presente seção integra nosso esforço de caracterização da estrutura distributiva brasileira, seguindo o proposto em Furtado (1976) como orientação para morfologia do excedente e análise das estruturas de poder. Nosso enfoque recai sobre a mídia, por meio da apresentação de informações e dados que nos permitam apreender sua estrutura mais ou menos concentrada, seu potencial como sistema de dominação e consequentes impactos para a democracia.

A distribuição da renda, a qualquer tempo, mais do que um indicador econômico se trata de um profícuo reflexo da estrutura de acumulação de uma sociedade, contemplando suas forças sociais (e antagônicas), por conseguinte, a dinâmica do poder no seio dessa coletividade. Dessa forma, a questão democrática sobremodo se relaciona ao debate distributivo.

Uma das instituições prementes na atualidade para condução (ou coibição) da democracia refere-se à mídia. Seu papel no *impeachment* ocorrido em 2016 foi de extrema utilidade, sobretudo no que diz respeito à promoção de um *slogan* capaz de criar unicidade entre as massas, conduzindo à aceitação da manobra parlamentar como ação legítima. Segundo Jinkings (2017), sua função, nesse sentido, foi cumprida de modo eficaz, em articulação com o poder judiciário e a serviço da elite brasileira.

A presidente legitimamente eleita foi derrubada por um processo político baseado em leituras elásticas da Constituição e artimanhas jurídicas de diversos matizes, que tentam mostrar como lícito o conluio do judiciário com um Parlamento em sua maior parte corrupto e uma *mídia corporativa a serviço das elites financeiras*. (Jinkings, 2017, p. 12).

Desejamos destacar que a mídia, especialmente na presença de concentração dos meios de comunicação, serve de instrumento legítimo para dominação das massas, arregimentando a opinião popular para aceitação de determinadas ações políticas, cujas motivações centrais se ligam aos interesses de uma elite dominante. Desse modo, o sistema midiático não somente pode cumprir um papel *sine qua non* para a manutenção de uma “democracia forjada”, conforme explicaremos adiante (com base em Chomsky, 2013), como também possibilita o reforço de estruturas de poder, podendo, assim, coadunar com o processo de estratificação da renda.

Neste sentido, queremos chamar atenção para o fato de que a grande mídia, da forma como estruturada hoje no Brasil, exhibe latente potencial para condução das forças e estratégias políticas rumo aos interesses da elite, dentre os quais destacamos o anseio de diferenciação econômico-social. Ao coadunar com o fim emulativo que, em última instância, traduz a elevada concentração e desigualdade de renda no país, o sistema midiático pode coibir a verdadeira democracia (elemento com eficaz potencial para refrear a reprodução e fortalecimento de assimetrias).

Na percepção de Souza (2017), a operação denominada “Lava Jato” e a aliança formada com a grande mídia brasileira para exposição do processo, relacionou-se diretamente à estratégia deliberada da elite de contenção de quaisquer tentativas de reestruturação social a partir de políticas redistributivas (mesmo que não tão eficazes a ponto de atacar, necessariamente, o cerne estrutural da heterogênea estrutura de distribuição de renda no país)

A operação Lava Jato foi desde seu começo uma caça aos petistas e a seu líder maior, como forma de garantir e assegurar a mesma distância social em relação aos pobres que não os torne tão ameaçadores como eles haviam se tornado com Lula. O maior perigo representado pelos pobres foi quando eles começaram a poder entrar para a universidade pública, reduto dos privilégios

da classe média, pois durante a administração do PT aumentou de 3 a 8 milhões o número de matriculados (Souza, 2017, p. 185).

As informações apresentadas nesta seção refletem, em boa medida, os meandros políticos da análise das estruturas de poder, sem que isso configure uma discussão de cunho partidário. A discussão trazida à tona nesta parte do trabalho distancia-se da tentativa de defesa pessoal, ou partidária, que possa envolver quaisquer dos fatos apontados, endossando, tão somente, aquela que se refere à garantia de justiça social e, assim, da autêntica democracia. Ademais, as informações que são levantadas corroboram nosso entendimento, à semelhança do destacado ao longo de toda obra de Celso Furtado, de que o subdesenvolvimento brasileiro é um fenômeno de ordem eminentemente política.

O entendimento de que a mídia repercute de modo incomensurável sobre a configuração democrática dos países constitui nossa percepção central para a análise que propomos, sendo, portanto, inalienável do estudo das estruturas de poder e, por conseguinte, da morfologia do excedente nas sociedades capitalistas contemporâneas. Neste sentido, concordamos com a constatação colocada no livro de Jessé Souza, *A elite do atraso* – a despeito da discordância que nutrimos com respeito à sua crítica central à interpretação do Brasil empreendida por Sérgio Buarque de Holanda, que é explorada ao longo da obra – acerca do papel da mídia brasileira na condição de elemento base para os sistemas de dominação.

A história da sociedade brasileira contemporânea não pode ser compreendida sem que analisemos a função da mídia e da imprensa conservadora. É a grande mídia que irá assumir a função dos antigos exércitos de cangaceiros, que é assegurar e aprofundar a dominação da elite dos proprietários sobre o restante da população. A grilagem agora não assumirá mais apenas a forma de roubo violento da terra dos posseiros pobres, mas sim também a forma de *colonização das consciências com o fito de possibilitar, no entanto, a mesma expropriação pela elite. Substituiu-se a violência física, como elemento principal da dominação social, pela violência simbólica*, mais sutil, mas não menos cruel (Souza, 2017, p. 214, grifos próprios).

De fato, a compreensão da atuação da grande mídia constitui hoje condição elementar para análise da realidade brasileira, especialmente no que tange ao aspecto de sua estrutura distributiva de renda e riqueza. Sua ação possui grande potencial para configurar uma espécie de “colonização” da consciência popular em torno de objetivos particulares, em geral retratados como comuns a toda população. Isso ocorre especialmente no que diz respeito à sugestão de lemas que se articulam ao suposto da moralidade, elemento de ampla aceitação pela sociedade.

Chomsky (2013) nos esclarece de forma simples e objetiva os meandros da influência da mídia para instrumentalização da democracia nas sociedades contemporâneas. Desde seu nascimento, a mídia tem sido historicamente utilizada como mecanismo relevante de obtenção de consenso entre o povo e, no mais das vezes, com respeito a temas emblemáticos sustentados por propósitos com os quais, a priori, a massa da população não estaria de acordo.

A ideia é a de que o “bom funcionamento da democracia” exige a participação da mídia, visto que apenas uma pequena fração da sociedade seria realmente “arrazoada”, capaz de apreender o que é “melhor para todos” e, assim, conduzir a coletividade a um ponto de “satisfação maior”. Neste sentido, há a necessidade de um interlocutor capaz de convencer o restante dos indivíduos, isto é, as massas, acerca do caminho mais “coerente”, pré-definido pela “elite pensadora”. Por conseguinte, devemos destacar que no seio da sociedade contemporânea há sempre duas classes: a de uma elite com condições de exercer papel ativo na gestão das matérias públicas, e a de uma grande maioria de pessoas que constituem o “rebanho desorientado” (Chomsky, 2013).

Ora existem duas “funções” numa democracia: a classe especializada, os homens responsáveis, assume a função executiva, o que significa que eles pensam, planejam e compreendem os interesses de todos. Depois, temos o rebanho desorientado, ele também tem função na democracia. Sua função na democracia, dizia ele [Lippman], é a de “espectador”, e não de participante da ação. Porém, por se tratar de uma democracia, esse rebanho tem outra função: de vez em quando ele tem a permissão para transferir seu apoio a um ou outro membro da classe especializada. Em outras palavras, ele tem a permissão de dizer: “Queremos que você seja nosso líder” ou “Queremos que *você* seja nosso líder”. Isso porque se trata de uma democracia, e não de um Estado totalitário. A essa escolha se dá o nome de eleição. Porém, uma vez que ele tenha transferido seu apoio a um ou outro membro da classe especializada, deve sair de cena e se tornar espectador da ação, não participante. Isso numa democracia que funcione de maneira adequada. (Chomsky, 2013, p. 17).

A partir da supramencionada citação, o autor nos desvela a existência de uma classe política e de um grupo de responsáveis pela tomada de decisões, o que não significa que, necessariamente, se tratam das mesmas pessoas, visto que temos indivíduos formalmente fora do grupo político, mas que se inserem nessa classe de especialistas e participativos na gestão pública. Este último grupamento é que se empenha na produção de consensos e a ele é que se confere participação no poder executivo, em função de pactuarem com os interesses dos “donos da sociedade”, assimilando-os e incorporando-os como próprios. Já o resto da sociedade, que constitui

o “rebanho domesticado”, deve ser mantido como espectador, por meio de um processo de distração que induz a uma “democracia forjada”.

Assim, temos um tipo de sistema educacional direcionado para os homens responsáveis, a classe especializada. Eles têm de ser fortemente doutrinados nos valores e interesses do poder privado e da conexão Estado-corporação que o representa. Se conseguirem alcançar esse objetivo, então poderão fazer parte da classe especializada. *O resto do rebanho desorientado só precisa ser distraído.* Desviem sua atenção para outro assunto. Não deixem que se metam em confusão. Certifiquem-se de que permaneçam, quando muito espectadores da ação, dando de vez em quando seu aval a um ou outro dos verdadeiros líderes entre os quais podem escolher. (Chomsky, 2013, p. 19, grifos próprios).

Sob um quadro de regime totalitário é relativamente mais fácil controlar a massa da população, porém, num contexto de suposta “democracia”, isso se torna mais complicado e, portanto, o recurso midiático configura-se em instrumento de contenção dessa parte da sociedade, manobrando-a e colocando-a sob tutela. O papel fundamental da mídia, neste quadro, é garantir que a “ignorância” das massas não provoque desvios do caminho que a fração sensata e perspicaz tenha traçado para alcance do “bem comum”.

Para o bom funcionamento desse tipo de democracia é *mister* que haja dificuldade, quando não impossibilidade, de organização da massa da população, a não ser para fins de legitimação dos interesses da elite, travestidos de comuns: “Elas não podem se organizar, porque assim elas podem deixar de ser apenas espectadoras da ação. [...] E isso, de fato, é ameaçador” (Chomsky, 2013, p. 23).

Um exemplo de que o autor lança mão para explicar como a classe especializada se empenha na desconstrução de incipientes processos de organização do “rebanho domesticado”, diz respeito à postura da comunidade empresarial americana que ao final da década de 1930 reuniu esforços no sentido de conter o ânimo de trabalhadores na greve da Steel em Johnstown, Pensilvânia. O recurso utilizado para tanto foi o emprego da mídia, tendo em vista, conforme delineado pelo autor, que o mundo dos grandes negócios dispõe de impressionantes recursos e de expressivo controle do universo midiático. O que se visou naquela ocasião foi à desconstrução da legitimidade do interesse dos grevistas e a consequente ideação de seu caráter nocivo ao “objetivo geral” da sociedade.

O plano era imaginar formas de colocar a população contra os grevistas, apresentando-os como desordeiros, nocivos à população e contrários ao interesse geral. O interesse geral é o “nosso”, o do homem de negócios, do trabalhador, da dona de casa. Todos esses somos “nós”. Nós queremos ficar juntos e partilhar de coisas como harmonia e americanismo, e também

trabalhar juntos. Aí vêm esses grevistas malvados e desordeiros, criando confusão, quebrando a harmonia e profanando o americanismo. Precisamos detê-los para que todos possam viver juntos. Tanto o executivo da empresa como faxineiro têm os mesmos interesses. Nós todos podemos trabalhar em harmonia pelo americanismo, gostando uns dos outros. Basicamente, era essa a mensagem. [...] Seus métodos eram chamados de “métodos científicos para por fim a greves”, e funcionavam muito bem ao mobilizar a comunidade em torno de conceitos insossos e vazios com o americanismo (Chomsky, 2013, p. 25).

O resultado imediato dessa manobra estratégica era não só a contenção de qualquer tipo de organização em torno de objetivos que não fossem os delineados pela classe especializada, mas também a gênese de algum tipo de sentimento comum e assimilação com respeito a um “conceito insosso”, como no caso, o do americanismo. É comum a transposição desse recurso, denominado de “fórmula do Vale Mohawk”, para outras economias e, no caso brasileiro, podemos inferir que a mobilização da sociedade em torno de algum aspecto que não representa legitimamente os interesses e necessidades fundamentais das massas representa um importante mecanismo de manobra dos explorados, corroborando para manutenção do secular sistema de privilégios no qual se assenta a elite.

Esse “constructo de poder” que auxilia na promoção da diferenciação socioeconômica no país baseia-se fundamentalmente no esforço de identificação do “*slogan*” a ser apresentado, cuja validade deve ser amplamente reconhecida, aceita e disseminada. No caso brasileiro, poderíamos citar o emblema contemporâneo da corrupção, fenômeno real em nossa sociedade, assim como em tantas outras, e que persiste ao longo de séculos, sendo que jamais se circunscreveu ao campo puramente político.

A alegoria do Estado como elemento intrinsecamente corrupto, indutora do desprestígio pela política e do senso comum de ineficiência pública, conforma um discurso conveniente para o endossamento de diversas finalidades (como a da privatização³²), sendo que todas elas, em última instância, configuram um mecanismo eficaz para concentração da renda e reprodução das desigualdades. De todo modo, é para esta última questão que a elite dirigente deseja que não se chame atenção e, portanto, daí a necessidade de distração por algum *slogan* eficiente para a distração.

Mas não se deseja que o povo reflita sobre essa questão. Esse é o objetivo principal de uma propaganda bem-feita: criar um slogan do qual ninguém vai discordar e todos vão apoiar. Ninguém sabe o que ele significa porque ele

³² Destacamos que não estamos promovendo a defesa ou não das privatizações, mas tão somente chamando atenção para o fato de que o referido discurso é empregado com frequência para justificá-las, a despeito de quaisquer outros fatos que poderiam atestar contra o referido processo.

não significa nada. Sua importância decisiva é que ele desvia atenção de uma questão que, esta sim, significa algo: “Você apoia nossa política?” Sobre ela ninguém quer saber sua opinião. [...] Estamos todos no mesmo barco, com slogans vazios aos quais de alguma forma vamos nos unir e não vamos deixar que aquelas pessoas perigosas se aproximem e ameacem nossa harmonia com essa conversa de luta de classes, direitos e coisas do gênero”. (Chomsky, 2013, p. 26-27).

Chomsky (2013) afirma que o propósito central da criação de *slogans* artificiais pela mídia é a manutenção da democracia forjada, mantendo parte da sociedade aquém das instâncias decisórias do país, contendo sua mobilização e organização em torno de interesses divergentes aos da “elite pensante”. A fração denominada de rebanho domesticado pelo autor deve ser contida do próprio pensar por conta própria, algo que seria extremamente problemático para os objetivos da elite: “[...] ele pode começar a pensar, o que é muito perigoso, porque ele não é preparado para pensar. Portanto, é importante distraí-lo e marginalizá-lo” (Chomsky, 2013, p. 28).

Confundir e marginalizar a massa da população é uma estratégia voraz de que as relações públicas se utilizam para não somente fazer com que esses indivíduos encabecem lemas insossos, mas também para que suas verdadeiras e incipientes opiniões pessoais sejam desconstruídas, por meio da simples noção de que ninguém mais pensa assim. Nesse contexto, Chomsky nos dá um exemplo acerca do governo Reagan e da rejeição que boa parte das pessoas tinha acerca de suas ideias como redução dos gastos sociais e aumento das despesas com armamento:

Mas, uma vez que as pessoas se encontram marginalizadas e confusas e não conseguem organizar ou articular seus sentimentos [...] aqueles que diziam preferir gasto social em lugar de gasto militar, que respondiam às pesquisas como a esmagadora maioria fez, supunham que elas eram as únicas que tinham aquela ideia maluca na cabeça. Elas nunca ouviram isso de nenhuma outra fonte. Ninguém deve pensar isso. (Chomsky, 2013, p.32).

Nesse afã de manutenção e reprodução da referida democracia, segundo o autor, é natural e faz parte, portanto, do jogo político-midiático, a falsificação da história, a distorção da realidade, a mistificação e a manipulação de fatos. A título de demonstração, Chomsky (2013) nos chama atenção para o caso da Guerra dos EUA no Vietnã, situação que demandou esforços midiáticos no sentido de promover uma falsa ideia de proteção, ou seja, de defesa por parte dos norte americanos, e não de ataque: “Quando se tem a mídia e o sistema educacional sob controle absoluto e a universidade assume uma postura conformista, é possível vender essa versão” (Chomsky, 2013, p. 37).

A construção de um consenso em conformidade com essa democracia passa pelo crivo da percepção seletiva, o que quer dizer que algumas situações serão retratadas de uma dada forma, de acordo com os interesses da classe especializada, ao passo que outras, de intensa similitude, serão apresentadas de maneira completamente distinta. A mídia pode servir de forma legítima a esse intento, enfatizando o que “merece” ser evidenciado e se esquivando de dar cobertura ao que não deve vir a público, sob a possibilidade de vir a contrariar os interesses da elite dirigente.

Este foi o caso, na percepção do autor, em relação às torturas sofridas por Armando Valladares, na condição de prisioneiro de Cuba. Suas memórias do cárcere foram divulgadas de maneira célere pela imprensa nacional e sua história como base para incentivo do respeito aos direitos humanos foi enfatizada. O mesmo não ocorreu em relação ao salvadorenho Hebert Anaya: “Comparadas às revelações de Hebert Anaya em El Salvador, as memórias de Valladares são como uma gota no oceano” (Chomsky, 2013, p. 50). Sobre este caso, entretanto, a imprensa nacional se recusou a dar cobertura à matéria, bem como as emissoras de TV não quiseram reproduzir o teipe.

É neste ponto que o autor se refere à artificialidade do *slogan*, ou seja, ao fato de que este não representa, necessariamente, o que se tem em mente ou o que deverá ser perseguido. Defende-se, por exemplo, o respeito aos direitos humanos e a repreensão à ocupações ilegais, mas do ponto de vista prático, essa defesa só é realmente feita quando conveniente aos donos do poder. Um exemplo disso se refere à Guerra do Golfo e a participação dos Estados Unidos neste contexto:

Ela [a guerra do Golfo] revela como um sistema de propaganda bem azeitado funciona. As pessoas podem acreditar que quando usamos a força contra o Iraque e o Kuwait é porque realmente observamos os princípios de que a ocupação ilegal e a violação dos direitos humanos têm de ser enfrentadas por meio da força. Elas não percebem o que isso significaria se esses princípios fossem aplicados ao comportamento dos Estados Unidos. Trata-se de um dos mais espetaculares casos de propaganda bem-sucedida. (Chomsky, 2013, p. 54).

No caso brasileiro, podemos vislumbrar essa questão da inconsistência do lema entoado, retomando o disseminado *slogan* de combate à corrupção. Esse discurso embasou fortemente o processo de *impeachment* ocorrido em 2016, muito embora se faça notar o fato de que parte maciça dos dirigentes desse trâmite encontrava-se sob investigação por crimes ligados ao mesmo tema. Ainda neste quadro de autêntico paradoxo, também é notável o modo como a mídia confere tratamento distinto na exposição dos desvios de conduta de determinados grupos em vista de outros.

Deixemos de lado que mais da metade dos ministros da nova ordem, bem com o autodenominado Presidente da República, tenham seus nomes envolvidos em embaraços com a lei e sejam suspeitos de corrupção. Passemos ao largo dos embustes vergonhosos no comportamento de uma nova corte, composta pelas igualmente vergonhosas oligarquias regionais brasileiras (Jinkings, 2016, p. 13).

Sobre a atuação da grande mídia com respeito à propagação do *slogan* de combate à corrupção, a percepção de que se apresentou uma defesa meramente fictícia do “extermínio desse mal” pode ser atestada em uma das declarações de Emílio Odebrecht concedida no âmbito do processo da Lava Jato, e que foi extraída de Souza (2017):

“Por que agora é que tão fazendo tudo isso? Por que não fizeram isso há dez, quinze, vinte anos atrás? *Porque isso tudo é feito há trinta anos...* Por exemplo, na quebra dos monopólios, nós ajudamos a quebra dos monopólios, inclusive sobre a parte de telecomunicações, nós chegamos a montar uma sociedade privada com três ou quatro empresas... uma delas era até a Globo... para criar um embasamento acerca do que estava acontecendo no mundo... para que isso facilitasse aquilo que era decisão de governo, de quebra de monopólio das telecomunicações [...] Mas é importante que haja compreensão disso, isso é uma realidade... *Essa imprensa sabia disso tudo, e fica agora com essa demagogia...* todos sabiam como funcionava e acho que todos deveriam fazer essa lavagem de roupa suja... pela omissão que tiveram durante todo esse tempo” (Souza, 2017 p.210-211, grifos próprios).

O Jornal *El País*, em 17 de abril de 2017, publicou uma matéria sobre o tema do “esquema de corrupção institucionalizado”, segundo declaração do dono da Odebrecht, sugerindo o papel seletivo da mídia no Brasil com respeito à Operação Lava-Jato:

Seja como for, a frase fez sucesso porque toca numa discussão importante durante toda a Lava Jato: o papel da mídia nos meandros da operação e na seleção de temas e personagens a destacar no decorrer das investigações. Críticos veem maior exploração nos casos ligados ao PT e ao ex-presidente tanto pelos próprios investigadores, o que eles negam, como pela imprensa. Um dos casos mais controversos foi a divulgação, pelo juiz na primeira instância, Sérgio Moro, em 2016, de áudios de Lula e da ex-presidenta Dilma Rousseff, depois considerados ilegais pelo Supremo Tribunal Federal. Outra vertente de crítica defende que os casos do passado sejam divulgados mesmo que os crimes já estejam prescritos para colocar o esquema em contexto. Os procuradores da Lava Jato e Moro negam ter qualquer viés e defendem que a divulgação massiva é uma arma para que a operação seja defendida pela opinião pública (Jornal *El País*, disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2017/04/14/politica/1492192630_931956.html, 17 de abril de 2017).

De acordo com Lopes (2016), a mídia brasileira, em sua expressão mais forte, se resumiria a cerca de quatro famílias: os Marinho (proprietários das Organizações Globo), os Civita (do Grupo Abril), os Frias (do Grupo Folha) e os Mesquita (Grupo Estado). O autor sugere que a “máquina” da mídia no Brasil há tempos abdica de fazer jornalismo (segundo ele “atividade voltada ao registro e reflexão sobre a realidade”)

para tornar-se verdadeiro aparato de propaganda partidária, o que não se distancia do que Chomsky (2013) relata acerca do papel do sistema midiático na atualidade.

Lopes relata que em 1964, a grande mídia delineou um contexto favorável à tomada ditatorial, e tal como ocorrido no *impeachment* de 2016 (a que ele se refere como golpe parlamentar), recusou-se a trabalhar com a ideia de golpe ou manobra parlamentar.

O enredo foi o mesmo. Em 2 de abril de 1964, o editorial de O Globo celebra o golpe atacando: “Agora, o Congresso dará o remédio constitucional à situação existente, para que o País continue sua marcha em direção a seu grande destino, sem que os direitos individuais sejam afetados, sem que as liberdades públicas desapareçam, sem que o poder do Estado volte a ser usado em favor da desordem, da indisciplina e de tudo aquilo que nos estava a levar à anarquia e ao comunismo” (Lopes, 2016, p. 121)

Hoje isso soa inacreditável, mas o golpe militar foi articulado sob o discurso de que ele era feio para preservar as instituições, a democracia e os direitos individuais. Como agora. Novamente em O Globo, o porta-voz informal do grupo, o jornalista Merval Pereira, publicou artigo em tom editorial no dia 6 de março de 2016 escancarando o clamor por um golpe de Estado num quase transplante do eixo discursivo contra Jango, liquidou-se a democracia anunciando à praça sua defesa” (Lopes, 2016, p. 121).

Souza (2017) aponta também para a violação de um dos princípios mais básicos do jornalismo, que seria a noção básica de ouvir o outro lado. Segundo ele, no que diz respeito ao processo ocorrido em 2016, o lado sob acusação dispôs de pouquíssimas oportunidades de defesa na grande mídia. Os programas de debates receberam majoritariamente convidados que apoiavam o processo de *impeachment*, emitindo declarações veementes contra o governo daquela ocasião.

Pus-me, então, naquela posição que certamente o leitor também já deve ter se posto em diferentes ocasiões: e se eu estivesse lá respondendo às questões erradas montadas no perverso teatrinho global [...] Bem, eu teria aproveitado cada segundo para desmontar a farsa para milhões, o que garante que jamais seria convidado para coisas assim pelo resto da vida na Globo. Eu teria respondido que quem mais contribuiu para a crise atual, tanto a econômica quanto a política, assim como também para a própria crise entre os poderes, foi a própria Globo, juntamente com toda a grande mídia, que ela comanda ao construir uma pauta da mídia como um todo. [...] Seria interessante saber o que o jornalista William Waack faria: interromperia o programa? Faria de conta que não existo? Bem, deve ser por isso que ele só convida quem pensa como ele (Souza, 2017, p.210, grifos próprios).

Jessé Souza acusa a grande mídia no Brasil (cabendo destaque à Rede Globo) pela desconstrução das instituições democráticas no país em prol de um projeto político particular: “O objetivo, como sempre, é legitimar o saque da elite do atraso sobre a sociedade como um todo, da qual faz parte e da qual é também, por assim dizer, a sua boca” (Souza, 2017, p.220). Na concepção do autor, a grande mídia atuou não somente

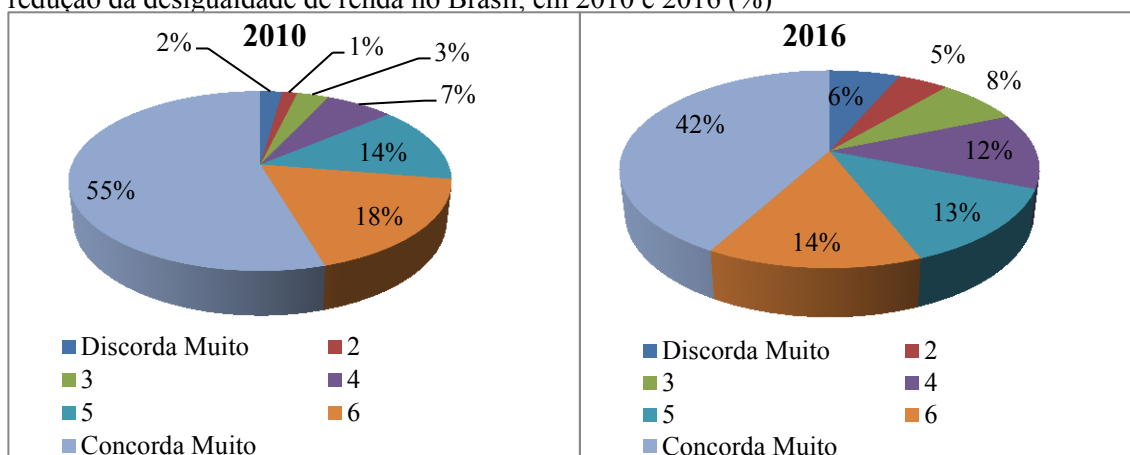
de modo a deslegitimar instituições democráticas, mas, mais do que isso desconstruir a ideia e o valor da igualdade como um fim de justiça social. Isto porque seu *slogan* de combate à corrupção dirigido de modo particular a um partido político endereçou a dúvida quanto à demanda por igualdade socioeconômica, vez que, tal partido teria se utilizado da política distributiva como meio para um fim maior e particular, qual seja, o da corrupção.

É a igualdade que é tornada meio para um fim, no caso a suposta corrupção, o que implica retirar sua validade como valor, ou seja, como um fim em si. A Globo e a grande mídia – e sua aliada, a operação Lava Jato – não só contribuíram para o mais massivo ataque à democracia e ao direito de que se tem notícia, mas atacaram também, em uma das sociedades mais desiguais e perversas do planeta, a igualdade social como princípio, ao torná-la suspeita e mero instrumento para outros fins (Souza, 2017, p. 223).

As informações do “LatinoBarómetro”, disponibilizadas pelo *Latin American Public Opinion Project* (LAPOP), nos permitem constatar que a ideia de desconstrução da igualdade como fim a ser perseguido no Brasil, conforme citado em Souza (2017), encontra correspondência nos dados da pesquisa. Os entrevistados foram questionados acerca da concordância ou discordância em relação à atuação do governo no sentido de implementação de políticas que visassem à redução da desigualdade de renda no país. Em 2010, 55% dos respondentes diziam concordar muito, número que passa a 42% em 2016, sinalizando uma queda de mais de dez pontos percentuais. Os que declararam discordar muito da atuação do governo para redução da desigualdade somava cerca de 2% em 2010, e passam a 6% em 2016.

A Figura 3.8 exibe a distribuição percentual das respostas dos entrevistados, sendo que a questão foi averiguada pela seguinte declaração: “*O Estado brasileiro deve implementar políticas para reduzir a desigualdade de renda entre ricos e pobres. Até que ponto concorda ou discorda desta frase?*”. Os respondentes deveriam dar uma resposta de 1 a 7, na qual “1” significaria discordar muito da declaração, e “7”, concordar muito.

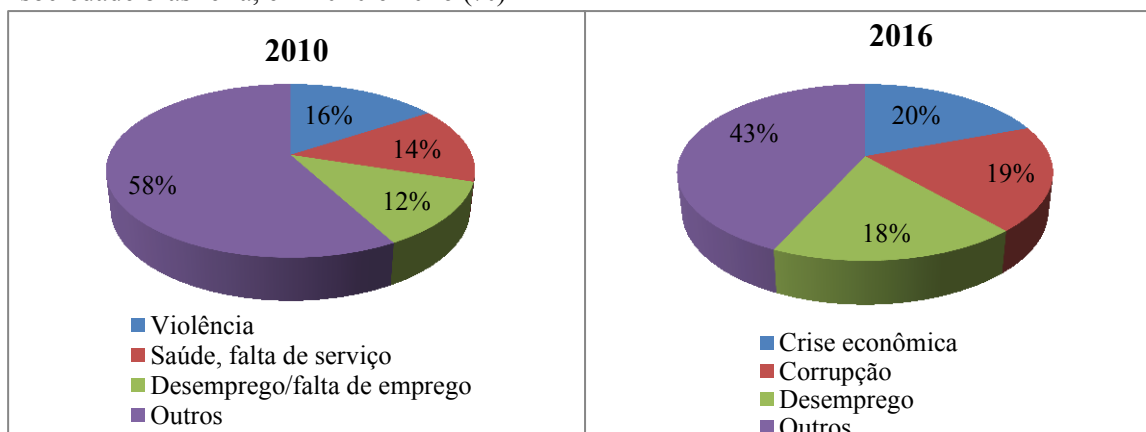
Figura 3.8 - Distribuição dos respondentes segundo percepção da atuação do governo para redução da desigualdade de renda no Brasil, em 2010 e 2016 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Latinbarometer/LAPOP

Com base nas informações da mesma pesquisa, também podemos analisar como o problema da corrupção ganha importância extrema na apreensão do brasileiro para caracterização da situação do país. Quando perguntados acerca dos problemas mais relevantes em nossa sociedade, em 2010, os três principais citados eram, segundo os respondentes: 1) a violência, 2) saúde (falta de serviço) e 3) desemprego. Em 2016, as três principais adversidades citadas foram: 1) a crise econômica, 2) corrupção e 3) o desemprego.

Figura 3.9 – Distribuição dos respondentes segundo percepção dos maiores problemas da sociedade brasileira, em 2010 e 2016 (%)



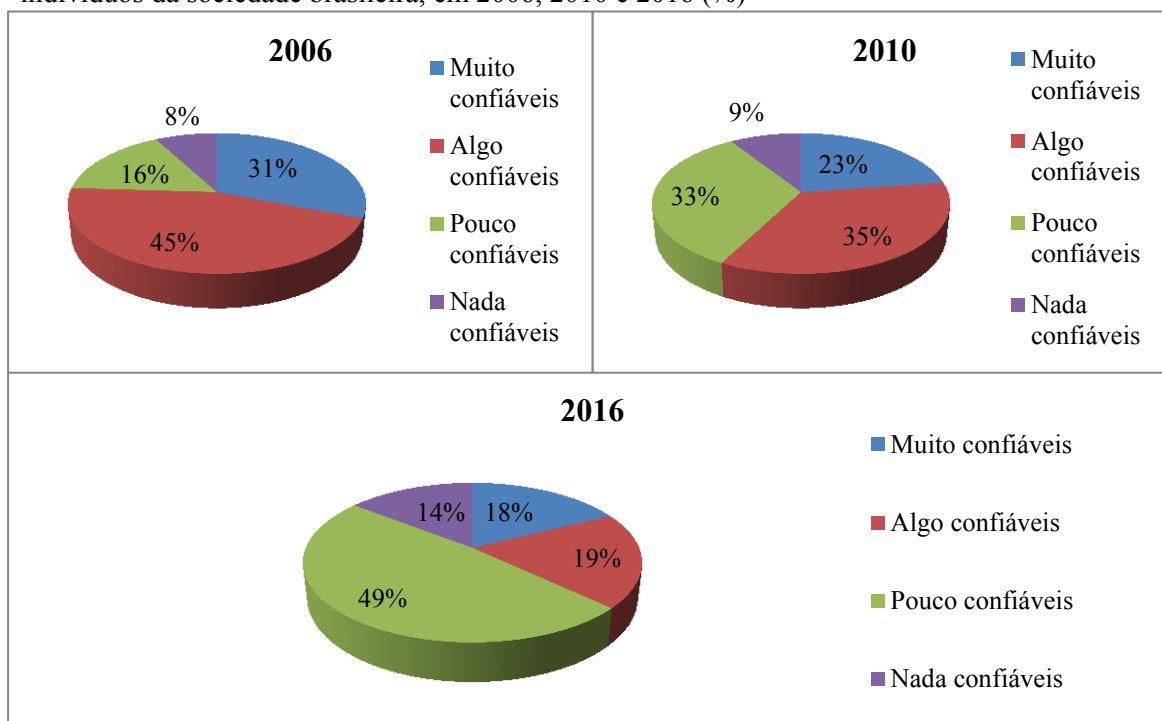
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Latinbarometer/LAPOP

Por outro lado, de acordo com os mesmos dados, a percepção da desigualdade como um problema no Brasil foi citada por apenas 5% dos respondentes em 2010, número já bastante pequeno e que passa a um percentual ínfimo em 2016, qual seja, de apenas 0,4%. Diante dos dados que já foram apresentados na seção precedente, não nos cabe imaginar que essa queda se deva inexoravelmente a um processo de efetiva

redução das desigualdades econômico-sociais no país, especialmente levando-se em conta os dois anos de referência da pesquisa (2010 e 2016, sendo que, neste último, os indicadores de desigualdade de renda voltam a apresentar crescimento). Podemos justificá-la, portanto, com base numa espécie de mudança na percepção e atribuição de importância dos respondentes com respeito aos problemas do país, a qual pode estar associada ao trabalho desempenhado pela grande mídia, na sua condição de instrumento de dominação social.

Aqui nos interessa destacar também como a confiança do brasileiro em diversas instituições do país sofre um abalo crescente ao longo dos últimos anos como parte desse trabalho de evidenciação da nossa corrupção, e não somente em relação ao meio político (embora este seja o que responde indubitavelmente pela maior desconfiança), mas também com respeito à sociedade de modo mais geral. A pesquisa perguntava o quanto os entrevistados diriam que as pessoas de seu município seriam confiáveis numa escala que abrangia quatro gradações: “muito confiáveis”; “mais ou menos confiáveis”; “pouco confiáveis”; e “nada confiáveis”. A Figura 3.10 nos revela a distribuição percentual das respostas.

Figura 3.10 – Distribuição dos respondentes segundo percepção da confiabilidade nos indivíduos da sociedade brasileira, em 2006, 2010 e 2016 (%)

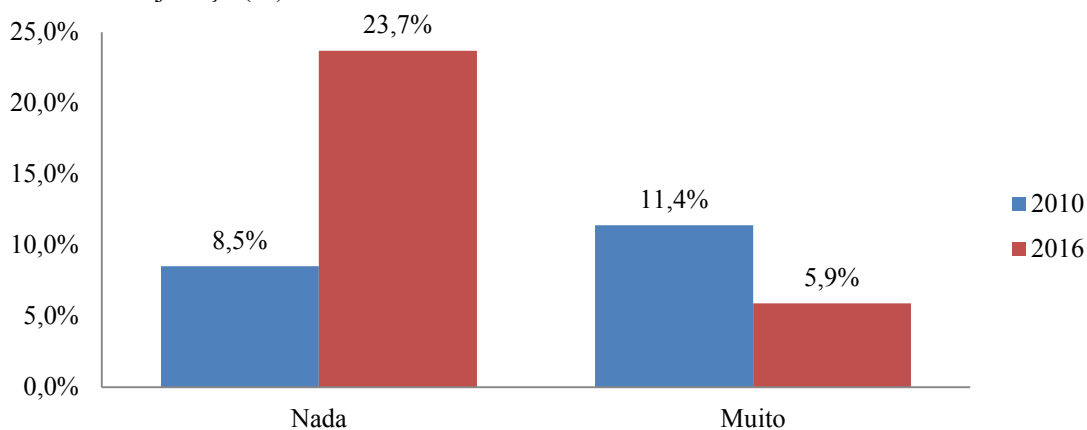


Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Latinbarometer/LAPOP

Conforme denota a Figura 3.10, em 2006, os que responderam utilizando-se da classificação “muito confiáveis” representaram 31% dos entrevistados, em 2010, 23%, e

em 2016, 18%. Por outro lado, impressiona o crescimento dos que responderam utilizando-se da classificação “pouco confiáveis”, qual seja: 16% em 2006; e 49% em 2016, ou seja, quase metade. De modo semelhante, podemos constatar uma queda na confiança do brasileiro nos tribunais de justiça do país e em seus julgamentos. Em 2010, 8,5% diziam ter nenhuma confiança, em 2016 esse número passa a 23,7%. Os que diziam confiar muito somavam 11,4% em 2010, e passam a 5,9% em 2016.

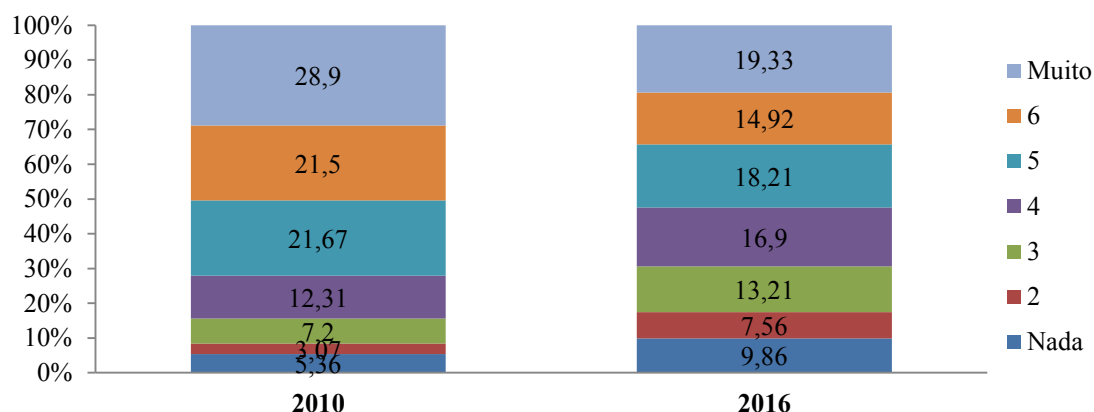
Gráfico 3.29 – Distribuição dos respondentes segundo percepção da confiança nos tribunais brasileiros de justiça (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Latinbarometer/LAPOP

Quando perguntados sobre a confiança que os respondentes tinham nos meios de comunicação do país, solicitando a resposta numa escala de 1 a 7, na qual “1” significaria nenhuma confiança, e “7” muita confiança, aproximadamente 30% declararam muita confiança em 2010 (caindo para 20% em 2016), e 72% atribuiu uma nota igual ou superior a “5” pontos (em 2016 esse número cai também, mas continua registrando uma proporção elevada, de 53%). Ou seja, esses números evidenciam que, apesar da queda no grau de confiança em geral do brasileiro, boa parte dos entrevistados ainda nutre substancial confiança na mídia brasileira, justificando, em parte, nosso reconhecimento acerca da importância dessa instituição dentro das estruturas de poder do país.

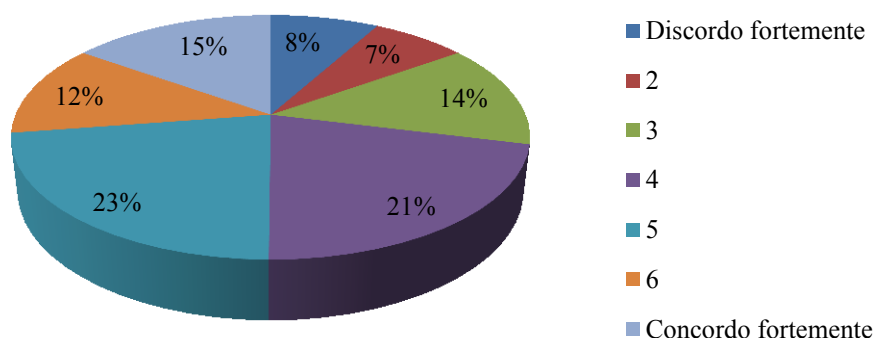
Gráfico 3.30 – Distribuição dos respondentes segundo percepção da confiança na mídia brasileira (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Latinbarometer/LAPOP

A mesma pesquisa verificou como os respondentes enxergavam o controle da mídia brasileira, lançando mão da seguinte declaração, à qual os entrevistados deveriam atribuir uma classificação de concordância que variava de “discordo fortemente” denotada por “1”, a “concordo muito” por “7”: “*Os meios de comunicação brasileiros são controlados por uns poucos grupos econômicos (corporações)*”. Com respeito ao tema, 15% dos participantes declararam concordar fortemente com a afirmação, e 50% atribuiu um nível de concordância igual ou superior a “5” pontos, denotando que cerca de metade dos entrevistados acredita que a mídia brasileira é controlada por poucos grupos econômicos.

Gráfico 3.31 – Distribuição dos respondentes segundo percepção do controle da mídia por pequeno número de grupos econômicos (%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Latinbarometer/LAPOP

Sob nosso ponto de vista, e considerando nosso interesse, julgamos que essa questão é de extrema importância, dado que a concentração midiática sugere, por conseguinte, caráter altamente nocivo à democracia, funcionando eficazmente de

instrumento de dominação social por uma elite dirigente. Devemos destacar que, apesar da grande mídia trabalhar visivelmente os interesses de uma privilegiada elite no país (a qual é representada por um grupo variado no qual se incluem, conforme vimos na seção 3.2, instituições financeiras, donos do agronegócio, empresas do setor de infraestrutura, energia, telecomunicações, etc), e de fato se encontrar nas mãos de um seleto grupo econômico (conforme veremos adiante), não podemos, entretanto, duvidar da existência da contranarrativa, embora constituída por um pequeno número e, decididamente, mais fraco em termos financeiros (por conseguinte, também de poder).

O Relatório “*Repórteres Sem Fronteiras 2018: um balanço heterogêneo na América Latina*” discorre acerca da situação da liberdade de imprensa e ameaça à democracia nos países latino-americanos, chamando atenção para o caso brasileiro, o qual, eles caracterizam como “mercado estruturalmente pela violência e corrupção”. No *ranking* de liberdade de imprensa, o país está atrás de cerca de 100 países, e as agressões à imprensa que se esforça por publicizar interesses ocultos do poder político são variadas, culminando, inclusive, em processos judiciais abusivos.

Também marcado estruturalmente pela violência e a corrupção, o Brasil (102º) continua abaixo da centésima posição no Ranking. Em um contexto de grande tensão política, com a destituição da ex-presidente Dilma Rousseff em 2016 e a prisão do também ex-presidente Lula no período pré-eleitoral de 2018, o país atravessa um momento particularmente conturbado da sua história recente. Os avanços necessários para a garantia da liberdade de expressão não estão entre as prioridades das autoridades (RSF 2018, disponível em: <https://rsf.org/pt/ranking-rsf-2018-um-balanco-heterogeneo-na-america-latina>).

Ainda que mostrando um ligeiro recuo, as agressões contra a imprensa, inclusive na cobertura de manifestações, são abundantes. Quando decidem se debruçar sobre os interesses do poder político, em especial a nível local, os jornalistas são regularmente intimidados ou tornam-se alvos *de processos judiciais abusivos*. Essa situação de vulnerabilidade é particularmente visível nas regiões distantes dos grandes centros urbanos, onde os meios de comunicação independentes e comunitários não contam com nenhum apoio público e têm dificuldades para manter sua sustentabilidade. (RSF 2018, disponível em: <https://rsf.org/pt/ranking-rsf-2018-um-balanco-heterogeneo-na-america-latina>).

Contudo, a despeito da existência da contranarrativa, no Brasil, a estrutura midiática é extremamente concentrada, representando sério dilema à democracia, conforme já mencionamos. No Brasil, destaca-se o controle majoritário da mídia por cinco grandes grupos, ou seis proprietários individuais, fato que inequivocamente denota um grave entrave à reprodução de pluralidade de opiniões, valores e visões de mundo. Segundo o *Media Ownership Monitor* (MOM), estes cinco grupos, ou seis proprietários individuais, respondem por mais de 50% dos veículos de comunicação no

país. Em primeiro lugar, o Grupo Globo, o qual concentra 9 deles; em seguida o Grupo Bandeirantes com 5; a família Macedo (considerando o Grupo Record e os veículos da IURD, ambos do mesmo proprietário) que também detém 5; o grupo de escala regional RBS com 4; e o Grupo Folha com 3.

Entre os proprietários dos grandes grupos midiáticos no Brasil, cabe destacar a posição bilionária de alguns deles, conforme listado pela revista Forbes (2017), como é o caso, por exemplo, de Roberto Irineu Marinho, José Roberto Marinho e João Roberto Marinho (Grupo Globo), Aloysio de Andrade Faria (Grupo Alfa), e Carlos Sanchez e Lírio Parisotto (Grupo NC, que tem parceria com o Grupo RBS). Além destes, outros também já estiveram listados pela Forbes, como: Victor Civita Neto, Giancarlo Francesco Civita e Roberta Anamaria Civita (Grupo Abril), Edir Macedo (Grupo Record e IURD) e Sílvio Santos (SBT). Ressalta-se que o Bispo Edir Macedo, no entanto, contestou a classificação, alegando confusão entre suas “propriedades pessoais” e as da “Igreja Universal”.

Destaca-se ainda a existência **de politização direta** na mídia brasileira, expressa pelo controle direto da mídia por político, ainda que a legislação brasileira proíba essa situação. Representando este caso específico, podemos citar o proprietário Vittorio Medioli, prefeito de Betim-MG, dono dos jornais “O Tempo” e “Super Notícia”, e que tem como negócio principal o Grupo SADA, que o torna proprietário de empresas também nos setores de transporte, armazenagem, logística, energia, entre outros.

Passaremos, então, à apresentação e análise de informações relativas à concentração da mídia no Brasil, com vistas a evidenciar o quanto nossa estrutura midiática é altamente concentrada, fato notadamente pernicioso à democracia brasileira. Para tanto, utilizaremos especialmente dos dados da *Media Ownership Monitor* (MOM), que são provenientes da iniciativa Repórteres Sem Fronteiras (RSF). Preferencialmente, eles se utilizam de bancos de dados oficiais públicos. Todavia, quando as informações procuradas não se encontram disponíveis, elas são solicitadas diretamente às empresas de mídia, ou a órgãos públicos e centros de pesquisa. Ressalta-se ainda que para o Brasil, a RSF conta com o apoio da Intervezes – Coletivo Brasil de Comunicação Social.

As informações relativas à propriedade dos veículos de comunicação são obtidas por meio do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica, e consultando-se a base de dados online da Receita Federal. Também é feito uso da Lei de Acesso à Informação, além de se recorrer ao Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações - responsável

pelas políticas nacionais de radiodifusão e telecomunicações - e à Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). O Acompanhamento de Controle Societário (SIACCO) também é acessado para obter informações sobre os quadros societários das empresas; bem como o Sistema Integrado de Gestão e Controle do Espectro (MOSAICO).

O monitoramento da propriedade da mídia no Brasil permitiu a análise efetiva de nove de dez indicadores de risco à **pluralidade da mídia**: a 1) concentração da audiência; 2) concentração financeira de mercado; 3) proteção legal – concentração de propriedade (horizontal); 4) concentração de propriedade cruzada; 5) proteção legal – propriedade cruzada; 6) transparência na propriedade da mídia; 7) proteção legal – transparência no controle da mídia ; 8) controle político sobre veículos e redes de distribuição; 9) controle político sobre o financiamento da mídia; 10) controle político sobre agências de notícias. Entre eles, apenas para o segundo, a concentração financeira, não se dispôs de informações suficientes no país. A Tabela 3.27 exhibe os resultados:

Tabela 3.27 – Indicadores de risco à pluralidade da mídia no Brasil

Indicador	Resumo	Resultado	
1) Concentração de audiência	Verifica a concentração de audiência e leitores nas diferentes plataformas de mídia, baseado no percentual de audiência.	Alto Risco	70% da audiência televisiva concentrada nos quatro maiores veículos. No mercado impresso e online, superior a 50%
2) Concentração financeira de mercado	Avalia a concentração da propriedade horizontal com base na participação no mercado, que demonstra o poder econômico das empresas e grupos	Indisponível	Dados indisponíveis no Brasil
3) Proteção legal: concentração de propriedade horizontal	Analisa a existência de dispositivos na legislação (tanto específica da área de comunicações quanto no geral) que coíbam um alto nível de concentração nos diferentes mercados do sistema de mídia	Alto Risco	Aspectos analisados: 54, Salvaguardas: 5, Pontuação: 9,25%
4) Concentração de propriedade cruzada	Avalia a concentração de propriedade cruzada em diferentes setores da indústria midiática – TV, mídia impressa, rádio, internet ou outra mídia relevante. A propriedade cruzada é medida somando a participação de cada uma das principais empresas ou grupos de mídia.	Alto Risco	A propriedade cruzada é uma dimensão central da concentração no Brasil. A soma ponderada das audiências de rádio, TV aberta e impresso dos veículos dos grupos atingiu 74,7%.
5) Proteção legal: propriedade cruzada	Analisa a existência e a implantação de dispositivos na legislação (tanto específica da área de comunicações quanto no geral) que coíbam um alto nível de concentração pelo controle de mídias em diferentes mercados	Risco Médio	Aspectos analisados: 13, Salvaguardas: 8 - Percentual: 61%
6) Transparência na propriedade da mídia	Avalia a transparência dos dados sobre as afiliações políticas dos proprietários da mídia, considerando que a transparência da propriedade é um requisito essencial para reforçar o pluralismo dos meios de comunicação.	Risco Médio a Alto	Ainda que as empresas devem legalmente atualizar nas Juntas Comerciais e cartórios a composição acionária, não há políticas de transparência e de acesso à informação eficientes para o acompanhamento dessas informações. Além disso, os sistemas de informações existentes não garantem atualização dos dados.
7) Proteção legal : transparência no controle da mídia	Analisa a existência e a implantação de dispositivos na legislação (tanto específica da área de comunicações quanto no geral) que obriguem práticas de transparência e a disponibilização de informações no tocante à propriedade e ao controle da mídia.	Alto Risco	Aspectos analisados – 6; Salvaguarda: 1; Percentual: 16,6%.
8) Controle político sobre veículos e redes de distribuição	Avalia o risco de afiliações políticas e controle sobre redes de mídia e distribuição. Também avalia o nível de discriminação por redes de distribuição de mídia afiliadas politicamente.	Risco Médio	Em nível federal, 32 deputados federais e 8 senadores da atual legislatura são sócios diretos de emissoras. Meios com participação de audiência < 50% > 30% são de propriedade ou controle de um partido político específico, de um político ou agrupamento político, ou por um proprietário com afiliação política específica.
9) Controle político sobre o financiamento da mídia	Verifica a influência política na discriminação da distribuição da publicidade estatal ou de outras fontes de financiamento estatal da mídia.	Alto Risco	A publicidade estatal é distribuída exclusivamente a poucos meios de comunicação, não abrangendo todos os principais meios de comunicação do país. Não há regras relativas à distribuição de publicidade estatal para meios de comunicação.
10) Controle político sobre o agências de notícias	Avalia o alcance e a independência das agências de notícias concorrentes, incluindo a avaliação do controle estatal da propriedade e do nível de independência das agências de notícias estatais.	Alto Risco	A maioria ou todas as maiores agências de notícias dependem de agrupamentos políticos em termos de propriedade, afiliação de pessoal-chave ou política editoria

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Media Ownership Monitor/ RSF

Conforme revela a Tabela 3.27, os indicadores selecionados para análise de risco à pluralidade da mídia no país tiveram resultados de risco médio, médio alto, e alto, denotando significativa concentração midiática. Com relação ao primeiro indicador analisado, a concentração da mídia, podemos notar que o risco à pluralidade é alto, especialmente no tipo de mídia ainda hoje mais consumido, a televisiva, mas também é elevada no mercado impresso e online. A Tabela 3.28, a seguir, detalha as informações:

Tabela 3.28 - Indicador de concentração da audiência (Brasil), para TV, rádio, jornais e internet

Concentração de audiência na televisão (horizontal)		
Fonte dos dados: Kantar Ibope (2016), dados apenas para a televisão aberta		
Grupo Globo: 36.9% (Rede Globo)		
Grupo Silvio Santos: 14.9% (SBT)		
Grupo Record: 14.7% (Record TV) / 0,5 (Record News)		
Grupo Bandeirantes 4.1% (Band)		
Resultado: 71,1% (Risco Alto)		
Risco Baixo	Risco Médio	Risco Alto
Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência abaixo de 25%.	Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência entre 25% e 49%.	Caso dentro de um país os 4 principais proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência superior a 50%.
Concentração de audiência na rádio (horizontal)		
Dados da Pesquisa Brasileira de Mídia 2016:		
Grupo Jovem Pan: 5,50%		
Grupo Globo: 5,30%		
Grupo RBS: 5,00%		
Grupo Bandeirantes: 4,90%		
Resultado: 20,7% (Risco Baixo)		
Risco Baixo	Risco Médio	Risco Alto
Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência abaixo de 25%.	Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência entre 25% e 49%.	Caso dentro de um país os 4 principais proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência superior a 50%.
Concentração de audiência em jornais (horizontal)		
Fonte: Instituto Verificador da Comunicação (IVC) 2016 – jornais		
Grupo Globo: 15,96%		
Grupo Folha: 12,49%		
Grupo RBS: 11,15%		
Grupo Sada: 10,82%		
Resultado: 50,42% (Risco Alto)		
Risco Baixo	Risco Médio	Risco Alto
Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência abaixo de 25%.	Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência entre 25% e 49%.	Caso dentro de um país os 4 principais proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência superior a 50%.
Concentração de audiência na internet (horizontal)		
Fonte: comScore mediaMetrix 2016 - share (% reach of the digital population). Multiplatform; Category: portal.		
Grupo Globo: 73,0%		
Grupo Folha (UOL): 65,0%		
Grupo Record (R7): 63,0%		
Grupo Ongoing Ejesa (IG): 34,0%		
Resultado: 58,75% (Risco Alto)		
Risco Baixo	Risco Médio	Risco Alto
Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência abaixo de 25%.	Caso dentro de um país os principais 4 proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência entre 25% e 49%.	Caso dentro de um país os 4 principais proprietários (Top4) tenham uma participação de audiência superior a 50%.
Visto que os dados se referem a uma audiência sobreposta, foi utilizada a média dos quatro maiores (58,75%)		
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Media Ownership Monitor/ RSF		

Conforme revelam os dados, na audiência televisiva, a concentração supera 70% para os quatro maiores veículos de comunicação no país; e no mercado impresso e online é maior que 50%. Apenas no caso das rádios a concentração é baixa, em virtude da dinâmica essencialmente local que as caracteriza, já que as emissoras são vinculadas, em geral, aos municípios ou regiões específicas. Ainda assim devemos ter em conta que: “A concentração das rádios a partir da organização de redes nacionais - com grande parte do conteúdo centralizado – e suas afiliadas é outro dado em crescimento a ser observado. Entre as doze maiores redes de rádio, estão duas redes do Grupo Globo e três do Grupo Bandeirantes” (*Media Ownership Monitor*, 2018).

O segundo indicador de risco à pluralidade da mídia, que seria a concentração financeira de mercado, conforme já adiantamos, não pôde ser calculado pela organização (RSF) no caso brasileiro, tendo em vista que as informações financeiras não estão disponíveis por empresa, quota de mercado e tipo de mídia.

O terceiro indicador, que diz respeito à concentração horizontal da propriedade, foi criado com a finalidade de analisar a existência de mecanismos na legislação que inibam a concentração nos diferentes mercado de mídia, e, no caso brasileiro, esse indicador foi classificado como de “alto risco”. A razão é que existem poucos dispositivos, em nosso país, que coíbem esse tipo de “horizontalização”.

Os pesquisadores citam especificamente a existência de três decretos de leis nesse sentido e apontam que um deles, o Decreto Lei 52.795/1963 (que proíbe que o sócio de uma empresa controladora de serviços midiáticos seja integrante do quadro societário de outra outorga de mesma modalidade), sofre frequente manobra por meio do uso de pessoas distintas nos quadros acionários, a exemplo da Record e a Record News. No que respeita às fusões e aquisições, o Ministério das Comunicações e a Agência Nacional de Telecomunicações são responsáveis pelo monitoramento, mas não autorizam ou vetam operações, cabendo, no plano mais geral, ao CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) que apresenta atuação tímida no mercado midiático.

Quanto à propriedade cruzada, que avalia a concentração em diferentes setores da estrutura midiática, ou seja, televisão, rádio, internet, impressos; podemos verificar que o resultado para o Brasil foi de alto risco. Um bom exemplo é o do Grupo Globo que é proprietário de outros veículos de comunicação aberta e fechada (Globnews, GNT, Multishow, entre outros), internet (Globo.com) e Rádio (Globo AM/FM e CBN), e da mesma forma ocorre com o Grupo Record. O Grupo Globo sozinho alcança

impressionantes 44% de audiência, se desconsiderarmos sua participação na internet, revelando, assim, a abrangência que ele exibe para alcance da população brasileira.

Outro ponto avaliado pela Organização foi a transparência na propriedade da mídia no Brasil. As informações de propriedade são checadas por três caminhos: 1) de transparência ativa, no qual os dados estão disponíveis de forma objetiva e clara, 2) de transparência passiva, por meio do qual, embora não estejam disponíveis, se solicitados, as empresas respondem, e 3) intermediário, quando não há divulgação dos dados pelas empresas, mas outros órgãos o fazem. Sobre o caso brasileiro o relatório da MOM chegou à seguinte conclusão, classificando esse indicador como de risco médio a alto:

Os percursos possíveis para obtenção desses dados são tortuosos, limitados e pouco transparentes. Como apontado no indicador D7 (“Regulatory Safeguards: Ownership Transparency”), não há previsão de um dispositivo legal ou constitucional específico que determine a obrigatoriedade de dar publicidade às informações sobre as empresas prestadoras dos serviços públicos outorgados, em cuja categoria se encaixa a radiodifusão (rádio e TV). Ainda que as empresas devem legalmente atualizar nas Juntas Comerciais e cartórios a composição acionária, não há políticas de transparência e de acesso à informação eficientes para o acompanhamento dessas informações. Além disso, como as Juntas têm caráter local ou regional (estadual), as possibilidades de acesso a essas informações oscilam de acordo com o município ou Estado em questão – em muitos deles, a cada consulta é cobrada uma quantia próxima a 60 dólares (Media Ownerships Monitor, 2017, acesso em agosto de 2018).

Por fim, outra dimensão importante avaliada pelos pesquisadores diz respeito à politização dos veículos midiáticos, fator que denota formal e diretamente o papel da mídia nas estruturas de poder e, assim, sua eficácia como sistema de dominação sociocultural. Neste caso, o risco avaliado para o Brasil foi médio, mas é importante termos em conta que a utilização da mídia como instrumento de poder e mecanismo do jogo de correlação de forças dentro do campo político extrapola tão somente a sua vinculação formal com alguma entidade partidária ou com algum ente político específico.

De todo modo, podemos constatar, conforme detalha a Tabela 3.29 colocada a seguir, que meios com participação de 30 a 50% de audiência são de propriedade ou controle de um partido político específico, de um político ou agrupamento político, ou por um proprietário com afiliação política específica. Além disso, tanto na mídia impressa, quanto na rádio e na TV, pelo menos uma das principais redes de distribuição possui afiliação política e toma ações discriminatórias ocasionais.

Tabela 3.29 - Indicador de politização dos veículos midiáticos no Brasil

Politização dos Veículos Midiáticos – Resultado: RISCO MÉDIO		
RISCO BAIXO (1)	RISCO MÉDIO (2)	RISCO ALTO (3)
Qual é a parcela de TV/rádio/mídia on-line/impressa de propriedade de entidades politicamente afiliadas?		
Meios com participação de audiência < 30% são de propriedade ou controle de um partido político específico, de um político ou agrupamento político, ou por um proprietário com afiliação política específica.	✓ Meios com participação de audiência < 50% > 30% são de propriedade ou controle de um partido político específico, de um político ou agrupamento político, ou por um proprietário com afiliação política específica.	Meios com participação de audiência > 50% são de propriedade ou controle de um partido político específico, de um político ou agrupamento político, ou por um proprietário com afiliação política específica.
Como você avaliaria a conduta das principais redes de distribuição para mídia impressa?		
As principais redes de distribuição não são afiliadas politicamente ou não tomam medidas discriminatórias.	✓ Ao menos uma das principais redes de distribuição é afiliada politicamente ou toma ações discriminatórias ocasionais.	Todas as principais redes de distribuição estão politicamente afiliadas e tem um histórico de repetidas ações discriminatórias
Como você avaliaria a conduta das principais redes de distribuição para rádio?		
As principais redes de distribuição não são afiliadas politicamente ou não tomam medidas discriminatórias.	✓ Ao menos uma das principais redes de distribuição é afiliada politicamente ou toma ações discriminatórias ocasionais.	Todas as principais redes de distribuição estão politicamente afiliadas e tem um histórico de repetidas ações discriminatórias
Como você avaliaria a conduta das principais redes de distribuição para televisão?		
As principais redes de distribuição não são afiliadas politicamente ou não tomam medidas discriminatórias.	✓ Ao menos uma das principais redes de distribuição é afiliada politicamente ou toma ações discriminatórias ocasionais.	Todas as principais redes de distribuição estão politicamente afiliadas e tem um histórico de repetidas ações discriminatórias

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Media Ownership Monitor/ RSF

Com base nessas informações, temos, portanto, uma ideia do quão concentrada é a estrutura midiática no Brasil, prevalecendo nas mãos de um pequeno número de fortes grupos econômicos, nos quais seus proprietários se inserem, inclusive, em listas milionárias, como a da *Forbes*. Essa análise indubitavelmente corrobora para a ideia de utilização do sistema midiático como meio de dominação sociocultural, permitindo a propagação de *slogans* capciosos, cuja defesa é meramente superficial, camuflando interesses particulares. O objetivo central é promover a confusão, distorção e desorientação das massas, de modo a ocultar um mal estrutural de nossa formação: a desigualdade econômico-social.

Atuando dessa forma, a mídia fere o verdadeiro sistema democrático e promove o que Chomsky (2013) denominou de “democracia de fachada”. Neste sentido, considerando o ideal de desenvolvimento consonante com a obra de Celso Furtado, devemos ter em conta que quanto maiores os obstáculos à verdadeira democracia, mais

abundantes e profundos tendem a ser os dispositivos de concentração da renda e riqueza de uma sociedade.

3.5 – Considerações finais do capítulo

No presente capítulo buscamos a apresentação de uma síntese de informações e indicadores dos mais variados tipos, seguindo uma orientação de estudo do tema distributivo presente em Furtado (1976), que articulados pudessem expressar uma espécie de “radiografia da estrutura de distribuição da renda no Brasil”. A análise foi promovida a partir da congregação de múltiplas dimensões que pudessem exprimir a diferenciação socioeconômica em nosso país, retratando um esforço de apreensão do tema pela concepção de estruturas de poder e morfologia do excedente.

Podemos dizer que após o delineamento desse quadro geral de informações, que levantou distintos aspectos de nossa desigualdade, temos uma visão mais consistente da estrutura concentrada da renda no Brasil, a qual coaduna com a leitura dos grandes intérpretes que destacamos no Capítulo 2. Visamos reforçar nossa compreensão de que o tema do desenvolvimento econômico possui natureza distributiva, envolto, portanto, pela análise da distribuição da renda, conforme já denotavam os clássicos autores da ciência econômica.

Desse modo, nossa percepção é de que o estudo do desenvolvimento econômico, na condição de análise da estrutura distributiva da renda em uma sociedade, perpassa meandros notadamente políticos, por se tratar de conflito distributivo e, assim, de correlação de forças sociais antagônicas. É, portanto, indissociável desta análise, a investigação das estruturas de poder e correspondentes sistemas de dominação.

No Brasil, tal como já analisamos a partir do quadro teórico selecionado no capítulo anterior e do acervo de informações empíricas que aqui dispusemos, temos uma estrutura distributiva da renda altamente concentrada, que se destaca em relação a outros países, mesmo quando levamos em conta a tendência relativamente mais recente de concentração geral da riqueza e renda no mundo. Muito embora, ao longo dos anos 2000 verifiquemos uma melhora em parte significativa dos indicadores de desigualdade para o nosso país, percebemos que esta ainda não se traduz de forma efetiva em desconcentração e redução do histórico processo de acentuação de assimetrias, tendo em vista que as modificações que se processaram careceram de natureza estrutural.

As raízes dessa malformação, que configura o subdesenvolvimento brasileiro enfocado pela perspectiva particular da elevada diferenciação socioeconômica, assentam-se em fatores muito particulares, os quais já foram colocados no segundo capítulo desta tese. Dentre eles, chamamos atenção especial para a estrutura fundiária e configuração do mercado de trabalho.

Em face desses elementos, a nosso ver, a questão distributiva no Brasil deve ser enfocada por meio de seu quadro funcional, uma vez que a desigualdade neste âmbito se desdobra na que se observa na perspectiva pessoal. Como já ressaltamos, a formação do nosso sistema econômico e a construção das bases da nossa sociedade recaem fortemente sobre a estrutura fundiária no país, a qual tem raízes específicas na grande empresa agrícola, monocultora e latifundiária. Dessa configuração temos repercussões inexoráveis para a conformação do mercado de trabalho.

A análise do desenvolvimento econômico brasileiro, enfocando-se sua dinâmica de crescimento merece, então, ser empreendida pela estruturação da sociedade em classes, de um modo geral, pela “luta” (ou ausência desta) entre trabalhadores e empresariado. O que propomos fazer, portanto, à semelhança do que já tem sido feito historicamente, desde os clássicos, é o estudo do crescimento e distribuição do produto social enfocado por suas remunerações.

Já apresentamos no Capítulo 1 um amplo referencial que investiga o tema pela abordagem ao processo de acumulação, inclusive, apontamos um quadro analítico em torno de sua natureza político-cultural. Todavia, fazendo jus à leitura que apresentamos de alguns dos maiores intérpretes da formação brasileira no Capítulo 2, entendemos que essa análise deve levar em conta nossas especificidades estruturais.

Por essa razão, no próximo capítulo, ensejamos empreender uma análise da dinâmica de crescimento com distribuição de renda no país, a partir de um modelo notadamente voltado para nossas particularidades. Demonstraremos, no entanto, que esse modelo guarda semelhança inequívoca com o arcabouço pós-keynesiano que já apresentamos, preservando e apropriando-se de vários de seus pressupostos fundamentais e, inclusive, de sua estrutura analítica mais geral.

Capítulo 4 – Um modelo de crescimento com distribuição de renda para o Brasil

Dadas as características da economia brasileira, formada por um mercado altamente diversificado, mas de proporções reduzidas, e outro mercado relativamente grande mas com baixo grau de diversificação [...] quanto mais concentrada é a distribuição da renda, maior é o efeito positivo para a taxa de crescimento do PIB. Desse modo, a mesma quantidade de dinheiro, quando consumida por pessoas ricas, contribui mais para uma aceleração da taxa de crescimento do PIB do que quando consumida por pessoas pobres (Furtado, 1974, p. 108).

Resumindo: determinado perfil de demanda, que corresponde a uma crescente concentração na distribuição da renda e a um crescente distanciamento entre os níveis de consumo da maioria rica e da massa da população, gera uma composição de investimentos que tende a maximizar a transferência de progresso técnico através das grandes empresas, e a fazer crescer o afluxo de recursos estrangeiros. Assim, a política que visa produzir aquele perfil de demanda tenderá também a maximizar a expansão do PIB (Furtado, 1974, p. 109).

4.1. Introdução do capítulo

Diante da elevada heterogeneidade que caracteriza a estrutura socioeconômica brasileira, visamos explorar em termos empíricos a dinâmica de crescimento com distribuição de renda no país, pela perspectiva funcional. Para tanto, nossa investigação econométrica é teoricamente fundamentada pelo modelo que reconhecemos na obra de Celso Furtado.

Incorporando elementos notadamente concernentes aos modelos de crescimento com distribuição de renda da literatura pós-keynesiana, tal qual apresentados no Capítulo 1, Furtado logra incorporar à sua análise as especificidades das estruturas latino-americanas, desenvolvendo um modelo *sui generis* para o Brasil. Será, por conseguinte, a partir da identificação dessa formulação do autor que estruturaremos nossas hipóteses a serem testadas pela abordagem VAR (Vetores Autoregressivos).

Especificamente, nossa análise, à semelhança do empreendido em Stockhammer e Onaran (2002) para os Estados Unidos, União Europeia e Reino Unido, se valerá de um VAR estrutural (SVAR- Structural VAR) levando em consideração dados anuais da economia brasileira, numa perspectiva temporal que se inicia em 1965 e se finda em

2015. Apesar das naturais limitações das informações disponibilizadas, acreditamos que a estimação dos parâmetros que dizem respeito às restrições identificadoras do modelo, e os instrumentos de análise, como a função impulso-resposta (FIR) e a decomposição de variância (DV), nos permitirão inferências estruturais importantes acerca da dinâmica de crescimento econômico com distribuição de renda no Brasil.

Na seção 4.2, portanto, sintetizaremos nossa leitura de parte da obra de Celso Furtado, visando o reconhecimento de sua elaboração do modelo de crescimento com distribuição de renda. Em seguida, na seção 4.3 apresentaremos a estruturação do modelo com as hipóteses que desejamos testar quantitativamente. Em ambas seções, ensejamos evidenciar que o autor formula uma estrutura analítica específica para compreensão da dinâmica de crescimento do país, pela ótica da distribuição funcional da renda, elencando, para tanto, variáveis típicas nesse tipo de análise, como a relação capital-produto e a configuração do mercado de trabalho para apreensão do “*mark-up*”.

Nesta perspectiva, traçaremos paralelos, portanto, com o referencial pós-keynesiano e destacaremos os elementos histórico-estruturais que são incorporados à sua análise, fazendo jus à sua abordagem notadamente estruturalista. Visamos, sobretudo, ressaltar sua identificação de uma orientação particularmente “*profit-led*” do crescimento econômico brasileiro e suas implicações em termos de (sub) desenvolvimento.

Em seguida, na seção 4.4, a partir da estruturação de nossas hipóteses derivadas do modelo furtadiano, apresentamos a discussão metodológica em torno da abordagem VAR e, particularmente, SVAR, a qual será empregada em nossa análise econométrica. Nosso intuito, nesse contexto, é não somente destacar os aspectos teóricos dessa metodologia, mas sua adequação no âmbito da macroeconomia, sobretudo, no que diz respeito às inferências estruturais e análises políticas.

Na seção 4.5 apresentamos, sucintamente, os dados com que trabalharemos, enfocando aspectos metodológicos de obtenção destes. Na seção 4.6 apresentamos o modelo estimado e os resultados obtidos, evidenciando os testes pertinentes, e utilizando-nos dos instrumentais analíticos adequados (como a FIR e a DV). E, por fim, tecemos as considerações finais do capítulo.

4.2 – Identificando a perspectiva distributiva do desenvolvimento econômico na obra de Celso Furtado

A vasta e profícua produção intelectual de Celso Furtado, que totaliza cerca de 60 anos, denota inequivocamente um legado para a interpretação da realidade econômico-social brasileira. Dentre aqueles que já tiveram algum contato com seu pensamento, certamente, parte expressiva, se perguntada, poderia remeter imediatamente à ideia de mimetização dos padrões de consumo, ou de dependência cultural, destacando esse elemento como um dos cerne do subdesenvolvimento brasileiro.

Muitos também recordariam sua mais célebre obra, mundialmente conhecida, e que durante longos anos fez (e ainda hoje faz) parte de diversas estruturas curriculares dos cursos de ciências econômicas em nosso país, “*Formação Econômica do Brasil*”, a qual exploramos no âmbito do Capítulo 2. Adicionalmente, alguns citariam, de imediato, a atuação também política do autor, no Ministério do Planejamento durante o Governo João Goulart, ou no ministério da Cultura na segunda metade da década de 80, ou mesmo, antes de tudo isso, no Governo Juscelino Kubitschek, com seu papel na criação da SUDENE (Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste).

A questão é que a obra furtadiana é tão profundamente rica em sua teoria do desenvolvimento (e subdesenvolvimento), que várias são as contribuições e dimensões abrangidas por sua análise, as quais poderiam ser aqui citadas, ainda sob risco de faltar com algum aspecto. Por essa razão, aliada às diversas e profundas alterações conjunturais nesse interregno de aproximadamente seis décadas, as quais repercutem indubitavelmente sobre sua trajetória intelectual, é fácil perder de vista algum elemento que compõe a essência de seu pensamento, ou relegar a este importância secundária.

Sob esta perspectiva, queremos chamar atenção para uma das nuances do pensador que diz respeito à sua veia macroeconomista na teorização do desenvolvimento econômico, a partir da qual logra a formulação de um típico modelo de crescimento com distribuição de renda para os países latino-americanos, à semelhança de trabalhos desenvolvidos na literatura pós-keynesiana, a partir dos ensaios semanais de crescimento dinâmico de Harrod (1939) e Domar (1946). Ensejamos chamar atenção para o fato de que esses modelos – hoje tão notadamente replicados nos trabalhos acadêmicos em face da atenção que o tema da concentração da renda e riqueza

globais tem tomado – encontram-se, em alguma medida, e ressalvadas especificidades de natureza histórica, contidos na obra do irrequieto pensador.

Possivelmente, uma das obras em que o modelo de crescimento com distribuição de renda de Furtado se revela mais evidente, e formalmente apresentado, refere-se justamente a “*Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*”, produção que acabou sendo lembrada muito mais pela crítica de Tavares e Serra (1971) do que por qualquer outro mérito. É nela, como o próprio nome denota, que a hipótese estagnacionista é apresentada de forma minuciosa com respeito ao caso latino-americano e, especificamente, brasileiro.

Porém, antes mesmo da referida obra, em “*Perspectivas da Economia Brasileira*” (Furtado, 1958), o autor já projetava o crescimento do decênio posterior concentrando-se essencialmente sobre um elemento-chave nas teorias pós-keynesianas de crescimento dinâmico, qual seja: a relação “produto/capital”. Ao analisar os condicionantes do investimento no Brasil, na conjectura acerca das possibilidades de crescimento do país, o autor aponta para o fato de que, no caso brasileiro, a insuficiência de demanda não se configura como obstáculo às inversões produtivas, ressaltando, no entanto, a problemática que constitui sua **composição** resultante de nosso **perfil distributivo de renda**.

Prosseguindo com sua análise, Furtado entende que a principal força tendente a reduzir as taxas de crescimento no país, naquele momento, refere-se à queda da produtividade média do capital, ou seja, da relação $\frac{Y}{K}$. A partir desse enfoque, ele sugere alternativas que visem a melhor utilização da capacidade instalada na indústria³³ e mesmo dos recursos naturais, assim como do capital intelectual, de modo a elevar a referida razão. Para tanto, o autor se respalda na necessidade de planejamento, elemento contundente de sua obra, resultante de sua própria trajetória de vida.

Ressaltando, como diria Bielschowsky (1980), sua veia de “keynesiano particularmente atípico”, Furtado elencará notada importância ao esforço de acumulação da sociedade, traduzido pela taxa de poupança da economia, na garantia do crescimento econômico. Por outro lado, sua teorização em torno de uma taxa de poupança compatível com a obtenção de dada taxa de crescimento nos remete inevitavelmente aos

³³ A problemática do grau de utilização da capacidade instalada no Brasil, limitada pela estreiteza do mercado consumidor, resultante do perfil distributivo concentrador da renda no país, constitui uma das dimensões de análise do autor que inequivocamente se aproxima do arcabouço teórico de Kalecki-Steindl de crescimento com distribuição de renda.

modelos de *Cambridge*, fato que fica mais evidente à medida que o autor logra, em obras posteriores, associá-la à participação dos lucros ou salários na renda, assim, à questão distributiva.

Devemos notar, todavia, que ele já evidencia algumas reflexões nesta obra ligando poupança e distribuição da renda. Furtado analisa, por exemplo, que a concentração da renda tende a elevar a taxa de poupança. Mas, esse efeito é parcialmente limitado pelo revés de que cria “ampla camada social de ociosos ou semiociosos, com efeitos diretos e indiretos altamente negativos nos hábitos de consumo” (Furtado, 1958, p. 56). O autor está se referindo neste ponto à propensão à imitação dos padrões de consumo que aumenta diretamente com a concentração da renda. Sendo assim, a taxa de poupança não somente sofre influência de uma dada distribuição funcional da renda (dependendo, tal como nos modelos teóricos de Kaldor/Pasinetti/Robinson, da participação dos lucros na renda), mas também da tendência mimética.

As reflexões do autor com respeito ao modelo de crescimento econômico do Brasil nos sugerem um regime de acumulação que concentra renda em favor dos lucros, e cuja dinâmica concentradora apesar de não constranger o crescimento do ponto de vista técnico, pode, ou melhor, deve necessariamente fazê-lo do ponto de vista político (ponto que ficará notadamente explícito em sua obra “*Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*”). Daí que, em parte de suas obras, sobretudo as que remetem ao período de esgotamento do processo de industrialização por substituição de importações, Furtado deixe bastante claro que, mantendo-se inalteradas as condições estruturais em torno das quais se configura nossa distribuição da renda, “crescer” não se coloca como solução para superação do subdesenvolvimento, mas, ao contrário, pode reforçar esta condição.

Por conseguinte, embora a concentração de renda no Brasil não se apresente como entrave ao crescimento econômico (do ponto de vista técnico, que fique bastante claro), sem absolutamente qualquer dúvida é incompatível com sua ideia de desenvolvimento.

A medula do problema está em evitar que o desenvolvimento acarrete concentração da renda ou pelo que um alto nível de lucros implique elevado nível de distribuição de dividendos. [...] Está estatisticamente demonstrado que o desenvolvimento implica desconcentração na distribuição da renda (Furtado, 1958, p. 58).

Furtado ressalta, desde esta obra, que nas economias latino-americanas existem fatores institucionais – algo que ele trabalhará com veemência e profundidade em “*Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*” – que atuam no sentido de provocar concentração da renda e, por essa via, entorpecer o desenvolvimento. Dentre estes elementos institucionais, o autor se refere contundentemente à estruturação da grande empresa agrícola fundamentada no latifúndio monocultor, e denotadora da importância que a terra assume em nossa sociedade: “A concentração da renda resultante da concentração da propriedade de terra é prejudicial ao desenvolvimento porque propicia o surgimento de estruturas sociais desligadas do processo produtivo e inclinadas a altos padrões de consumo” (Furtado, 1958, p. 58).

Tudo se passa como se esses elementos histórico-institucionais (como a questão da propriedade da terra) operassem no sentido de estabelecer uma dada estrutura distributiva da renda que acaba por promover um perfil de demanda bastante peculiar e incoerente com o grau de acumulação e desenvolvimento das forças produtivas no país. Devemos notar que esse diagnóstico que traduz o cerne do subdesenvolvimento brasileiro é persistente ao longo de praticamente toda sua trajetória intelectual.

A distribuição funcional da renda no Brasil, na perspectiva furtadiana, constitui uma problemática em duas dimensões, cujas perspectivas nos revelam, de um lado, uma análise notadamente articulada ao arcabouço teórico Kalecki-Steindl, e outra ligada com a teoria do subdesenvolvimento relacionado à insuficiência de poupança, como retratado por Nurkse. Com respeito à primeira, a configuração distributiva da renda no país resulta em estreiteza do mercado consumidor, face à histórica compressão dos salários, e culmina, entre outros agravos, na queda da produtividade do capital global na economia. Em relação à segunda, a concentração em favor dos lucros não implica, em proporção arrazoada, em aumento do “esforço de acumulação da sociedade”, ou seja, elevação da taxa de poupança que poderia ser direcionada ao investimento produtivo, em virtude da alta porção desse excedente que é direcionada ao consumo mimético.

Por conseguinte, o problema da concentração da renda em favor dos lucros, sob esta última perspectiva, torna-se explicitamente vicioso, dado que: um aumento do consumo “capitalista” (termo que nós estamos empregando, mediante o fato de que nos referimos ao consumo financiado pelos lucros) significa orientar recursos produtivos em favor de indústrias que se utilizam de uma tecnologia que tem por característica fundamental um elevado coeficiente de capital por trabalhador. De tal modo, essa orientação técnica acaba por resultar em redução da relação produto por capital global

da economia (reduz a eficiência do capital) e aumento da relação capital/ trabalho, o que, num contexto de salários dados de modo exógeno tem o “mérito” de acentuar a concentração da renda.

Sua preocupação no sentido de mitigar a segunda dimensão do problema pode ser evidenciada pelo trecho a seguir:

É perfeitamente possível, por meio de legislação adequada, induzir as empresas a reter parte muito maior de seus lucros para reinvestimento. Se os lucros não são distribuídos, não se transformam em renda pessoal e, portanto, exercem menor pressão no consumo (Furtado, 1958, p. 58).

Em “*Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*”, Furtado concentra sua atenção em dois pontos específicos que assolavam as economias latino-americanas no momento em que escrevia: a persistência da inflação, e a tendência declinante das taxas de crescimento. Aliás, a discussão inflacionária conformou-se em campo de análise do processo distributivo de renda nas economias latino-americanas, traduzindo-se no diagnóstico alternativo ao *mainstream* de inflação como elemento determinante para redistribuição do produto social em favor de determinados grupos.

Na análise dessas duas questões, enfocando, sobretudo a tendência decrescente das taxas de crescimento do produto, o autor elabora um modelo com cerne na distribuição de renda, incorporando as especificidades estruturais das economias latino-americanas, dentre elas, fundamentalmente a condição dualística do sistema econômico e o processo de industrialização nessa circunstância. Sua preocupação mais notória ao longo de toda a obra é com a identificação das forças que estariam operando no sentido de reduzir as taxas de crescimento nesses países, cuja natureza não seria conjuntural, mas estrutural, podendo, então, persistir indefinidamente ao longo do tempo.

Nesta obra, faz-se notar a proeminência de uma análise de caráter institucionalista por parte de Furtado: “[...] se bem as variáveis econômicas possam ser definidas com base em conceitos derivados de princípios gerais de economia, o comportamento dessas variáveis está condicionado por parâmetros institucionais” (Furtado, 1966, p. 52). As instituições preponderantes para se compreender o processo de crescimento e de desenvolvimento das economias latino-americanas dizem respeito: 1) à estrutura fundiária altamente concentrada, ressaltando-se a importância da terra nessas economias; 2) uma peculiar organização político-administrativa que gradualmente origina uma classe dirigente que se caracteriza pelo conflito entre dois grupos de poder (sendo um mais conservador com características semi-feudais, e outro

mais liberal, conformado por comerciantes); e 3) a grande empresa agrícola na condição de promotora dos ganhos de produtividade, a partir da integração nos fluxos de comércio internacional, respondendo pela gênese de um excedente econômico, cuja apropriação e destinação qualifica nosso (sub) desenvolvimento.

Outra peculiaridade institucional dessas estruturas, diz respeito à condição e atuação do Estado, face, especialmente, à primeira característica elencada no parágrafo anterior, de burocracia fortemente instituída, tornando-se objeto de interesse e disputa das frações de poder que constituem a classe dirigente, e com seu desenvolvimento, originando um novo segmento de classe média “[...] o qual, em razão da penetração que possui dentro do aparelho do estado, veio a transformar-se em elemento essencial constitutivo do sistema de poder” (Furtado, 1966, p. 54). Notemos neste ponto, portanto, a identificação de Furtado com respeito à classe média como uma instituição *sui generis* – de modo muito próximo do que Veblen reconhece, por exemplo, com relação à classe ociosa –, essencial para compreensão do sistema de poder nos países da América Latina.

Voltando-nos para uma das características mais marcantes das economias latino-americanas, qual seja, o controle e propriedade da terra por um diminuto grupo e a predominância da empresa agrícola, Furtado evidencia que, inicialmente, a terra constituiu-se fator ilimitado, do ponto de vista dos senhores proprietários; e a mão-de-obra um recurso demandado de forma quase que permanente, convertendo-se, por conseguinte, em fator relativamente escasso, sem, entretanto, corroborar para o aumento da sua remuneração. Do ponto de vista social, o autor ressaltará, então, que esta situação *per se* já dá origem a um cenário de elevada heterogeneidade socioeconômica, no qual “uma fração substancial dessa renda (de 50 a 60 por cento) se concentra em mãos de uma minoria que, dificilmente, alcança 5 por cento da população” (Furtado, 1966, p. 59).

O que ocorre, a partir da rápida integração aos fluxos de comércio internacional nesses países é a gênese de um novo tipo de organização produtiva e conformação de um sistema econômico híbrido, no qual coexiste uma faceta pré-capitalista que convive de forma relativamente harmoniosa com (e até condicionante de) um subsetor capitalista. O setor agroexportador que viria a se constituir nesses países, contou majoritariamente com a iniciativa do grupo liberal relativamente a dos tradicionais senhores de terra das antigas fazendas. A absorção da mão-de-obra por esse novo setor, se dava em face de três elementos: 1) a produtividade do trabalho, 2) a disponibilidade

de terras de boa qualidade e localização, e 3) pelo salário real que deveria ser pelo menos um pouco mais elevado que no setor agrícola de subsistência. Convém ressaltarmos que ao assegurar uma taxa de salário apenas ligeiramente mais elevada que neste último, o setor agroexportador já se deparava com uma oferta totalmente elástica de mão-de-obra.

Com efeito, a velha agricultura funcionava como um reservatório de mão-de-obra; enquanto não se esgotasse esse reservatório, o setor exportador gozaria de oferta ilimitada do fator trabalho a um nível de salário basicamente definido pelas condições de vida que prevaleciam nas fazendas semifeudais. (Furtado, 1966, p. 63).

Neste ponto, portanto, reside um dos elementos históricos essenciais na visão de Furtado para compreensão da dificuldade de elevação dos salários na economia brasileira, qual seja: a conformação de um sistema econômico-produtivo dual, organizado em torno da economia agrícola de subsistência em conjunto com a economia agroexportadora. As condições primárias, para tanto, se fundamentam no processo de colonização ibérico, com seus objetivos centrais de exploração desprovidos do sentido de povoamento, e cuja atratividade se dava pela obtenção de alguma vantagem, a qual foi fortemente assegurada pela produção latifundiária, monocultura e inicialmente escravista.

Tendo em vista a abundância de terras de boa qualidade e a oferta estrutural de mão-de-obra a baixos salários no Brasil, esse tipo de modelo econômico poderia crescer e produzir excedentes consideráveis quase que indefinidamente, limitando-se tão somente à conjuntura externa. Aliás, não somente no Brasil, mas em parte expressiva dos países latino-americanos, ressalvadas peculiaridades inequívocas de cada um, a terra na condição de fator abundante e o trabalho mal remunerado constituem os elementos centrais dessas sociedades.

Postos esses elementos histórico-institucionais num quadro estrutural em torno do qual se sedimenta sua análise, passemos a considerar com maior acuidade o desenvolvimento de seu modelo de crescimento com distribuição de renda na América Latina, o qual resultaria, seja do ponto de vista técnico ou político, a depender da economia em questão, no processo de estagnação. Devemos destacar que o autor desdobra esse modelo em duas fases, sendo a primeira coetânea do “sistema agrário-exportador”, e a outra correspondente ao “processo de industrialização”.

Tanto num, quanto noutro caso, o autor fundamentará sua análise na relação produto-capital, enfocando, por conseguinte, o processo de formação deste último

elemento. Também podemos perceber que ambos modelos são construídos sob a ótica multissetorial, alavancada especialmente pelo reconhecimento quanto às distintas produtividades e requerimentos de investimento dos setores. Comum também às duas fases é o emprego, por parte do autor, de simulações numéricas, certamente orientadas pelos dados e experiências obtidas na sua atuação junto à CEPAL.

Compreender a dinâmica de crescimento do modelo de Furtado, sobretudo na fase agrário-exportadora, requer que apreendamos “investimento” nos moldes delineados pelo autor, por conseguinte, de uma perspectiva estrutural. Seu entendimento desse conceito era amplo: “incluindo o trabalho incorporado através da expansão agrícola” (Furtado, 1966, p. 64). Parte das inversões é constituída por recursos destinados à abertura de estradas, compra de equipamentos à atividade agrícola, etc, os quais, na sua concepção, requerem poupança prévia.

Esta parte do investimento, entretanto, é relativamente pequena no setor agroexportador, pois que é complementada por outra muito maior em importância que diz respeito ao “trabalho acumulado”. Este corresponde à própria “acumulação de renda imputada ao fator terra, renda essa que inexistiria caso a agricultura não estivesse se expandindo” (Furtado, 1966, p. 64). Neste sentido, a própria expansão da atividade agrícola provê parte substancial de seus recursos de inversão, dado que: “parte principal da remuneração da mão-de-obra aplicada diretamente no aumento da capacidade produtiva da agricultura era atendida com a produção de alimentos obtida nas terras que iam sendo incorporadas à nova agricultura” (Furtado, 1966, p. 64).

O modelo agrário exportador

O Modelo é multissetorial, construído a partir do enfoque no processo de formação de capital numa economia com três setores:

P1: referente à agricultura de subsistência;

P2: o setor agrário-exportador;

P3: produtor dos meios de expansão para *P2* (Δk)

O autor enfatiza o processo de gênese e composição do “investimento” (leia-se, capital), distinguindo dois tipos de capital reprodutível para a expansão do setor agrário-exportador (*P2*):

- a) Δk = constituído essencialmente de trabalho acumulado, pago com parte da produção agrícola obtida da mesma terra. Este é o capital preponderante, respondendo, por cerca de 90% do total. Assim, $\Delta k = 0,9$
- b) K = capital dependente de poupança gerada no período anterior, adicional ao estoque de capital. $K = 0,1$

Empregando a relação produto-capital (também conhecida como propensão média do investimento, ou produtividade média do capital, conforme vemos no modelo Harrod-Domar), Furtado demonstra, a partir das proporções supracitadas, a baixa exigência do investimento do segundo tipo, e correspondentemente, sua elevada produtividade. Supondo que essa relação seja de 0,4, ele deduz:

$$1) \frac{y}{K_t} = 0,4$$

onde $K_t = \Delta k + K$;

$$2,5K_t = 1y;$$

Se $K = 0,1$ e $\Delta k = 0,9$:

$$2) \frac{y}{K} = \frac{1}{0,1 \times 2,5} = 4$$

$$3) \frac{y}{\Delta k} = \frac{1}{0,9 \times 2,5} = 0,44$$

Concentrando-se na análise setorial e distinguindo as produtividades de cada setor, Furtado esclarecerá que em *PI*, apesar da produtividade mais baixa do trabalho e menor remuneração deste fator, relativamente aos outros dois setores, a proporção dos salários na renda criada é maior (a renda do trabalho absorve uma parte consideravelmente maior do produto).

$$4) \frac{y}{L_{P1}} < \frac{y}{L_{P2}}; \frac{y}{L_{P3}}$$

$$5) w_{P1} < w_{P2}; w_{P3}$$

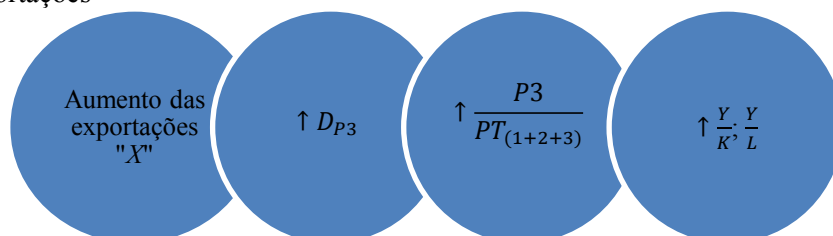
$$6) \frac{w_{P1}}{y_1} > \frac{w_{P2}}{y_2}; \frac{w_{P3}}{y_3}$$

Este fato culmina na possibilidade efetiva no modelo, considerando-se a fase de expansão das atividades agrícolas exportáveis (que eleva a participação dos setores *P2* e

P3 na economia), de conciliação de elevação da produtividade geral do trabalho e da remuneração média do trabalhador com redução concomitante da participação dos salários na renda, ou seja, com concentração da renda em favor dos lucros. Devemos destacar, portanto, que um fator histórico-institucional das economias latino-americanas – a dualidade estrutural que responde pela exogeneidade dos salários – viabiliza a concentração da renda processada em paralelo a um contexto de elevação da produtividade média geral do trabalho e da remuneração média (esta última é ligeiramente maior nos setores *P2* e *P3*, garantindo a oferta elástica de mão-de-obra).

Enfocando o setor “*P3*”, que produz os meios de expansão de “*P2*”, o autor aponta para a atuação do mecanismo “acelerador”, vez que, expandida a demanda por bens de *P2*, produz-se um efeito expansivo sobre *P3*, o qual propicia condições para ampliação no setor agroexportador, e corrobora assim para aumento mais do que proporcional do nível de renda da economia. Sempre que as exportações aumentarem, elevando, com isso, a participação do setor “*P3*” na economia; incorrer-se-á na elevação da produtividade média geral, visto que a expansão da produção em *P3* absorve mão-de-obra do setor pré-capitalista (*P1*).

Figura 4.1 – Aumento da produtividade geral da economia brasileira proveniente da elevação de suas exportações



Fonte: Elaboração própria a partir de Furtado (1966)

Devemos observar que a função de produção do setor *P3* se limita aos insumos “trabalho” (*L*) e àquela parcela do “capital reprodutível” denominada *K*. Assim, toda vez que se expande *P3*, a taxa de investimento no conjunto do setor agrícola aumenta (seu produto se confunde a investimento, na análise do autor), ao mesmo tempo em que se eleva a relação produto/capital $\frac{y}{K_t}$ (propensão média do investimento de Harrod-Domar, σ). Furtado evidencia essas relações por meio de uma espécie de matriz insumo-produto para o seu modelo nesta primeira fase, conforme colocado a seguir.

Tabela 4.1 – Matriz Insumo-Produto na fase agrário-exportadora

Produção Insumo	P1	P2	P3
<i>L</i>	L_1	L_2	L_3
<i>K</i>	0	bK_2	bK_3
<i>k</i>	0	bk_2	0

Fonte: Furtado, 1966, p.67

A ação concomitante entre aumento do investimento na economia e elevação da relação produto/capital é que determina o crescimento econômico no modelo. Por especificidade da função de produção de *P3*, especificamente no que tange ao capital requerido (e sua propensão média), temos um modelo em que se incrementa o investimento geral de modo simultâneo à elevação da relação produto por capital, e à elevação da taxa de poupança, *ex-post*, portanto. A perspectiva analítica de Furtado empregada no modelo aproxima-se fortemente, portanto, da presente em Harrod-Domar.

$$(7) \frac{\Delta y}{y} = \frac{y}{k+K} \cdot s$$

O crescimento de *K*, cuja relação produto/capital é cerca de dez vezes superior à de *k* permite um crescimento da relação produto/capital total, elevando a taxa de crescimento global da economia. Elevando-se a participação do setor *P3* na economia e, assim a produção de *k*, e considerando investimento igual a poupança *ex-post*, teremos também uma elevação da taxa de poupança (*s*), dado que *k* necessariamente é incorporado à capacidade produtiva (não é consumido ou exportado).

Nas economias latino-americanas o crescimento econômico assumiu, por longo período de tempo, a forma de crescimento dos setores que se beneficiavam da existência do setor pré-capitalista (de subsistência) na conformação de uma oferta elástica de mão-de-obra, sem que houvesse significativas modificações nas funções de produção dos referidos setores: “O sistema econômico ia modificando a sua estrutura sem necessitar absorver inovações tecnológicas” (Furtado, 1966, p.71). O rompimento com essa fase se dá, conforme sabemos, pela crise do setor externo ao final da década de 20 no século passado, e que culmina no processo de industrialização latino-americano.

O modelo industrializante

A partir deste evento, então, prevalece o modelo voltado à segunda fase, ou seja, coetâneo ao processo de industrialização. Sua preocupação, neste contexto, se relaciona à identificação da natureza e alcance da internalização do setor industrial, colocando em dúvida, face às características que esse processo assume na periferia, sua eficácia na manutenção de taxas elevadas de crescimento econômico.

A industrialização latino-americana e, em especial, a que se processa no Brasil, trata-se, em essência, de um processo de modificação da estrutura produtiva desacompanhado de alterações significativas na estrutura social, dirigido por modificações na demanda agregada mediante um contexto de restrição externa, e que, assim, transforma a oferta agregada. Compreender seu sentido requer, tal como o autor já esclarecia em “*Formação Econômica do Brasil*” (Furtado, 1959), atentar-nos para as modificações nas estruturas de custos internamente ao país. A restrição externa juntamente com modificações no câmbio, atuação do governo na expansão da capacidade de financiamento de estoques, e com a luta dos grupos sociais em favor de seus próprios rendimentos, determinam, em última instância, uma mudança na composição de custos, modificando preços relativos e alterando a distribuição da renda, de modo a compatibilizar oferta e demanda.

Este último aspecto, no nosso entendimento, aponta-nos claramente uma visão alinhada aos teóricos de primeira geração dos modelos de crescimento com distribuição de renda. Tal como já ressaltamos ao apresentar o arcabouço geral desses autores (dentre os quais destacamos Kaldor, Pasinetti e Robinson), a distribuição funcional da renda é tratada como variável de ajuste para obtenção da taxa de crescimento de equilíbrio. Neste ponto, em específico, a análise empreendida por Furtado (1966) aproxima-se substancialmente do supracitado referencial.

Com o processo de industrialização por substituição de importações, Furtado passa a analisar, novamente, a formação de capital no novo modelo, enfatizando as produtividades setoriais, a relação produto-capital, o crescimento do produto e sua conexão à distribuição da renda.

1) Industrialização de bens de consumo não-duráveis (setor *P4*)

- Investimento e relação produto por capital:

O autor parte da elaboração e análise de uma situação hipotética na qual o investimento na economia é de 1 milhão de dólares, gerando um fluxo de renda de igual magnitude, ou seja, um valor adicionado bruto de 1 milhão. Desse modo, Furtado sugere uma relação produto/capital igual a 1.

$$I = K = 1 \text{ milhão, com}$$

$$\frac{Y}{K} = 1$$

Se os trabalhadores aumentam seu turno de trabalho (tal como ocorre nos estágios iniciais do processo de industrialização), dobrando “ L ” na função de produção (visto que os salários são determinados exogenamente, pela persistência e importância do setor de subsistência, e a oferta ilimitada de mão-de-obra, que disso deriva), e requerendo para tanto, um incremento de apenas 10% no capital, de modo a duplicar o produto obtido (agora de 2 milhões), temos um crescimento da relação produto por capital.

$$I = K = 1,1 \text{ milhão, com}$$

$$\frac{Y}{K} = \frac{2}{1,1} = 1,82$$

➤ Determinação dos lucros:

Supondo na condição inicial, uma relação capital por trabalhador de 2.500 dólares no setor industrial ($P4$), salário dado exogenamente (cujo montante das remunerações totalizem $w = 600$), e considerando a identidade entre demanda e oferta, de modo que o investimento, dada uma determinada relação produto/capital, iguale-se aos rendimentos (produto sob a ótica das remunerações), temos:

$$\frac{K}{L} = 2500$$

$$W = 600$$

$$2500 \times \frac{Y}{K} = w + \pi$$

$$2500 \times 1 = 1200 + \pi$$

$$\pi = 1900$$

De tal modo, os lucros correspondem, nesta primeira situação, a 76% do valor do investimento em capital.

$$\frac{\pi}{I} = \frac{1900}{2500} = 0,76$$

Dobrando a produção pela intensificação de L , e aumentando em apenas 10% o capital para isso, teremos uma taxa de lucro de 138%:

$$K = 2750$$

$$2750 \times \frac{2}{1,1} = 1200 + \pi$$

$$\pi = 3805$$

$$\frac{\pi}{I} = \frac{3805}{2750} = 1,38$$

➤ Visão da economia como um todo da internalização de $P4$:

Furtado empreende, então, uma análise comparativa da formação de capital no setor industrial vis-à-vis na agricultura de exportação, chamando atenção, em especial, para quantidade expressivamente mais elevada de capital (K) requerido para dada quantidade de produto no primeiro. Desse modo, o autor visa apontar que na indústria, como o capital reprodutível diz respeito somente a K , o qual ele considera dependente de poupança, temos uma necessidade maior de acumulação neste setor por unidade de produto: “[...] dada uma certa taxa de poupança [...] a taxa de crescimento que se obtém na indústria corresponde à metade daquela que seria possível obter na agricultura de exportação” (Furtado, 1966, p. 76). O requerimento de capital que requer poupança, K , é maior, no novo setor, de onde resulta sua constatação de que essa mudança na composição da demanda agregada constitui limitação ao crescimento econômico nas sociedades latino-americanas. “Essa composição passa a ser fator básico determinante da relação produto-capital, na economia como um todo, se se mede o capital apenas em termos de K ” (Furtado, 1966, p. 76).

Por outro lado, o autor observa que a mesma mudança na composição da demanda global culmina em aumento da porção da demanda agregada referente a

investimento, o que, por sua vez, eleva a taxa de lucro bruto, e pode repercutir favoravelmente à poupança. Por conseguinte, o aumento da taxa de lucros no setor *P4* **pode** tornar possível que a economia assegure o maior nível de poupança requerido para obtenção das mesmas taxas de crescimento registradas na fase agrário-exportadora.

O crescimento da economia neste primeiro momento de industrialização é mantido especialmente pelas possibilidades de elevado *mark-up* sobre os custos salariais (elemento notadamente presente na modelagem Kalecki-Steindl). Esse fator compensa a redução na eficiência marginal do capital global, e garante uma taxa de poupança compatível com o investimento.

2) Industrialização de bens de consumo duráveis e equipamentos produtivos (*P5*)

Com o tempo, passa-se, então, à internalização de *P5*, setor produtor de bens de equipamento e de bens de consumo duráveis. Neste segmento, a quantidade de capital requerido por unidade de trabalho é notadamente mais elevada que no anterior (em seu caso hipotético, Furtado sugere 10 mil dólares por trabalhador). A característica primordial do novo setor, portanto, refere-se ao elevado coeficiente de capital requerido na produção.

O autor considera a tendência à igualação das taxas de lucro nas distintas indústrias, chamando atenção para o fato de que a remuneração do salário não muda em relação a *P4*, e verifica que o maior coeficiente de capital por trabalhador empregado implicará, necessariamente, em menor relação produto/capital, portanto, em menor propensão média do investimento no setor em questão. Adicionalmente, Furtado destaca que essas indústrias enfrentam nas economias latino-americanas, dificuldades ligadas à estreiteza do mercado consumidor, o que, por conseguinte, só torna viável sua produção a partir de preços bastante elevados.

A internalização de *P5* (que opera com baixa utilização da capacidade instalada, dadas as dimensões do mercado), reduz a relação produto/capital da economia como um todo, e, com isso, a taxa de lucro global. Diante desse último fator, “exclui-se a possibilidade de que a taxa de poupança possa subir para compensar o declínio na produtividade de *K*” (Furtado, 1966,p. 79).

Outro ponto importante do modelo diz respeito ao fato de que a nova dotação de capital por trabalhador em *P5*, que se traduz em elevado investimento por pessoa empregada, reduz o ritmo de transferência de mão-de-obra do setor de subsistência para

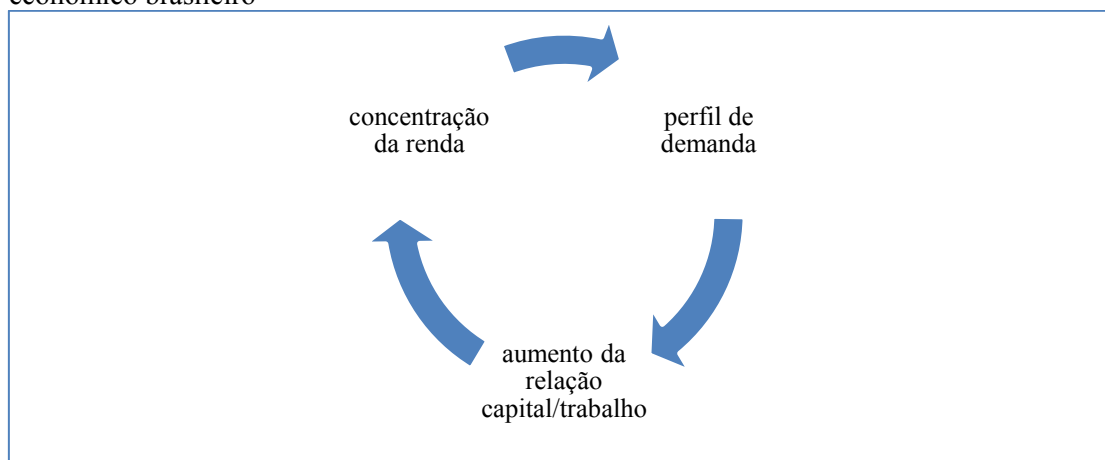
o capitalista. Portanto, à medida que os investimentos se orientem para *P5*, maior tenderá a ser a concentração da renda, mesmo se a taxa de lucro da economia como um todo estiver decrescendo em face da redução da eficiência do capital.

Neste modelo da segunda fase, podemos, então, destacar os seguintes efeitos das modificações na composição da demanda em favor de *P5*, em termos de repercussão na estrutura produtiva: 1) o aumento do coeficiente de capital requerido na produção, assim, da relação capital/trabalho $\left(\frac{K}{L}\right)$; 2) a redução da taxa de transferência de mão-de-obra do setor pré-capitalista para o capitalista; 3) aumento na relação capital/produto $\left(\frac{K}{Y}\right)$.

A elevação no coeficiente de capital por unidade de emprego, em condições de estabilidade na taxa de salário, opera no sentido de concentrar a renda, por outro lado, devendo orientar-se os investimentos para indústrias cada vez mais exigentes do ponto de vista de dimensões de mercado, põem-se em marcha fatores que deprimem a relação produto/capital (Furtado, 1966, p. 80).

Em essência, devemos apreender do modelo que a concentração histórica da renda no Brasil responde por determinada composição de demanda, a qual, ao passar a ser atendida internamente no país, orienta os investimentos rumo a setores cujo coeficiente de capital por trabalhador é demasiadamente elevado. Essa relação capital/trabalho, típica da tecnologia em questão, resulta (num contexto de salários determinados exogenamente) em redução ainda maior da participação dos salários na renda dessa economia, aprofundando a concentração da renda, num processo notadamente cumulativo.

Figura 4.2– Causação circular cumulativa da concentração de renda no processo de crescimento econômico brasileiro



Fonte: Elaboração própria a partir de Furtado (1967)

Especialmente relevante neste modelo é a obtenção de taxas menores de crescimento como resultado da redução da produtividade do capital, diante da internalização de $P5$. Essa redução tem por base, do lado das condições de oferta, o elevado coeficiente de capital requerido na produção deste setor, e sob a perspectiva da demanda, a estreiteza do mercado consumidor, a qual condiciona a baixa utilização da capacidade instalada, resultando, da conjugação desses fatores, a diminuição da relação produto por capital.

Devemos nos atentar, neste ponto, que o modelo furtadiano em sua segunda fase leva em consideração o grau de utilização da capacidade produtiva na explicação da depressão da taxa de lucro e do ritmo de crescimento econômico. Sua consideração acerca da estreiteza do mercado, proveniente de um perfil de distribuição da renda altamente concentrado, e dos efeitos que esta implica em termos de utilização da capacidade instalada na indústria de bens duráveis e equipamentos, nos remete consideravelmente ao arcabouço Kalecki-Steindl. Isto, em nosso entendimento, corrobora para compreensão de que a modelagem do autor, ora se utiliza de elementos provenientes dos modelos pós-keynesianos de primeira geração, ora dos de segunda.

Em suma, o declínio de “ g ” (taxa de crescimento da economia) resulta da redução na relação $\left(\frac{Y}{K}\right)$ global, por conseguinte, das taxas de lucro, e, desse modo, da taxa de poupança (s). Cabe observarmos que, mesmo neste contexto de queda da taxa de lucro, permanecemos com a concentração da renda favorável a estes últimos, dado o contexto histórico-institucional do trabalho e sua remuneração nas economias latino-americanas (no qual os salários são estáveis, exogenamente dados pela persistência do setor de subsistência), e a orientação dos investimentos produtivos nas indústrias de maior coeficiente de capital requerido.

Mas, se a participação dos lucros na renda é um dos fatores determinantes da taxa de poupança agregada, como explicar que sua elevação não resulte no aumento proporcional desta última no modelo? O fato é que, para o autor, tão importante quanto a distribuição funcional da renda para determinação da poupança na economia analisada é a propensão ao consumo dos grupos dominantes (os empresários e proprietário de terras) submetida à mimetização dos hábitos de consumo.

Outro ponto instigante com respeito ao modelo diz respeito aos parâmetros de produção. Furtado admite ter concentrado seu exame efetivamente nas condições da demanda vis-à-vis da oferta, desconsiderando em sua análise, portanto, modificações na

função de produção, oriundas do emprego de inovações tecnológicas. Ao analisar esse ponto superficialmente, ele destaca que mesmo as inovações desse tipo, não poderiam anular nessas economias a ação dos fatores tendentes à retração do produto e concentração da renda no modelo.

Admitindo progresso técnico neutro, em condição de salários estáveis, o aumento da produtividade do capital e do trabalho reduziriam necessariamente a participação dos salários na renda. A queda no preço desses bens onde a tecnologia inovadora penetrou pouco afetaria o salário real do trabalhador, tendo em vista que não possuem peso expressivo na cesta de consumo destes. Sendo assim, o salário real beneficiar-se-ia de ganho inferior ao dos maiores consumidores dos bens manufaturados em questão (o grupo cuja renda não deriva do salário). Com respeito à taxa de crescimento da economia, o coeficiente de capital crescente nas circunstâncias mencionadas continuaria contribuindo para redução da eficiência marginal do investimento e reforçando a tendência à estagnação. A solução para as economias latino-americanas denota perspectiva eminentemente política, portanto, conforme demonstra o autor.

Por fim, um fator de notada significação que devemos ressaltar diz respeito à conclusão do autor quanto à tendência estagnacionista no caso específico do Brasil, constatação que foi duramente criticada nos anos imediatamente seguintes à publicação de sua obra e, a nosso ver, de modo injustificado. Furtado deixa absolutamente claro que no caso brasileiro, dadas as dimensões de nosso país, a industrialização do setor *P5* pôde prosseguir por considerável período de tempo sem esbarrar de maneira significativa nos entraves oriundos da questão da redução da eficiência marginal do capital e do encarecimento dos bens produzidos.

Ali onde as dimensões reais e potenciais do mercado são relativamente grandes, como é o caso do Brasil, é perfeitamente concebível que as indústrias de bens de capital superem as dificuldades da primeira fase venham a beneficiar-se de certas economias de escala, detendo a tendência a que fizemos referência de encarecimento relativo dos equipamentos (Furtado, 1966, p. 84).

Mas, o processo de concentração da renda teve continuidade e aprofundamento em nosso caso, avançando, em sua concepção, o suficiente para gerar consequências econômicas e sociais negativas. O aguçamento dessas tensões socioeconômicas, na concepção do autor, é inevitável e determinante para que, alcançando um ponto crítico, se afete adversamente o crescimento econômico do país. Daí que ele esteja se referindo,

no caso brasileiro, a uma **tendência à estagnação política, e não do ponto de vista técnico**. Conforme também observa Coutinho (2015):

A despeito disso, onde os mercados forem de maiores dimensões (Brasil), “é perfeitamente concebível que as indústrias de bens de capital superem as dificuldades da primeira fase e venham a beneficiar-se de certas economias de escala, detendo a tendência [...] de encarecimento relativo dos equipamentos” (Furtado, 1966a, p. 85). O êxito no processo substitutivo, nessas condições, terá como contrapartida o aguçamento das tensões sociais. A tendência à estagnação seria, nesse caso, menos “técnica” do que “política”, ou o produto de tensões que, “alcançando um ponto crítico, teriam que afetar adversamente o processo de crescimento” (Furtado, 1966a, p. 85). Enfim, o Brasil parece a Furtado um caso de tendência à estagnação “política”, ou seja, aquela na qual as possibilidades de desenvolvimento econômico são afetadas pelo acúmulo de tensões sociais (Coutinho, 2015, p. 465).

Também em sua obra posterior, *“Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico”*, Furtado mantém a utilização da relação produto/capital para apreensão do processo de crescimento econômico, embora de forma relativamente superficial, se comparada ao tratamento conferido em Furtado (1966). Na parte II do livro, em seu Capítulo 9, ele descreve o “Esquema macroeconômico de desenvolvimento”, enfocando as economias centrais. A análise recai particularmente sobre a participação dos investimentos na economia $\left(\frac{I}{Y}\right)$ e propensão média do investimento $\left(\frac{Y}{K}\right)$. Fundamentalmente, o autor se utiliza dessas variáveis para traçar relações entre “acumulação de capital” e “produtividade técnica”, percebidos, por ele, como os dois grandes motores do desenvolvimento econômico. A interdependência entre esses elementos é explicitada como se segue:

Em síntese: o progresso técnico constituiu um processo de múltiplas dimensões que, se bem tenha como base de apoio a acumulação de capital, constituiu ele mesmo a principal fonte dos recursos que se acumulam, assim como a razão de ser da continuidade a longo prazo da acumulação. (Furtado, 1967, p. 97).

Enfocando o investimento como determinante do produto e de seu ritmo de crescimento, Furtado analisa seus condicionantes, destacando, entre eles, fatores institucionais, como elementos de ordem sociológica que influenciam as inversões produtivas. Neste ponto, sua reflexão leva em consideração o conflito social por apropriação da renda e os fatores comportamentais em torno deste, citando as contribuições de autores como Weber, Veblen e Duesenberry.

No nosso entendimento, a compreensão de Furtado quanto à relevância de fatores de natureza psicológica, que resultam em uma dada estruturação social e, por conseguinte, distributiva da renda (influenciando, em última instância, os investimentos

em uma economia), alinha-se expressivamente ao arcabouço teórico que nos esforçamos por articular no primeiro capítulo desta tese, conforme demonstra o trecho a seguir:

O comportamento da taxa de inversão é influenciado por fatores institucionais e de outras ordens que atuam sobre a propensão a consumir ou induzem indivíduos ou grupos sociais a lutar para preservar ou aumentar sua participação na renda futura. Certos aspectos desse problema foram entrevistados por sociólogos, como Max Weber, [...] e também por Veblen, grande crítico da economia neoclássica, com quem são inegáveis os pontos de afinidade de Duesenberry, que fez importante contribuição teórica nesta matéria (Furtado, 1967, p. 98).

Ainda no mesmo capítulo, Furtado prossegue no tratamento à distribuição de renda atrelando-a ao conceito de “poder econômico”, o qual funciona como mecanismo inexorável para modificações estruturais que configuram o processo de desenvolvimento econômico. Se por um lado, acumulação de capital e produtividade técnica integram o panorama central do crescimento do produto e do desenvolvimento, podendo traduzir-se tanto em termos de alterações na estrutura produtiva quanto social, de outro, Furtado enfatiza o papel de “agentes estratégicos”, cuja posição lhes permite apropriação distinta do produto social, o que, por sua vez, implica em maior ou menor transformação nas estruturas que mencionamos.

Importa assinalar, entretanto, que os agentes que estão em posição estratégica podem apropriar-se, por tempo mais ou menos prolongado, dos benefícios de uma elevação da produtividade, ou melhor, podem modificar certos parâmetros estruturais e interferir no comportamento de outros agentes. [...] Ocorre, assim, uma redistribuição dinâmica da renda em benefício de certos grupos. Diremos que os agentes que estão em condições de alterar parâmetros estruturais a fim de condicionar o comportamento de outros e, por esse meio, redistribuir renda em benefício próprio, exercem um poder econômico. [...] Este último [o desenvolvimento econômico] resulta da ação dos agentes que exercem o poder econômico para apropriar-se dos frutos do aumento e produtividade e da ação de outros fatores que exigem, em fase subsequente, a transferência desses frutos para o conjunto da coletividade (Furtado, 1967, p. 99).

É notável, como ao longo do referido capítulo, utilizando-se da concepção de “poder econômico” – que permite que determinados agentes se apropriem de ganhos de produtividade, influenciando, por conseguinte, na distribuição de renda –, Furtado delinea os meandros do processo de crescimento e desenvolvimento. Recorrendo, como de costume, às simulações numéricas, ele apresenta uma situação em que os grupos estratégicos (ou seja, aqueles em condição de exercer poder econômico, determinando a distribuição da renda), apropriam-se dos ganhos de produtividade (resultante, por exemplo, do comércio externo) e decidem orientar este incremento de suas rendas (os lucros) para o investimento (limitando, por outro lado, o consumo).

Neste caso, o aumento da proporção das inversões produtivas na renda resultará, durante algum tempo, na possibilidade de que essa sociedade desfrute de um processo de aceleração do seu desenvolvimento. Para exposição de seu argumento, ele recorre ao princípio do acelerador, e estabelece uma relação do exemplo com o que ocorreu aos países exportadores de produtos primários durante o período de integração com os fluxos de comércio internacional, marcado pela expansão do mercado externo. Furtado prossegue, argumentando que esse tipo de situação foi fundamentalmente condicionada pelo estímulo externo, demonstrando (também numericamente) que na ausência deste, ou de incentivo semelhante (como a ação governamental), a taxa de investimento das economias não se eleva espontaneamente além de certos níveis (o que alinha visivelmente sua exposição à corrente pós-keynesiana, até mesmo pela forma como o autor deduz seu pensamento, recorrendo ao mecanismo do acelerador).

Em seguida, o autor nos conduz à apresentação do virtuoso processo de desenvolvimento sedimentado na dialética inovação-difusão das técnicas para denotar que: “Os períodos de concentração da renda e elevação da taxa de inversão tendem a ser sucedidos por outros de mais intensa difusão dos frutos do desenvolvimento, a fim de que se mantenham as oportunidades de inversão” (Furtado, 1967, p.101). A nosso ver, esse elemento fundamental de sua teoria do desenvolvimento representa de forma fidedigna a apreensão deste fenômeno pelo autor a partir de bases notadamente distributivas e sua concepção funcional.

O período de concentração da renda ao qual Furtado se refere no trecho mencionado é acompanhado de elevação do investimento produtivo, o que denota, portanto, que a apropriação foi realizada pela classe cuja remuneração provém dos lucros. Do mesmo modo, sua necessária sucessão por períodos de “difusão dos frutos do desenvolvimento” traduz o imperativo de expansão do mercado consumidor, o qual implica, tendo em vista os diferenciais de propensão a poupar, em desconcentração, aumentando-se a participação do consumo na demanda agregada, ou seja, dos salários na renda. Esta modificação distributiva será condição para novas oportunidades de inversão, o que caracteriza, portanto, o mecanismo dialético do desenvolvimento econômico, cujo motor reside na orientação das técnicas produtivas, às quais caberão a compatibilização das participações dos distintos grupos na renda.

Nas sociedades avançadas, conforme Furtado evidencia em parte expressiva de suas obras, essa orientação do progresso técnico foi historicamente coerente com essas modificações sociais e produtivas, permitindo a articulação entre períodos de maior

concentração da renda em favor dos lucros (fases de inovação) e interregnos de maior participação dos salários (difusão das técnicas). Ou seja, a teoria de desenvolvimento e subdesenvolvimento do autor tem por um de seus elementos basilares a questão da adequação do progresso tecnológico (ou falta dela) aos parâmetros institucionais e produtivos das sociedades. Sua linha de raciocínio é eficazmente apresentada pelas relações produto/capital, produtividade do trabalho, e coeficiente de capital por trabalhador.

Devemos nos atentar que, de um lado, Furtado explicita o processo de desenvolvimento econômico a partir das modificações na estrutura produtiva, valendo-se especialmente do processo de acumulação traçado pelas relações anteriormente delineadas (que ora traduzem inovação, ora difusão de técnicas já conhecida); e, de outro, ele recorre às relações sociais e sistemas de valores que fundamentalmente reproduzem o comportamento dos agentes, as formas de dominação e fins objetivos da vida social. Adicionalmente, chamamos atenção para o fato de que o primeiro elemento, a acumulação, é condicionado de (ou reagente ao) segundo, qual seja: das forças sociais que interagem na configuração desse tecido.

Se a acumulação constitui, inegavelmente, causa necessária do desenvolvimento, seria um equívoco pretender explicar o desenvolvimento pela acumulação como se esta última fosse um fim em si mesma. *A acumulação é, acima de tudo, uma resposta à ação de forças que comandam o sistema econômico em função dos objetivos da vida social.* [...] tratando-se de uma sociedade de economia capitalista, é mais ou menos evidente, entretanto, que dentre os fatores sociais que condicionam diretamente o processo econômico destaca-se como particularmente relevante o comportamento dos próprios agentes econômicos (Furtado, 1967, p. 102).

Consideramos esta percepção dupla do desenvolvimento pelo autor (sustentada na interdependência entre o processo de acumulação e a estrutura social dotada de um sistema de valores e correlação de forças) evidência inequívoca de sua interpretação do referido fenômeno a partir de bases necessariamente distributivas. Neste ponto em específico, entrelaçam-se elementos presentes tanto na literatura pós-keynesiana quanto no arcabouço etnológico do velho institucionalismo, do qual Veblen é expressão fidedigna, que corroboram para o alinhamento de nossa análise do caso brasileiro, sob inspiração notadamente furtadiana, articulada às referidas teorias.

Talvez, numa leitura menos detida, poderia nos escapar a perspectiva funcional de Furtado no tema distributivo, o que, por sua vez, poderia tornar desalinhada nossa sustentação teórica pelo autor articulada ao exercício empírico que propomos. Todavia,

sob o ponto de vista da dialética do desenvolvimento (ou de sua inoperância no caso das economias periféricas) consideramos inequívoca sua linha de raciocínio calcada necessariamente no conflito de interesses e na correlação de forças da qual resulta dada participação no produto por parte de classes distintas. As passagens seguintes, contidas na obra de 1967, ilustram isso:

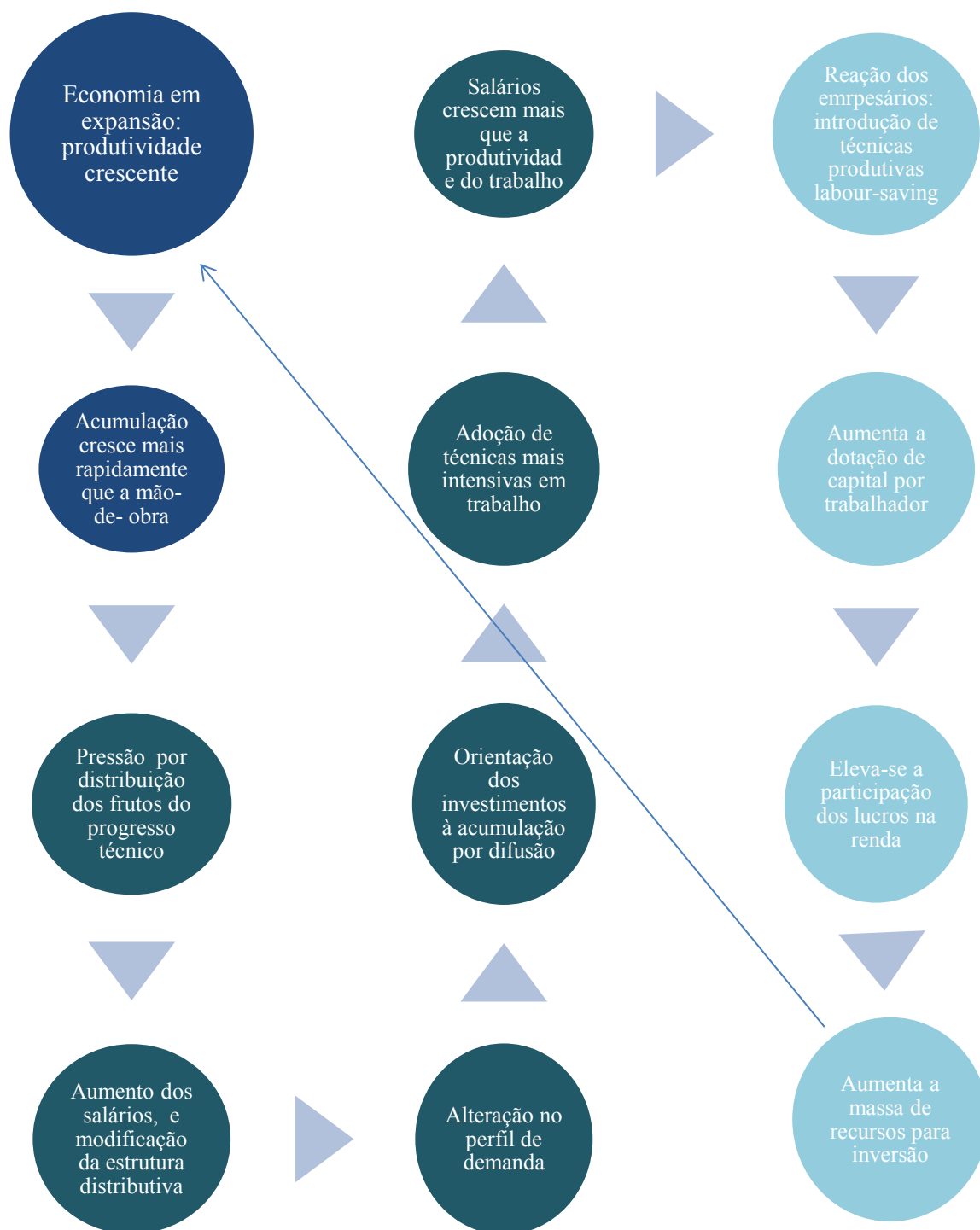
Ora, esse comportamento está orientado para a defesa do nível de renda do agente em questão, ou seja, para preservação ou melhora de sua participação na renda social. Assim, entre os assalariados, a forma básica de comportamento se traduz na luta pela defesa do nível absoluto e relativo da taxa de salário. No caso dos empresários ou agentes manipuladores de diversas formas de capital, o mesmo fenômeno se apresenta sob a forma de empenho no sentido de obter para os novos capitais disponíveis uma taxa de remuneração pelo menos idêntica à que estão auferindo os capitais já incorporados ao processo produtivo (Furtado 1967, p. 102-103).

Admitiremos agora, em uma simplificação adicional, que existem dois tipos de consumidores: o tipo A, que deriva sua renda da propriedade ou do controle do sistema econômico, e o tipo B, cuja renda se deriva de salários. [...] Os tipos A e B são simples pontos de referência no referido contínuo, fixando-se o primeiro no segmento em que o consumo, para crescer, depende essencialmente da introdução de novos padrões, e o segundo, no segmento em que ele é essencialmente determinado pelo nível relativo da taxa de salário (Furtado, 1967, p. 103).

A partir dessa clara tipificação em torno de “assalariados” e “capitalistas”, Furtado trata do processo dialético do desenvolvimento econômico, por meio da articulação entre inovação e difusão das técnicas. O consumo do tipo “B” abre canal à acumulação pela utilização de técnicas já desenvolvidas, orientando os investimentos para acumulação por difusão, ao passo que o consumo do tipo “A”, reflete essencialmente a introdução de novos padrões de consumo, determinando a acumulação por inovação.

O primeiro apoia-se em técnicas mais intensivas na incorporação de mão-de-obra, engendrando um crescimento da participação dos salários na renda. Supondo o processo de acumulação por difusão, a partir de certo ponto da tendência de crescimento dos salários, os empresários passarão a introduzir processos poupadores de trabalho, elevando a produtividade deste fator, e reestabelecendo, assim, equilíbrio com a taxa de salário, elevando, por conseguinte, a participação dos lucros e reorientando os investimentos no sentido da acumulação por inovação. Desse modo, as invenções técnicas, ao permitirem transformações na relação capital/trabalho e na produtividade deste último fator, atuam como mecanismo regulador do processo dialético de desenvolvimento econômico, por meio de modificações na distribuição da renda.

Figura 4.3 – Dialética difusão-inovação das técnicas: os mecanismos do desenvolvimento



Fonte: Elaboração própria a partir de Furtado, 1967, p.104

Na acepção furtadiana, portanto, o desenvolvimento econômico decorre, em essência, da interação dessas forças sociais, ou seja, da relação entre dois grupos que têm possibilidade efetiva, numa dada sociedade, de exercer poder no processo de repartição do produto social em benefício próprio. A atuação dessas forças antagônicas

é exercida dentro de um quadro institucional no qual elas mutuamente se limitam, por lógica do próprio sistema.

[...] depreende-se que a mola do processo de desenvolvimento são padrões de comportamento de agentes econômicos que estão em condições de exercer uma forma de poder [...] *No caso dos assalariados, o fundamento do poder, que ocasionalmente exercem no sentido de modificar a distribuição da renda em benefício próprio, está em que dadas as condições que prevalecem nas sociedades capitalistas, a acumulação de capital tende a ser mais rápida que o crescimento da oferta de mão-de-obra, surgindo uma tendência à escassez relativa deste último fator. [...] No caso dos empresários capitalistas, o poder se funda em que eles estão em condições de introduzir invenções e de orientar o progresso técnico.* Por essa forma podem intensificar a capitalização e reduzir, em termos relativos a procura de mão-de-obra (Furtado, 1967, p. 104-105, grifos próprios).

Em seu capítulo 21, Furtado confere tratamento específico à tendência de estagnação das economias latino-americanas, prosseguindo, portanto, com o raciocínio já empreendido em Furtado (1966). Novamente, o autor aponta que a compreensão desse processo nos exige o reconhecimento do caráter estrutural que reside nos fatores de “frenagem” ao crescimento e desenvolvimento econômico.

Um dos pontos ressaltados pelo autor, de modo semelhante à análise empreendida em “*Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*”, diz respeito à dificuldade de formação de poupança, bem como à transformação desta em investimento. Este aspecto é particularmente agravado em face da crescente desarticulação entre as características internas dessas economias, com respeito aos seus fatores e grau de acumulação, ao tipo de tecnologia empregado nos bens que se visam produção interna.

O cerne de sustentação desse cenário tem raízes específicas na latente concentração de renda que caracteriza essas economias, a qual é fundamentalmente evidenciada pelo autor, mediante a constatação de persistente compressão e/ou estagnação dos salários, face à oferta estrutural de mão-de-obra que resulta da dualidade do sistema econômico que já descrevemos. Os ganhos de produtividade que se logram, em especial, a partir do processo de industrialização em sua primeira fase, são apropriados de modo muito mais expressivo pelo capital do que pelo fator trabalho, desse modo, pelos capitalistas relativamente aos trabalhadores.

Do ponto de vista da demanda agregada, o aspecto crucial reside na existência de dois mercados consumidores, notadamente distintos, conformados pelo perfil concentrador da renda. O mercado de consumo baixo e estagnado corresponde à parte maciça da população, e depende, pra sua expansão, da absorção de trabalhadores nas

atividades de maior produtividade, retirando-se estes dos setores de subsistência. Quanto mais elevada for a relação capital/trabalho das indústrias que vão sendo internalizadas, tanto menor tende a ser essa incorporação, face aos coeficientes mais elevados de capital requerido na produção.

De outro lado, temos uma demanda constituída de um consumidor seletivo, que, segundo o autor, representaria parte ínfima da população, por conseguinte, pequena e em extensão, mas grande em profundidade (em termos de diversificação da cesta de consumo). A espessura (profundeza) desse mercado será maior, quanto maior for a concentração da renda, de modo que: “Os mesmos fatores que respondem pela estagnação do nível de vida do primeiro grupo de consumidores causam a persistente diversificação da procura do segundo” (Furtado, 1967, p. 208).

Por fim, o autor liga esses dois aspectos da demanda à tecnologia que é, de certo modo, imposta pelo centro do sistema capitalista, e que tem por característica fundamental a intensidade do fator capital e dispensa de mão-de-obra. Esse perfil tecnológico é particularmente notável nas indústrias de bens de consumo durável e de equipamentos.

De modo geral, o sistema produtivo tende a evoluir numa tendência de redução da proporção de trabalhadores por unidade de produto, fato que, nas condições estruturais dessas economias, resulta em concentração ainda maior da renda. Este último elemento (concernente ao nosso perfil distributivo) acentua ainda mais o processo de diversificação do mercado de alto consumo, elevando a participação de indústrias mais intensivas em capital relativamente ao fator trabalho e, cujo mercado consumidor é bastante reduzido. Assim, tende-se a uma baixa generalizada da eficiência marginal dos investimentos nessa economia, pautada, sobretudo, pelo baixo grau de utilização da capacidade produtiva instalada: “Da ação conjugada desses fatores resulta uma baixa na eficiência dos investimentos e o entorpecimento do processo de desenvolvimento” (Furtado, 1967, p. 209).

O crescimento nessas economias é marcado pela reprodução constante da heterogeneidade do sistema produtivo, e concentração dos ganhos de produtividade em torno de um grupo específico. Um ponto particularmente problemático dessa questão reside no plano do mercado de trabalho, no qual, por elementos estruturais, os salários possuem pouca ligação com a produtividade, sendo determinados exogenamente e mantidos a níveis extremamente baixos face à existência de um setor de subsistência.

Devemos ressaltar que, também nesta obra, embora de modo menos formal e proeminente, Furtado debruça sua análise sobre elementos presentes tanto na literatura de crescimento e distribuição de renda dos pós-keynesianos de primeira geração, quanto aos de segunda. Com respeito aos primeiros, fica clara sua recorrência à distribuição funcional da renda como variável de ajuste num modelo para o qual se tem uma taxa de poupança de equilíbrio. Em relação aos segundos, também aparece como eixo particularmente problemático do modelo subdesenvolvido, o grau de utilização da capacidade instalada, cujas raízes se assentam na estrutura distributiva que condiciona dado perfil de demanda (com baixa extensão do mercado consumidor).

Um trabalho pouco conhecido de coautoria de Furtado, e que sobretudo evidencia seu recurso à modelagem e simulação numérica para explicação do crescimento e desenvolvimento econômico na América Latina, pela abordagem estagnacionista, refere-se ao artigo elaborado em conjunto com Andrea Maneschi, no *Economic Growth Center* em Yale: “*Um modelo simulado de desenvolvimento e estagnação na América Latina*”. Os autores desenvolvem um modelo que se aplicaria a boa parte dos países latino-americanos (dentre eles, o Brasil), visando explicar a queda do produto *per capita* a partir dos anos 1950. O cerne da questão reside, conforme demonstram, no mercado de trabalho, cujas características estruturais, subsidiam ao longo do processo de desenvolvimento (com industrialização por substituição de importações) absorção insuficiente dos trabalhadores, corroborando para acentuar a concentração da renda.

Logo na introdução, Furtado e Maneschi (1968) expõe algumas restrições e limitações do modelo, em especial, no que tange à simplificação da realidade econômica que pretendem abordar, e generalização das premissas para os países latino-americanos: “Todos os modelos que representam estágios de desenvolvimento são simplificações drásticas da realidade. O presente não constitui exceção” (Furtado e Maneschi, 1968, p. 7). Os autores ressaltam que a seleção dos valores para a simulação foi realizada de forma pouco formal e rígida, mais especificamente, como fruto de observação da realidade, não constituindo, portanto, resultado de estimativas econométricas.

À semelhança de Furtado (1966), o modelo distingue a fase agrário-exportadora da fase subsequente de industrialização. O desenvolvimento passa por três estágios, sendo o primeiro concernente ao período de expansão do mercado externo com exportação dos produtos primários, e o segundo e terceiro referentes, respectivamente, ao processo industrializante, primeiramente no estágio de substituição de bens de

consumo não duráveis, e posteriormente na internalização da produção de bens duráveis e equipamentos. Justamente ao longo deste último, é que chamam atenção para elevação substancial da concentração da renda (manifesta na razão consumo da elite/renda nacional) combinada à necessidade de investimentos mais capital-intensivos, fatores que se articulam, podendo ocasionar uma “propensão crescente para a estagnação”.

O primeiro aspecto metodológico que devemos observar é a recorrência da análise insumo-produto para construção do modelo multissetorial, o qual conta especificamente com dez setores que se distinguem, especialmente, por conta de aspectos técnicos da função de produção que resultam em diferentes relações produto/capital, capital/trabalho, produto/trabalho. Adicionalmente, podemos ressaltar o processo de formação de capital no âmago do modelo.

Os setores considerados foram:

- I. 1E: setor agrícola de subsistência
- II. 2E: setor agrícola exportador
- III. 2D: setor agrícola para consumo interno
- IV. 3: setor de formação de capital para o setor agrícola, particularmente para 2E e 2D. Este setor refere-se à incorporação de mão-de-obra para expansão das terras agriculturáveis (dada a apreensão analítica do autor mais abrangente quanto à noção de investimento), requer baixo teor de poupança e encontra-se sujeito ao princípio do acelerador.
- V. 4C: bens de consumo não duráveis, e bens e serviços intermediários (trabalho-intensivos)
- VI. 4K: construção não habitacional
- VII. 5: bens de consumo duráveis e intermediários (capital-intensivos)
- VIII. 7A: maquinaria e equipamento agrícola
- IX. 7I: maquinaria e equipamento indústria
- X. 6: setor serviços (governo, atividades comerciais e financeiras)

Também podemos assim descrever os pressupostos do modelo concernentes aos coeficientes e variáveis:

- Oferta elástica de mão-de-obra, desde que o salário exceda minimamente o valor prevalecente no setor de subsistência (1E).

- Salários mantidos constantes dentro de cada setor, até esgotamento da reserva de mão-de-obra constituída por 1E (e por fatores como crescimento demográfico e imigração).
- Modelo de programação linear intertemporal, fechado com relação ao consumo da mão-de-obra e aberto com respeito ao consumo dos grupos de alta renda;
- Variáveis e coeficientes (exceção dos relativos ao fator trabalho) expressos em termos dos preços do ano inicial (hipótese simplificadora);
- Bens divididos em duas subséries: bens e consumo e insumos intermediários, e bens de capital;
- Como o nome indica, o modelo possui uma função-objetivo sujeita às restrições, ambas lineares;
- Restrições colocadas em termos de matrizes particionadas

Os autores estabelecem uma função-objetivo que varia de acordo com a fase de desenvolvimento. De um modo geral, ela diz respeito à maximização da função dos grupos de alta renda, de acordo com o estágio de desenvolvimento. O objetivo é verificar o impacto, em termos de transformação estrutural da maximização desse objetivo.

Assim, a maximanda para a Fase I será a soma do consumo anual dos grupos de alta renda abatida de uma taxa apropriada de desconto; para a Fase II, a maximanda será o aumento da capacidade do setor dos bens de consumo manufaturados não duráveis, provocado pelo surto de industrialização orientada para a substituição das importações; e para a Fase III, a soma dos lucros auferidos nos setores de manufatura da economia (Furtado e Maneschi, 1968, p. 19-20).

Face à função objetiva estabelecida, na **primeira fase**, Furtado e Maneschi (1968) observa as seguintes mudanças na estrutura da economia: a) expansão mais acelerada do setor agrícola moderno produtor de bens para abastecimento do mercado interno; b) a produção de bens do setor 4C eleva-se substancialmente nos dois primeiros anos, estabilizando-se a partir daí; c) razão de investimento e renda decresce, após uma alta inicial, e depois permanece constante; d) o consumo dos empresários e proprietários agrícolas (chamaremos aqui de grupo capitalista) cresce duas vezes mais rápido que o consumo dos trabalhadores ou que a Renda Interna Bruta (RIB). Os autores constatarem também que a primeira fase de desenvolvimento requer um esforço relativamente pequeno de acumulação, e tem por característica-chave a orientação cada vez mais acentuada para o setor externo.

Adicionalmente, os autores concluem, com base na simulação empreendida, acerca de uma nítida tendência de crescimento da RIB paralelamente ao aumento da concentração da renda: “A tendência na direção de uma concentração de renda entre os grupos de renda superior, como se vê pelo comportamento ao longo do tempo da razão $\frac{(C_e + I_g)}{RIB}$, é acompanhada por uma taxa de crescimento da RIB, no período de programação, que cai lentamente” (Furtado e Maneschi, 1968, p. 22). Neste ponto, cabe reforçar nossa compreensão do caráter funcional da análise, visto que os autores concebem a elevação da concentração da renda por meio da expressão do “consumo e investimento” do grupo cuja remuneração advém de rendas que não derivam do trabalho (mais especificamente dos proprietários agrícolas e empresários) como proporção da RIB $\left(\frac{(C_e + I_g)}{RIB}\right)$.

O início da segunda fase, que tem por estopim a queda da capacidade importadora face à crise do setor externo, é marcada, sobretudo, pela maior utilização da capacidade já instalada dos estoques de capital, excetuando os equipamentos industriais. O emprego mais intensivo do capital neste primeiro momento ocasiona um aumento da relação produto/capital nos setores 4C e 4K. Outro aspecto notadamente relevante desse período diz respeito à redução do setor 3, cuja importância na primeira fase de desenvolvimento se fez premente. Desse modo, reduz-se na economia em geral a relação investimento/produto. Por fim, os autores concluem com relação a esta segunda fase que: “Apesar do crescimento impressionante do setor 4C, ocorre um declínio da renda bruta interna per capita entre o fim da Fase I e o fim da Fase II” (Furtado e Maneschi, 1968, p. 24).

No terceiro estágio, a maximização da função objetivo (que diz respeito aos lucros totais) resulta nos seguintes aspectos: 1) os setores 4C e 6 crescem a taxas menores que a renda interna bruta; 2) os setores que evidenciam as maiores taxas de crescimento correspondem aos limites externos do aspecto técnico; 3) o setor de bens duráveis amplia-se consideravelmente em termos relativos, mas não necessariamente absolutos, dada a elevação da relação capital-produto; 4) o setor de subsistência registra incremento mais elevado que a RIB; 5) os setores 7A e 7I não entram na base ótima, tendo em vista os elevados coeficientes de capital e o interregno relativamente estreito da otimização empreendida no artigo. Finalmente, Furtado e Maneschi concluem que se o sistema econômico registrasse, de fato, os valores numéricos simulados, o desempenho da economia não teria sido satisfatório, e a isso os autores atribuem a

elevada relação capital/produto dos setores industriais que tem por redução mais premente o emprego, e conseqüente retorno de parte dos trabalhadores ao setor de subsistência.

Embora a taxa de crescimento da RIB, média anual, seja mais elevada do que a das exportações, continua mais baixa que a da população. O setor industrial mais dinâmico tem uma alta relação capital-produto, não podendo, pois, absorver a mão-de-obra a uma taxa tal que a impossibilite de procurar emprego no setor de subsistência, que cresce mais rapidamente do que a população (Furtado e Maneschi, 1968, p. 26).

Furtado e Maneschi (1969) reconhecem que os resultados do modelo poderiam ser um tanto distintos na utilização de outros valores para os parâmetros. Contudo, citam, a título de demonstração, que mesmo caso se admitisse relações capital/produto menos elevadas que as testadas nos setores industriais da terceira fase, a tendência à baixa de crescimento econômico continuaria válida em face da crescente desigualdade de distribuição de renda nessas economias à qual, por sua vez, corresponde também à elevação do consumo de bens capital-intensivos dos grupos de alta renda. Os autores destacam, novamente, que nem mesmo o progresso tecnológico poderia evitar essa queda da RIB, mas, ao contrário, tenderia a acentuá-la, via aumento da concentração da renda (da forma como já havia sido descrito em Furtado, 1966).

Pode-se mostrar, por exemplo, que ainda que se admitam relações capital-produto mais baixos para os setores industriais modernos (5, 7A e 71), o crescimento econômico continuaria sendo retardado pelo efeito de uma distribuição de renda crescentemente desigual, somado à grande proporção do consumo dos grupos de alta renda gasto em bens produzidos por indústrias de uso intensivo de capital do setor 5. Estas influências retardatárias seriam ativas ainda que ocorresse progresso tecnológico nos setores modernos, pois seria com toda probabilidade acompanhado por uma tendência ainda maior à concentração da renda nos grupos de alta renda (Furtado e Maneschi, 1968, p.26).

Como se vê, a centralidade da questão distributiva para compreensão do modelo de crescimento e desenvolvimento latino-americano, e mais especificamente brasileiro, persiste ao longo das obras do autor e, em várias delas, continuamos a perceber seu recurso, pela ótica da oferta, ao processo de formação de capital a partir da observação de elementos chave como a relação produto/capital; e pela perspectiva da demanda, da composição desta, condicionada essencialmente pelo perfil distributivo da renda. As duas dimensões de análise são articuladas sob o enfoque do “grau de utilização da capacidade produtiva” correspondente à dimensão do mercado consumidor dos bens cuja orientação do investimento tem sido mais intensa.

Em “*Análise do Modelo Brasileiro*” (Furtado, 1972), o autor se esforça por explicar o processo de crescimento da economia brasileira nos anos finais da década antecedente (1960), elencando como fatores causais, a conjuntura externa favorável, em termos de entrada de recursos para o país, e a utilização da capacidade produtiva já instalada. No período em questão, o crescimento se processou na ausência de modificações relevantes no grau de investimentos e, desse modo, na taxa de poupança interna. As transformações ocorreram essencialmente na relação produto/capital como resultado da melhor utilização da capacidade ociosa.

Diante de tal quadro, Furtado permanece a apontar para a fragilidade do modelo no que diz respeito à garantia da continuidade do processo de crescimento econômico, dado que, sem maiores intervenções, dificilmente a expansão da taxa de investimento (poupança) está assegurada, mas, ao contrário, há uma tendência de subutilização implícita na economia, decorrência inequívoca de fatores estruturais que já foram longamente tratados pelo autor nas obras anteriores (o que reforça, a nosso ver, a regularidade de seu pensamento com respeito aos elementos mais fundamentais do diagnóstico do subdesenvolvimento brasileiro). O grande impasse reside no perfil de demanda e sua compatibilização às exigências de progresso técnico.

Devemos chamar atenção para o fato de que nesta obra, sua recorrência ao papel de um novo e elementar agente econômico torna-se contundente, face ao processo de transnacionalização: as empresas internacionais (EI), as quais passam a ser explicitadas no modelo. A condição de “equilíbrio dinâmico” do autor passa pela tentativa de articulação entre o perfil de demanda e as exigências de progresso tecnológico transmitido pela EI.

A questão fundamental reside no perfil de demanda da economia brasileira. Conforme ele já ressaltara em outros trabalhos, a problemática maior das economias latino-americanas não está na insuficiência da procura, mas em sua composição. Por conseguinte, o cerne do processo de crescimento (e desenvolvimento brasileiro) tem suas raízes neste elemento, cuja alteração requereria ações particularmente voltadas para a modificação da estrutura distributiva da renda, sobretudo, por meio de ações concretamente voltadas ao mercado de trabalho. O autor cita, então, três elementos cuja manipulação seria de extrema relevância no caso brasileiro:

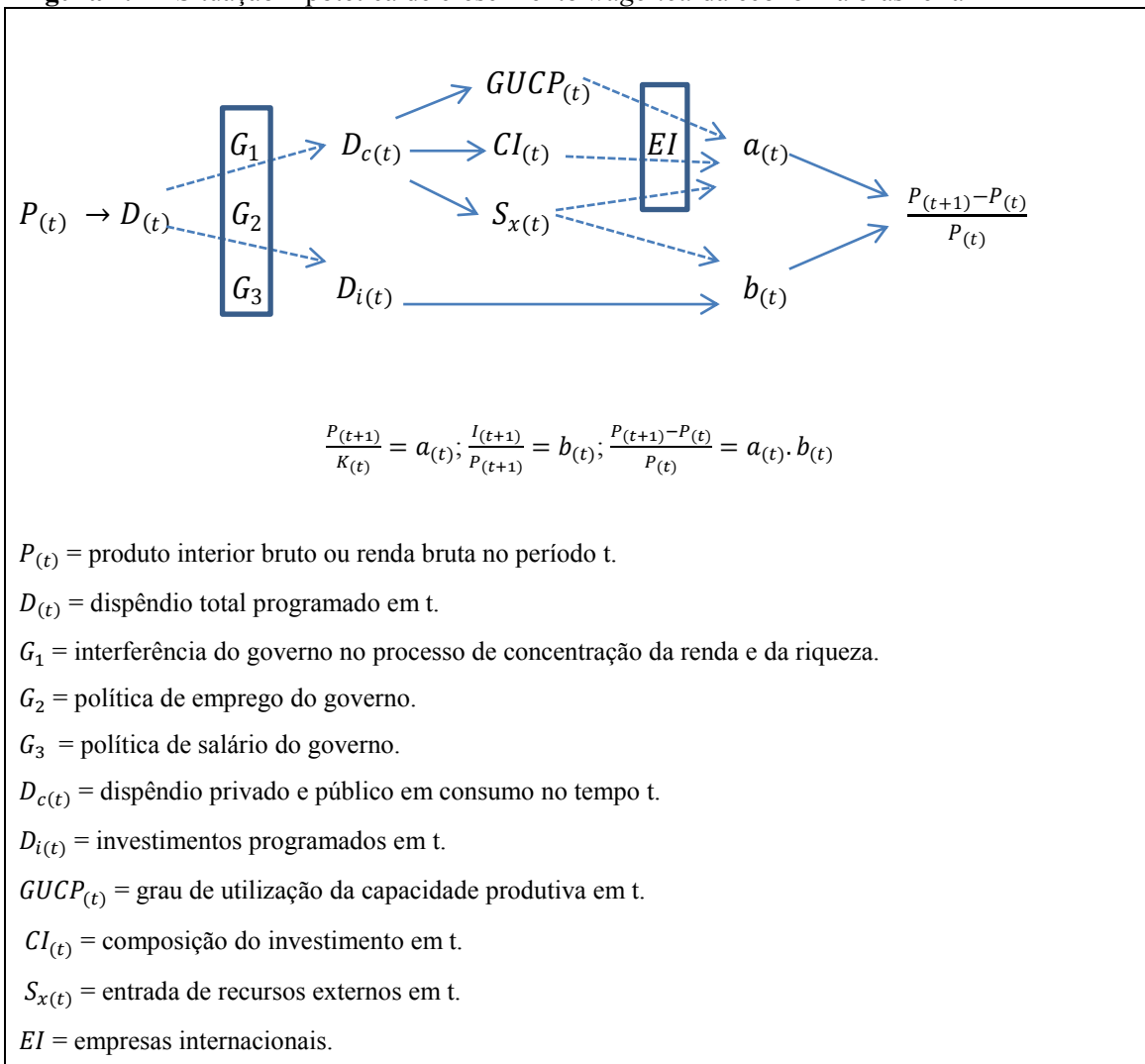
- a) a intensidade e a orientação do processo de concentração da renda e da riqueza, as quais comandam a expansão do mercado de bens duráveis de consumo; b) a criação de emprego no setor moderno, isto é, a transferência de mão-de-obra do setor de subsistência para as atividades em que existe um salário básico garantido pela legislação social; e c) o diferencial entre o

salário básico do setor moderno e o custo de oportunidade da mão-de-obra, ou seja, o salário no setor de subsistência (Furtado, 1972, p. 83).

Com uma visão ainda otimista da possibilidade de superação do subdesenvolvimento pautada pela ação do Estado, e face ao processo ainda incipiente de transnacionalização, Furtado chega a cogitar um modelo de crescimento “*wage-led*” para a economia brasileira, a partir de ações políticas específicas de desconcentração da renda, e supondo que as empresas internacionais tivesse interesse na produção dos bens consumidos pelo grupo assalariado. Desse modo, a incorporação do conjunto da população, sobretudo das camadas mais pobres do sistema econômico – fundamentalmente compostas por trabalhadores do setor de subsistência – tanto pela criação de empregos nos setores de mais elevada produtividade, quanto pelo aumento dos salários, constituiria modificação na estrutura social cuja repercussão sobre a estrutura produtiva seria indubitável. A atuação sobre essas variáveis conduziria a um modelo de crescimento, sem necessário paralelo de um incremento *ex-ante* na taxa de poupança, porém aumentando esta última *a posteriori*.

Para tanto, imprescindível seria o papel do governo para desconcentração da riqueza e renda, e empreendimento de uma política de emprego e salário coerente com o proposto no parágrafo anterior. Na obra em questão, Furtado apresenta-nos um organograma, a fim de explicitar o modelo de crescimento com desconcentração de renda, orientado pela expansão do mercado consumidor com vistas a determinadas atividades produtivas. Nesse sistema, corroborar-se-ia para expansão do grau de utilização da capacidade produtiva, alterando a composição dos investimentos e a intensidade de entrada de recursos externos no país (vista de forma predominantemente benéfica neste ponto de sua obra).

Figura 4.4 – Situação hipotética de crescimento *wage-led* da economia brasileira



$P_{(t)}$ = produto interior bruto ou renda bruta no período t.

$D_{(t)}$ = dispêndio total programado em t.

G_1 = interferência do governo no processo de concentração da renda e da riqueza.

G_2 = política de emprego do governo.

G_3 = política de salário do governo.

$D_{c(t)}$ = dispêndio privado e público em consumo no tempo t.

$D_{i(t)}$ = investimentos programados em t.

$GUCP_{(t)}$ = grau de utilização da capacidade produtiva em t.

$CI_{(t)}$ = composição do investimento em t.

$S_{x(t)}$ = entrada de recursos externos em t.

EI = empresas internacionais.

Fonte: Furtado (1972, p. 86).

Uma melhor utilização da capacidade instalada elevaria a relação produto/capital, diretamente, bem como a proporção dos investimentos na economia (relação investimento/produto). Por outro lado, as maiores entradas de recurso externo poderiam, **sob orientação e regulamentação do Estado**, elevar a relação produto/capital pela intensificação do fluxo de progresso técnico, e aumentar a relação investimento/produto, incrementando a poupança interna. Por fim, as alterações na composição do investimento haveriam de ampliar o influxo de progresso técnico compatível com a demanda, promovendo economias de escala que, por sua vez, elevariam a eficiência marginal das inversões produtivas. “A taxa de crescimento é simplesmente um reflexo dos valores que, como resultado da ação de todos esses fatores, venham a assumir *a* e *b*” (Furtado, 1972, p. 87).

Finalmente, referindo-se aos elementos determinantes da estrutura distributiva altamente desigual e concentrada da renda no Brasil, Furtado aponta para os mesmos fatores histórico-institucionais já citados ao longo das obras anteriores. Dentre eles, indubitavelmente, cabe lugar central à questão fundiária e suas repercussões sobre o mercado de trabalho.

Quando se observa com uma ampla perspectiva a organização da agricultura brasileira, percebe-se claramente nela um elemento invariante, que é o sistema de privilégios concedidos à empresa agromercantil, instrumento de ocupação econômica da América Portuguesa. Esse sistema de privilégios, que se apoiava inicialmente na escravidão, pôde sobreviver em um país de terras abundantes e clima tropical graças a uma engenhosa articulação do controle da propriedade da terra com a prática de agricultura itinerante. A sua sobrevivência está assim diretamente ligada à persistência de formas predatórias de agricultura e é uma das *causas primárias da extrema concentração da renda nacional* (Furtado, 1972, p. 121, grifos próprios).

Em “*O mito do desenvolvimento econômico*”, Furtado (1974), obra particularmente conhecida por denotar relativa perda de otimismo do autor no processo de superação do subdesenvolvimento pelas vias anteriormente destacadas, notamos o esforço de apreensão dos elementos estruturais que inviabilizaram que o processo de industrialização pudesse corroborar para autêntico desenvolvimento das economias periféricas. Adicionalmente, e como de costume, Furtado reforça a demonstração de seu argumento de que a “função objetivo” maximizada nessas sociedades (ou seja, a satisfação de um dado perfil de demanda) agrava a concentração da renda, problemática central do desenvolvimento econômico.

Reforçando a linearidade de seu diagnóstico quanto aos fatores histórico-institucionais que se encontram na raiz da concentração de renda no Brasil, por consequência, condicionantes de um dado perfil de demanda, ele cita a questão da estrutura agrária e seus agravantes no mercado de trabalho: “No Brasil, devido à concentração da propriedade territorial e à abundância da força de trabalho na agricultura de subsistência, os aumentos da produtividade beneficiaram principalmente uma pequena minoria” (Furtado, 1974, p. 100). Neste ponto, o autor novamente evidencia traços de sua apreensão do aspecto distributivo do ponto de vista funcional:

Nas economias subdesenvolvidas, o valor acrescentado pelo trabalho tende a declinar em termos relativos, durante as fases de expansão. Os aumentos da produtividade criados por economias internas ou externas tendem a beneficiar exclusivamente os proprietários de capital, e dada a estrutura dos mercados, nada os pressionará a transferir os frutos do aumento da produtividade aos consumidores [...] O fato é que o sistema opera espontaneamente, beneficiando uma minoria pequena demais, os proprietários de capital (Furtado, 1974, p. 02).

Empreendendo análise relativamente semelhante à apresentada em Furtado (1972), o autor novamente atribui à maior utilização da capacidade instalada, as taxas de crescimento da economia brasileira nos últimos anos. Isso permitiu, em suma, a elevação da famosa relação produto/capital, da qual ele convencionalmente se utiliza na explicação do crescimento. Por outro lado, as taxas de poupança e investimento mantiveram-se estáveis e, do mesmo modo, a proporção de investimentos na renda.

Na linguagem elementar de modelos de crescimento, diríamos que as mudanças nessa taxa são principalmente causadas por modificações no parâmetro que representa a relação entre a produção e o estoque de capital reprodutível, e que o outro parâmetro, que representa a relação entre investimento renda, tende a ser estável (Furtado, 1974, p. 103).

A razão central disso reside, conforme já reiteradamente diagnosticado, no perfil de demanda que se conforma no país. “Minha hipótese básica é que o sistema não tem sido capaz de produzir espontaneamente o perfil de demanda capaz de assegurar uma taxa estável de crescimento, e que o crescimento a longo prazo depende de ações exógenas do governo” (Furtado, 1974, p. 104).

Devemos destacar que nesta obra, assim como já inicialmente evidenciado em “Análise do Modelo Brasileiro”, temos um papel elementar por parte das empresas internacionais (EIs) no âmbito desse processo, porém, apreendido sob uma perspectiva que denota o caráter notadamente nocivo dessa atuação. A participação das EIs contribui essencialmente para prosseguimento com o histórico modelo de crescimento concentrador, cuja dinâmica essencial se dá pela persistência ininterrupta da distribuição favorável aos lucros, conforme verificaremos.

Mas, o modelo não somente depende dessa atuação particular das empresas internacionais para prosseguimento. Furtado demonstrará como o papel do Estado será condição *si ne qua non* para obtenção do “equilíbrio dinâmico”. Isto por que, de um lado, o da oferta, a tecnologia é dada por essas firmas estrangeiras (cujo custo de oportunidade é ínfimo, visto que utilizam das técnicas por elas mesmas criadas e amortizadas no centro do sistema capitalista); e de outro, o da ótica da demanda, temos uma minoria elitizada que se mantém atualizada em relação ao padrão de consumo das economias avançadas, o que, apesar de em tese convergir com os interesses das EIs, não necessariamente habilita nosso sistema a gerar espontaneamente o tipo de demanda que assegura sua expansão.

Com respeito a isso, o autor argumenta que as sucessivas ondas de expansão do sistema industrial no país ao longo do século XX só podem ser compreendidas no

âmbito da atuação do Estado conformando os elementos necessários a uma dada configuração distributiva que fomente as condições para a referida ampliação. A título de demonstração, ele retoma o processo de modificação relativa de preços até meados de 1950; depois o endividamento externo para prosseguir com subsídios; e, enfim, ao final dos anos 60, a adoção de medidas com efeitos diretos sobre a distribuição de renda com vistas a assegurar um perfil de demanda coerente aos planos de amplificação da atuação das transnacionais no país.

Tudo se processa num quadro de autêntica articulação dos papéis do governo, das empresas locais e das empresas internacionais, de modo a equilibrar as condições de oferta e demanda. Por um lado, o Estado atua direta e indiretamente no processo de distribuição da renda assegurando um dado perfil de demanda, consonante com a tecnologia do centro do sistema capitalista incorporada à estrutura produtiva interna pelas firmas transnacionais. Adicionalmente, o Estado também age sobre o lado da oferta, investindo diretamente, ou subsidiando, setores estratégicos para que as grandes controladas internacionais expandam rapidamente seus investimentos, maximizando lucros.

De um modo geral, as firmas estrangeiras respondem pela produção dos bens de consumo da elite. De outro lado, as empresas locais geralmente assumem as atividades produtoras de bens de consumo não-duráveis, produzindo para o conjunto da população e, sobretudo, para a massa de trabalhadores: “[...] as linhas básicas do sistema são aquelas apresentadas acima, e podemos dizer que os três subsectores desempenham papéis até certo ponto complementares” (Furtado, 1974, p.107-108).

Furtado conclui com relação ao modelo brasileiro que: quanto maior a concentração da renda, tanto maior tende a ser a taxa de crescimento do produto. Essa constatação reflete a diferença quanto às características da composição setorial da demanda e aspectos da tecnologia empregada, que resultam no maior ganho de economias de escala e externas nas indústrias produtoras de bens de consumo duráveis com alto coeficiente de capital. Desse modo, a procura composta pelo consumidor desses bens corrobora para “inflar o PIB”. Adicionalmente, conforme destaca o autor, a concentração da renda favorece a possibilidade de maior discriminação de preços, ou seja, eleva o poder de monopólio (o *mark-up*) das firmas. Por essas vias resulta que o incremento da renda dos produtores traduz-se em elevação também do produto.

De outra perspectiva, também podemos notar que a atratividade para o capital estrangeiro, resultante da conformação de uma demanda requerida aos seus produtos,

contribui para elevar o influxo de recursos externos para a economia. A entrada de poupança externa no país confere maior flexibilidade à economia (no curto prazo), e também eleva o produto interno bruto.

Resumindo: determinado perfil de demanda, que corresponde a uma crescente concentração na distribuição da renda e a um crescente distanciamento entre os níveis de consumo da maioria rica e da massa da população, gera uma composição de investimentos que tende a maximizar a transferência de progresso técnico através das grandes empresas, e a fazer crescer o afluxo de recursos estrangeiros. Assim, a política que visa produzir aquele perfil de demanda tenderá também a maximizar a expansão do PIB. (Furtado, 1974, p. 109).

No âmbito desse modelo de crescimento claramente dirigido pelos lucros, dependente e agravante de um padrão de distribuição de renda altamente concentrado, o Estado age em quatro dimensões que visam assegurar sua reprodução: a) orientando a distribuição de riqueza e renda no sentido aludido; b) assegurando relativa transferência do setor de subsistência para atividades regulamentadas pelo salário mínimo; c) controlando o diferencial entre os salários nos dois setores mencionados; d) concedendo subsídios às exportações de bens de consumo não-duráveis, contribuindo para a sobrevivência desse setor, cujo mercado cresce lentamente em virtude da concentração de renda.

Com respeito às dimensões “b” e “c”, Furtado qualifica a ação estatal de atuação no eixo de “variáveis sociais instrumentais” que corroboram para contorno das tensões sociais que o modelo brasileiro de crescimento econômico naturalmente engendra. Já no que tange à primeira dimensão (“a”), ou seja, à questão do processo de estímulo e orientação da concentração da renda, o autor identifica diversos mecanismos por meio dos quais o Governo se utiliza, no âmbito de políticas creditícias, fiscais, etc.

No âmbito da política creditícia, Furtado chama atenção para a expansão do crédito à alta classe média, beneficiando a formação de uma demanda por bens de consumo duráveis produzidos pelas EIs. Esse incentivo, por sua vez, aumentou o nível de lucros e os investimentos destas firmas, fatores que corroboraram para uma política de distribuição de renda favorável à alta cúpula de trabalhadores (de escala salarial consideravelmente superior), por conseguinte, resultou em desigualdade intraclasse.

Mas, na concepção do autor, o elemento mais notável da atuação do Estado se deu na dimensão fiscal. Neste âmbito, Furtado cita a concessão de incentivos fiscais para criação de um “grupo de pessoas beneficiárias de rendas”. Os contribuintes do imposto de renda, a partir de faixas particulares de rendimento, foram incitados à

formação de um *portfólio* de investimento, em substituição ao imposto devido. “O objetivo aparente do governo ao adotar essas medidas é ligar o poder aquisitivo da alta classe média ao fluxo mais dinâmico de renda: o fluxo de lucros” (Furtado, 1974, p. 111). Neste sentido, ele conclui que: “[...] o Brasil está engendrando um novo tipo de capitalismo, extremamente dependente da apropriação e utilização dos lucros pra gerar certo tipo de gastos de consumo” (Furtado, 1974, p.111).

Por fim, podemos concluir que o modelo de crescimento econômico brasileiro tem por cerne uma tendência, segundo o autor, estrutural, à concentração das benesses da acumulação e do progresso técnico (vetores fundamentais do desenvolvimento) nas mãos de uma minoria. A reprodução indefinida desse modelo depende basicamente da possibilidade de se conter as naturais tensões sociais que ele engendra, ou seja: “[...] na capacidade dos grupos dirigentes em suprimir todas as formas de oposição que seu caráter antissocial tende a estimular” (Furtado, 1974, p. 112).

Em suas obras mais recentes, ou seja, coetâneas dos anos 1990 e início dos 2000, e dentre as quais poderíamos citar “*O capitalismo Global*”; “*Em busca de Novo Modelo*” e “*O Longo Amanhecer*”, notamos que o autor se concentra preponderantemente na análise do processo de transnacionalização e seus efeitos para as economias periféricas, ressaltando, sobretudo, a restrição da autonomia dos centros internos de decisão, e a tendência à concentração da renda em favor dos lucros vis-à-vis dos salários, face à redução do poder de barganha dos trabalhadores. Adicionalmente, Furtado aprofunda seu esforço de compreensão do aspecto cultural do subdesenvolvimento em suas análises.

A formalização da sua compreensão do modelo de desenvolvimento brasileiro, natural e historicamente concentrador, não é mais tão recorrente, como nas obras anteriores. Mas, a essa constatação, atribuímos, sobretudo, a percepção de que o essencial do mecanismo de crescimento não se modifica, mas tão somente encontra respaldo para continuidade, do ponto de vista técnico, na atuação das firmas estrangeiras dentro do país, concomitantemente ao papel já delineado para o Estado.

O autor verifica que a elevação da renda brasileira e o avanço da industrialização sob os moldes modernizantes não conduziram o país a um processo de maior homogeneização social, e essa é uma especificidade do subdesenvolvimento, sobretudo latino-americano. A persistência da condição subdesenvolvida do Brasil pode ser apreendida do ponto de vista que o crescimento da riqueza nacional beneficia somente uma parcela diminuta de sua população.

O processo de transnacionalização e crescente financeirização do capital constituem dois elementos que respondem por parte substancial das reflexões de Furtado, a partir de então. Tendo em vista o quadro histórico-institucional no qual se inscrevem essas economias, é bastante presumível que a organização da atividade produtiva em escala global (o capitalismo transnacionalizado) resulte em acentuação da exclusão social e em desemprego, por conseguinte, em fortalecimento da concentração da renda. Um exemplo dos obstáculos constituídos à periferia no que tange à possibilidade de homogeneização social pode ser evidenciado pelo trecho a seguir presente na obra “*O longo amanhecer*”: “Surge uma crescente margem de flexibilidade na administração dos salários, o que engendra uma tendência à concentração de renda que se universaliza” (Furtado, 1999, 23).

A lógica estritamente racional-econômica do capital transnacional suplanta, assim, a validade da racionalidade substantiva e, por conseguinte, o reconhecimento e hierarquização dos valores nacionais. Desse modo, Furtado observa que o crescimento econômico sob a configuração global do capitalismo oligopolizado, tenderá a acentuar as assimetrias econômicas no plano internacional, por consequência, a concentração da renda em favor dos países do centro do sistema.

Na ausência de um projeto autônomo que dê prioridade ao objetivo do bem-estar social, o crescimento econômico, sob a direção de empresas transnacionais, conduzirá inevitavelmente à concentração da renda em favor dos países criadores de novas técnicas. E pouca dúvida poder haver de que a longo prazo esse crescimento produzirá uma civilização fundada em desigualdades sociais crescentes (Furtado, 1999, p. 39).

A “nova” realidade, muito embora denote aspectos notadamente mais complexos para compreensão da dinâmica de desenvolvimento da economia brasileira, especialmente no que tange à importância da dimensão financeira do capital, reproduz o mesmo mecanismo de crescimento pautado pela concentração da renda em favor dos lucros. Um agravante do modelo é que a desigualdade reproduzida internamente é paralelamente acompanhada da acentuação crescente das assimetrias em âmbito internacional, dada a dominação da estrutura produtiva pelo capital estrangeiro, particularmente em atividades de maiores coeficientes de capital.

O sistema de marginalização da classe trabalhadora (generalizando este grupo, embora conscientes da desigualdade intraclasses) perpetua-se mediante a manutenção de um setor de subsistência ao qual, a despeito de sua redução, pode ser apreendido pela crescente participação do subemprego nas zonas urbanas do país, sobretudo evidenciado

em algumas ocupações do “conta-própria” ou do “trabalhador doméstico”. A manutenção, portanto, de parte importante da população alheia ao mercado de trabalho formal aliada à estrutura fundiária praticamente inalterada ao longo de séculos, reproduz a tendência de compressão salarial no país e correspondente fraqueza do poder de barganha dos assalariados, condição inequívoca para os elevados *mark-ups* de que gozam empresários nacionais e estrangeiros.

Prossegue-se, dessa forma, com a distribuição funcional a favor dos lucros, a despeito da subutilização da capacidade produtiva em setores de alta intensidade de capital, cujos contornos ao entrave que a dimensão do mercado poderia exercer, se dão pela possibilidade de tecnologia de baixo custo às firmas internacionais (via de regra, já amortizada em suas matrizes), e pelo alto grau de monopólio no sistema de precificação dessas empresas. De outro lado, a garantia da demanda compatível com essa estrutura de oferta se dá por mecanismos já ressaltados pelo autor, para os quais concorre a atuação do Estado na condução da distribuição da renda.

4.3 Crescimento e distribuição de renda na perspectiva de Celso Furtado: um modelo para o Brasil

4.3.1 Uma breve introdução

O desenvolvimento econômico na concepção furtadiana possui perspectiva distributiva e, neste sentido, sua obra apresenta uma miríade de elementos que corroboram essa análise sedimentada na temática da distribuição do produto social em torno de dados grupos, conforme já tratamos de expor. Neste aspecto, podemos também identificar o enfoque funcional empreendido pelo autor, colocando, por conseguinte, sua formulação muito próxima da empreendida pelos teóricos pós-keynesianos de crescimento com distribuição de renda.

Sua compreensão do processo de desenvolvimento se estabelece essencialmente a partir de dois vetores: acumulação e produtividade. Concentrando-se no mecanismo dialético no qual o primeiro se dá, ora sobre o eixo da “inovação” e ora sobre o da “difusão das técnicas”, Furtado revela que o referido fenômeno corresponde, de um lado, pela concentração da renda e, de outro, por sua desconcentração. É, então, a partir basilaramente desta elaboração, que podemos reconhecer sua abordagem do crescimento e desenvolvimento econômicos pela ótica distributiva.

A dialética articulação entre inovação e difusão das técnicas, delineadora do processo de desenvolvimento que caracteriza as economias avançadas, que ora permite que a acumulação se volte mais para favorecimento dos lucros, ora dos salários, nada mais é do que a representação fidedigna da elaboração de Furtado com respeito à dinâmica de crescimento com distribuição funcional da renda nesses países. A análise do autor com relação a esse ponto nos permite a compreensão de um modelo que alterna regimes “*wage-led*” e “*profit-led*”, de modo que a distribuição funcional garante, em última instância, o equilíbrio dinâmico.

Os trechos, colocados a seguir provêm de “*O mito do desenvolvimento econômico*” e evidenciam a perspectiva distributiva do desenvolvimento assumida pelo autor, bem como a compreensão de seu mecanismo nas economias avançadas, nos termos supramencionados.

Vamos definir o progresso técnico como a introdução de novos processos produtivos capazes de aumentar a eficiência na utilização de recursos escassos e/ou a introdução de novos produtos capazes de ser incorporados à cesta de bens e serviços de consumo. E vamos supor que desenvolvimento econômico implica na difusão do uso de produtos já conhecidos e/ou na introdução de novos produtos à cesta dos bens de consumo. Pelo fato de o acesso a novos produtos ser, com raras exceções, limitado, pelo menos durante uma fase inicial, a uma minoria formada por pessoas de altas rendas, *o desenvolvimento baseado principalmente na introdução de novos produtos corresponde a um processo de concentração de renda*. E pelo fato de a difusão significar acesso de um maior número de pessoas ao uso de produtos conhecidos, *o desenvolvimento baseado principalmente na difusão corresponde a um padrão de distribuição mais igualitária da renda*. (Furtado, 1974, p.98, grifos próprios).

Nestas (economias desenvolvidas), a expansão da produção significa aumento paralelo do custo da força de trabalho, isto é, do valor acrescentado pelo trabalho no processo de produção. E porquanto a procura é gerada principalmente por pagamentos ao trabalho, a expansão da procura tende a seguir o crescimento da produção. (Furtado, 1974, p.102).

No caso das economias periféricas e, em específico do Brasil, por razões muito particulares, a virtuosa alternância entre os regimes de acumulação não se verifica. Ao contrário, na economia brasileira, o regime de crescimento assume caráter essencialmente “*profit-led*”, sendo dirigido, portanto, pela introdução de inovações voltadas aos objetos de consumo de uma minoria cuja remuneração substancialmente se traduz – na maior parte dos casos – nos lucros. O excerto a seguir evidencia o referido diagnóstico do autor, o qual é recorrentemente desvelado em suas obras.

Nas economias subdesenvolvidas, o valor acrescentado pelo trabalho tende a declinar em termos relativos, durante as fases de expansão. Os aumentos da produtividade criados por economias internas ou externas tendem a beneficiar exclusivamente os proprietários de capital [...] O fato é que o

sistema opera espontaneamente, beneficiando uma minoria pequena demais, os proprietários de capital. (Furtado, 1974, p.102).

O modelo em questão possui complexidades e bloqueios que são historicamente contornados, em parte, pela ação estatal, garantindo sua reprodução e “bom” funcionamento. O Estado brasileiro age no sentido de mitigar pontos de entrave relacionados à dimensão do mercado consumidor, assegurando um nível mínimo de demanda com características específicas (a despeito da problemática do elevado coeficiente de capital nesta, que juntamente com a persistente estreiteza da procura, deprimem a relação produto-capital). De outro lado, as empresas internacionais “contribuem”, do ponto de vista técnico, para minorar as dificuldades que provêm do progresso tecnológico requerido. Por fim, o que necessita ser constantemente assegurado para continuidade do modelo é o contorno das tensões sociais decorrentes do aviltante processo de exploração das massas.

Outro ponto que merece notória ênfase na teorização do autor é que a articulação dos elementos “acumulação” e “produtividade técnica” – fundamental para elaboração de sua concepção do desenvolvimento – adquire sentido mais profundo quando apreendida em paralelo com a noção de estruturas de poder e relações de dominação social. Ao processo de acumulação necessariamente corresponde um dado sistema de valores permeado por correlações de forças, destacando-se, por conseguinte, o comportamento dos agentes para compreensão do tema distributivo.

O que ensejamos apresentar na presente seção, além do alinhamento do referencial furtadiano para tratamento da temática de crescimento e distribuição de renda, é a síntese das linhas gerais de seu modelo para a economia brasileira, com vistas à seleção de algumas hipóteses para teste empírico. Esse modelo parte de pressupostos notadamente histórico-institucionais, denotando sua correspondência com a realidade enfocada, bem como evidencia grande articulação, do ponto de vista técnico, com a perspectiva analítica pós-keynesiana do tema. Enfocando a ótica real do sistema econômico, desse modo, abstraindo, para fins de simplificação, do setor financeiro³⁴, podemos descrevê-lo, em linhas mais gerais, conforme se segue.

³⁴ Reconhecemos que esta simplificação num contexto de capitalismo global financeirizado pode representar uma abstração bastante elevada. Contudo, temos em mente que o emprego de modelos para compreensão da realidade requer, para garantia de melhores resultados, a simplificação de diversos elementos, visando-se, assim, focar algum aspecto específico do fenômeno que se deseja compreender, como resultado da opção do próprio pesquisador. Adicionalmente, entendemos que esta escolha segue a tradição de boa parte da literatura pós-keynesiana de crescimento com distribuição de renda, de enfoque analítico sobre a perspectiva não-monetária da economia.

Fatores histórico-institucionais, *a priori*, garantem uma concentração estrutural da renda a favor dos lucros, delineada, em especial, pela persistência de um setor de subsistência que comprime as remunerações do trabalho. Este padrão de distribuição conforma as bases para um perfil específico de demanda, cuja característica elementar é o elevado coeficiente de capital requerido. Paralelamente, a estreiteza do mercado consumidor (resultante de nosso perfil distributivo) impõe dificuldades para o prosseguimento com a expansão do sistema produtivo no país, comprimindo a relação produto-capital, reduzindo a eficiência marginal deste fator. Esse constrangimento técnico é contornado, no entanto, a partir da ação conjunta de três agentes específicos: o Estado, as firmas internacionais e as locais.

A acumulação prossegue com a posterior entrada das empresas estrangeiras no país, assumindo as indústrias mais dinâmicas (cuja quantidade de capital requerido é mais intensa). A partir de então, o Estado atua no sentido de potencializar, por diversos mecanismos³⁵, os fatores históricos que corroboram para concentração da renda, garantindo, por conseguinte, uma parcela elevada dos lucros nacionais que respondem pelo perfil específico de demanda.

Assegurada maior participação dos lucros nacionais na renda, por conseguinte, mais elevado montante destes (vez que este último depende também da parcela que assume no produto social) eleva-se investimento e poupança nas indústrias locais, mas, paralelamente, incrementa-se substancialmente o consumo “capitalista”, constituído pelos bens dinâmicos produzidos pelas firmas estrangeiras. Disso podemos concluir que a poupança privada da economia, função da distribuição funcional da renda, mas também da propensão ao consumo deste grupo, sofre influência, por esta última via, da mimetização dos hábitos de consumo.

Garante-se, assim, a demanda para as empresas internacionais. Estas, por sua vez, aumentam relativamente a utilização da capacidade instalada, fato que, paralelamente à possibilidade de fixação de altos *mark-ups* (especialmente sobre as remunerações do trabalho), e custo quase nulo da tecnologia em questão, elevam lucros e a participação deste grupo na renda (aumenta-se a parcela dos lucros estrangeiros), fator de atração do IDE (Investimento Direto Estrangeiro). Cria-se, adicionalmente, um fluxo de entrada de recursos externos que corrobora para a dinâmica de crescimento da economia.

³⁵ Esses mecanismos já foram, em boa medida, tratados no Capítulo 3, mas são novamente reapresentados, com base especificamente na obra de Furtado, na seção 4.2.

Claro que, esse influxo de recursos encontra limites na posterior remessa de lucros e dividendos para as matrizes, o que, por sua vez, acelera o crescimento da renda nos países desenvolvidos, contribuindo, assim, para aprofundar o fosso entre periferia e centro. Nas condições delineadas, crescer não se configura como solução inequívoca para as malformações sociais do subdesenvolvimento, mas ao contrário, pode mesmo reforçar esse fenômeno que deve ser entendido, sobretudo, no plano paralelo de desenvolvimento das economias centrais.

Dois pontos fundamentais para o funcionamento do modelo são: 1) a atuação das estrangeiras que permite, do ponto de vista técnico, a produção dos bens de coeficiente de capital mais elevado, em condições de relativa estreiteza do mercado consumidor; e 2) o papel do Estado, do ponto de vista das relações sociais, que viabiliza o prosseguimento com um perfil de concentração da renda que se caracteriza especialmente pela reprodução de uma demanda pelos referidos produtos. Adicionalmente, a existência, e persistência no tempo, de um setor de subsistência no Brasil cumpre o papel balizador do nível de salários, colocando-se como elemento histórico central da questão distributiva no país.

Esse setor, que é recorrentemente tratado na obra furtadiana como uma das grandes problemáticas do nosso mercado de trabalho, persiste no país, ainda que sob configuração um tanto distinta da que inicialmente permeava o emprego inicial do termo. A revolução no campo e conseqüente modificação das relações de trabalho no meio rural, por vezes, têm justificado o discurso dos que contestam a necessidade de uma reforma agrária no Brasil contemporâneo. Nessa mesma linha de raciocínio, argumenta-se que é praticamente inexistente a atividade de subsistência.

Delgado (2004) nos alerta, na contramão disso, para imprescindibilidade de se reconhecer a sobrevivência do setor de subsistência no país, a qual, em sua configuração contemporânea, não é somente atestada pelas atividades não-remuneradas no campo, mas, sobretudo, pelo crescente subemprego nas zonas urbanas. “Conquanto distinto do setor de subsistência rural, o trabalho informal urbano [...] somado ao setor de subsistência rural, alarga sua dimensão ocupacional à medida que a economia entra em relativo declínio após 1981” (Delgado, 2004, p. 25). “A dimensão do fenômeno e sua significação socioeconômica clamam por um novo olhar teórico e histórico sobre esse “setor”, caracterizado por pobreza e desigualdade, na sua longa história evolutiva” (Delgado, 2004, p. 26).

Em 1980, ao fim do ciclo de expansão de cerca de cinquenta anos de industrialização e urbanização intensivas, o setor formal do mercado de trabalho (empregados com carteira e autônomos contribuintes, mais funcionários públicos e empregadores) atingiu o pico de absorção da População Economicamente Ativa (PEA) – 55,6% –, enquanto no mesmo ano o setor de subsistência, acrescido do emprego informal e dos desempregados, correspondia a 43,4% da PEA [...] No ano 2000, o perfil ocupacional dessa nova PEA era completamente distinto. Apenas 43,1% mantiveram-se no setor formal (contra 55,6%, em 1980), enquanto 54,4% estavam albergados nesse setor de subsistência mesclado pela informalidade urbana (Delgado, 2004, p. 25-26).

Inicialmente – antes do esgotamento do processo de industrialização por substituição de importações –, ao abordar o conceito recorrentemente trabalhado em sua obra, Furtado parece ligá-lo às atividades agrícolas e pecuárias (no caso destas últimas, especialmente na condição de trabalhadores que prestam serviços não remunerados monetariamente a pecuaristas). Outro ponto relevante que se destaca na sua apreensão do termo diz respeito à produtividade, reconhecendo neste setor seu mais baixo nível. Delgado (2004) também identifica essa percepção do referido autor:

“O setor de subsistência caracteriza-se por um nível técnico de produção muito baixo, condição que lhe confere reduzida capacidade de produção de excedentes, expressos sob a forma de fluxos monetários pela venda da produção ou pelo pagamento de rendas econômicas apropriáveis pelo grande proprietário territorial” (Delgado, 2004, p. 9).

O mecanismo de crescimento econômico brasileiro, tal como descrito por Furtado no interregno industrializante, bem como na fase agroexportadora, faz constante menção ao processo de transferência de mão-de-obra desse setor de menor produtividade (o qual determina, em última instância o nível de salários nos demais) para os de mais elevada. Em “Análise do Modelo Brasileiro”, obra que remonta a 1972, ele já apresenta indícios do reconhecimento do setor numa perspectiva mais ampla, no que diz respeito às suas características setoriais (antes dimensionada na agricultura e pecuária): “[...] desta forma, ter-se-ia conciliado a política de concentração da renda com a de expansão da massa salarial, mediante o controle da transferência de mão-de-obra dos *setores desprivilegiados para aqueles protegidos pela legislação social*” (Furtado, 1972, p.39, grifos próprios).

Na passagem acima, por exemplo, notamos que ele passa a se utilizar da noção de institucionalidade da atividade para caracterização do setor em questão. Sua abordagem, nesse sentido, é menos enfática quanto à noção de rural ou urbano, e mais ligada às condições do trabalhador de um modo geral, enfocando fatores como seguridade. Neste mesmo livro, Furtado menciona, em uma nota de rodapé, o trabalho

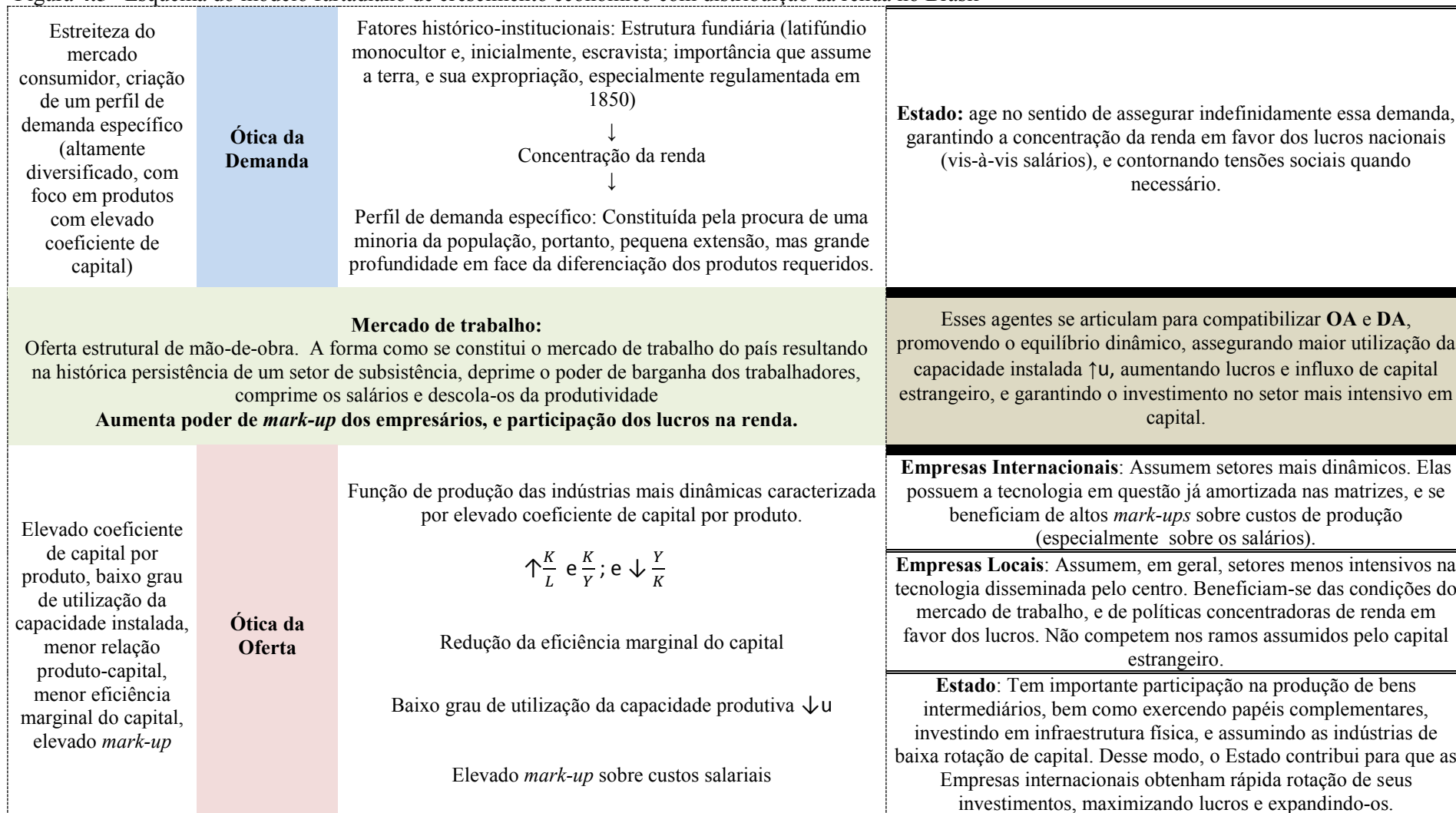
de Edmar Bacha para compreensão do custo social do trabalhador, tratando, novamente, da questão dos diferenciais de salário médio real e o custo de oportunidade do trabalhador.

Com base em Bacha (1971), podemos ter uma aproximação, portanto, do que Furtado considerava no tratamento ao conceito de subsistência. Bacha apreende o termo no contexto da marginalização, por conseguinte, de uma situação de subemprego, de tal modo que a ocupação do indivíduo nesta condição lhe proporcione um rendimento e, dessa forma, um nível de consumo, socialmente inferiores aos níveis mínimos aceitos pela sociedade no período em questão. Em termos concretos, o autor o relaciona à taxa de salário mínimo acrescida de benefícios do seguro social e outros de denominação pública.

En principio, este nivel mínimo puede ser expresado en términos monetarios por la tasa de salario mínimo fijada por el gobierno, aumentada por los beneficios del seguro social y otras facilidades públicas. Definido en esta forma, que se cree corresponde a los conceptos valorativos ahora aceptados, el subempleo incluye, como límite, el caso de desempleo franco. Lo que es más importante, la definición deja ya en claro que el subempleo es hoy un fenómeno generalizado en la economía brasileña, dada la incapacidad demostrada por la industrialización sustitutiva de importaciones, efectuada en gran parte por filiales de las empresas multinacionales, de absorber directa o indirectamente la mano de obra no calificada o semicalificada, que está de sobra hoy en los campos y en las ciudades, particularmente en la región nordestina y en el "nuevo nordeste" de Minas Gerais y Espírito Santo (Bacha, 1971, p. 1070).

Enfim, considerada a persistência de um setor limiar que delinea as condições do mercado de trabalho no país, servindo à função de “exército de reserva”, corroborando para compressão do poder de barganha dos trabalhadores e descolamento dos salários dos ganhos de produtividade técnica, atestamos, portanto, que a questão distributiva da forma como analisada por Furtado permanece atual. A base sobre a qual se sustenta a debilidade, ou melhor, inoperância, da virtuosa dialética inovação-difusão das técnicas pode ser essencialmente traduzida por essa dimensão histórica de nossa conformação socioeconômica, a qual remonta essencialmente à gênese de nossa estrutura fundiária, marcada pelo predomínio do grande latifúndio monocultor dominado pela grande empresa agrícola.

Figura 4.5– Esquema do modelo furtadiano de crescimento econômico com distribuição da renda no Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de Furtado (1974)

4.3.2- Pressupostos basilares reconhecidos no modelo

Com base nas obras selecionadas de Celso Furtado³⁶, sobre as quais discorreremos na seção 4.2 do presente capítulo, reconhecemos alguns pressupostos basilares do seu modelo de crescimento com distribuição de renda:

- ❖ Os salários são exogenamente determinados, face à existência do setor de subsistência, e, por consequência, há um descolamento dos rendimentos do trabalho dos ganhos de produtividade técnica;
- ❖ Distribuição funcional da renda condiciona um perfil específico de demanda (hipótese do autor: problema brasileiro é de composição da demanda, e não de insuficiência desta);
- ❖ Podemos pensar na existência de um setor produtor de bens homogêneos (consumidos essencialmente pela classe trabalhadora) P_w ; um setor produtor de bens produtivos P_{BK} ; e um setor de bens de consumo da classe capitalista, P_π ;
- ❖ A relação capital-produto $\left(\frac{k}{y}\right)$ em P_{BK} e P_π é consideravelmente maior que em P_w ;
- ❖ Dois tipos de consumidores, que por simplificação podemos chamar: a) trabalhadores e b) capitalistas (Furtado, 1974, por exemplo, se refere a este último como “empresários”);
- ❖ O mercado consumidor formado por “a” é de larga extensão e reduzida profundidade (bens mais homogêneos, pouco diversificados), além de se caracterizar por lenta expansão, dada a tendência estagnada dos salários;
- ❖ O mercado consumidor formado por “b” é estreito em extensão, mas de acentuada profundidade, dada a diversificação dos produtos requeridos, os quais, em geral, caracterizam-se por elevado coeficiente de capital;
- ❖ A demanda constituída pelo segundo grupo, “b”, por equipamentos de produção e por bens para o consumo próprio (chamaremos D_π), por ser mais dinâmica, orienta os investimentos internacionais na economia;
- ❖ A demanda constituída pelo grupo “a”, D_w , é atendida fundamentalmente pelas empresas nacionais;
- ❖ Por simplificação, e seguindo a tradição kaleckiana, apenas o grupo cujos rendimentos provêm dos lucros poupam;

³⁶ Essencialmente: Furtado (1958), (1966), (1967), (1968), (1972) e (1974).

- ❖ A poupança privada nacional depende da distribuição funcional da renda (positivamente relacionada à participação dos lucros nesta), da taxa de lucros e da propensão marginal ao consumo do grupo capitalista (a qual é condicionada ao efeito mimetização);
- ❖ O Estado orienta o processo de concentração da renda a favor dos lucros nacionais (especialmente pela dimensão tributária, portanto, fiscal);
- ❖ Por outro lado, o Estado concilia tais políticas com o contorno de tensões sociais, garantindo um patamar “arrazoado” de D_w ;

4.3.3 - Dinâmica “profit-led” do crescimento econômico brasileiro

No modelo seminal de Kalecki, conforme já apresentamos no Capítulo 1, um aumento na participação dos lucros na renda reduz o produto, assim como a elevação da poupança na economia (paradoxo da parcimônia). Em linhas gerais, isso decorre do decréscimo na demanda agregada, já que, a correspondente menor participação dos salários resulta em menor procura por bens de consumo assalariados, de modo que, nem mesmo a elevação na demanda capitalista compensa – tendo em vista que a propensão marginal a consumir destes últimos é significativamente menor que a dos primeiros.

Na abordagem de Bhaduri e Marglin (1990), expoentes do referencial pós-kaleckiano, o crescimento do tipo “profit-led” torna-se fundamentalmente possível face à incorporação do comércio exterior, de modo que, um aumento da participação dos lucros, apesar de repercutir negativamente sobre a demanda proveniente do consumo interno, reduzindo, assim, o grau de utilização da capacidade instalada, produz um efeito positivo sobre as exportações líquidas, contribuindo, por essa via, para o crescimento do produto³⁷. Enfatiza-se, por conseguinte, o elevado diferencial de propensão marginal ao consumo de trabalhadores e capitalistas, não se diferenciando quanto às características da demanda consumidora de cada classe, em termos técnicos.

Seguindo a literatura pós-keynesiana de crescimento com distribuição de renda, a partir dos trabalhos dos teóricos de terceira geração, podemos descrever, em termos gerais, as seguintes relações entre a distribuição funcional da renda e o crescimento econômico: de um lado, o aumento da participação dos salários eleva consumo, tendo em vista a maior

³⁷ Isso porque a repressão do consumo contribui para redução das importações, ao mesmo tempo em que a redução dos salários diminui os custos unitários do trabalho, tornando a economia em questão mais competitiva internacionalmente e, desse modo, elevando as exportações.

propensão marginal a consumir dos trabalhadores; de outro, uma parcela maior dos lucros, em tese, estimula investimentos para um nível dado de demanda agregada e, adicionalmente, os recursos internos (lucros) constituem uma importante fonte de financiamento assegurando, assim, os gastos com investimento. Por fim, mas não menos importante, para um dado nível de demanda doméstica e externa, as exportações líquidas dependem negativamente dos custos unitários do trabalho. O saldo total dos efeitos mencionados é que determina, em última instância, o regime de crescimento.

Thus, the total effect of the decrease in the wage share on aggregate demand depends on the relative size of the reactions of consumption, investment and net exports to changes in income distribution. If the total effect is negative, the demand regime is called wage-led; otherwise the regime is labeled profit-led (Onaran e Galanis, 2014, p. 72).

No Brasil, afora o componente externo (exportações líquidas), a demanda doméstica garante, na visão furtadiana, a natureza *profit-led* do crescimento econômico. Entendemos que, dadas as dimensões do mercado interno brasileiro, a dinâmica de crescimento é orientada, sobretudo pelas variáveis domésticas, superpondo-se estas ao efeito da distribuição funcional sobre as exportações líquidas.

Conforme Lavoie e Stockhammer (2013), para grandes economias, é comum que a dinâmica doméstica sobreponha-se à externa, em termos de orientação do crescimento. Na mesma perspectiva, Onaran e Galanis (2013) indicam, a partir de um estudo empírico, que o comércio exterior responde por parte menor da demanda agregada de grandes países que as variáveis domésticas, o que, em geral, faz com que o efeito da distribuição funcional sobre estas últimas predomine, relativamente.

A despeito disso, não olvidamos, obviamente, do papel singular que a dinâmica exportadora historicamente tem e teve para o Brasil, de forma determinante para sua trajetória de crescimento. Analisar o saldo (positivo ou negativo) que um aumento da participação dos lucros na renda da economia brasileira para as exportações líquidas, sob enfoque da literatura furtadiana, constitui um esforço à parte que pode, e deve, ser realizado em trabalhos posteriores.

Sabemos que, de um lado, a maior proporção dos lucros pode repercutir negativamente, se aumentar as importações, face às características do nosso empresariado no que diz respeito à sua propensão ao consumo e as características deste. Por outro lado, a menor porção dos salários na renda, implicando em remunerações menores do trabalho, pode reduzir os preços de nossos itens exportados, tornando-os mais competitivos e, desse modo, corroborando para um saldo positivo da balança comercial.

Em suma, entendemos que, quaisquer que sejam os efeitos, a dimensão doméstica sobrepõem-se no caso brasileiro para orientação geral de nossa dinâmica de crescimento e, desse modo, voltamos ao reconhecimento de sua natureza particularmente “profit-led”. Isso, tanto pelas características que qualificam nosso consumo capitalista, como pela distinção que é conferida ao capital, entre nacional e estrangeiro, e ressaltando-se o papel deste último na conformação interna da estrutura produtiva.

Elevando-se a participação dos lucros na renda brasileira e, assim, o montante destes, incrementa-se a procura por bens que respondem pela maior incorporação de capital ao processo produtivo, e cuja oferta provêm das firmas estrangeiras (independendo do esforço de acumulação interna), aumentando-se, por conseguinte, a utilização da capacidade produtiva e do investimento nesse setor (considerando-se, pela tradição kaleckiana, certo grau desejável de capacidade ociosa). Como a proporção capital/trabalhador é bastante elevada, o aumento da atividade nessas indústrias não eleva proporcionalmente o emprego de mão-de-obra – o que poderia afetar, adversamente do colocado, a distribuição funcional da renda, embora de modo limitado pelos salários exogenamente dados.

Adicionalmente, o modelo furtadiano traz à tona o fato de que, na economia brasileira, a propensão marginal a consumir da classe capitalista, embora menor que da classe assalariada (pois esta última, por suposição, não poupa), é relativamente alta em face do **efeito mimetização**. Desse modo, um aumento da participação dos lucros na renda tem um efeito consideravelmente positivo sobre o consumo de determinados bens, cuja produção independe do esforço de acumulação interna.

Devemos acrescentar a essa análise que, a cesta de consumo dessa classe corresponde aos bens mais dinâmicos da economia, cuja tecnologia requer alto montante de investimento, traduzindo-se em elevada proporção de capital por produto. Com a hipótese de insuficiência de poupança interna nítida na obra do autor (dada a elevada propensão ao consumo), o capital externo é que, em geral, assume, portanto, a produção desses bens. Por conseguinte, o aumento da participação dos lucros na renda atrai recursos estrangeiros, à medida que resulta em um perfil de demanda específico, como o que delineamos. Esses fatores, por sua vez, garantem o regime conduzido pelos lucros.

O que devemos ter em conta em relação a essa dinâmica, da forma como explicitada por Furtado, é que a remuneração do capital, em parte, converte-se em investimento/poupança e, por outro lado, representa consumo pessoal da classe capitalista. A demanda capitalista por bens de consumo, por seu turno, é que assume um diferencial relevante para o autor, em vista

de seu perfil, ou seja, sua constituição majoritária por bens específicos, cuja dotação de capital é elevada.

Se a acumulação interna na economia brasileira é, por sua vez, insuficiente para assegurar as condições do lado da oferta para esse mercado consumidor (cuja estreiteza é reconhecida), face às altas exigências de capital e o tipo de tecnologia pré-determinada (pelo centro do sistema capitalista), a atração do capital externo, por outro lado, é praticamente líquida e certa. Desse modo, a apreensão da dinâmica de crescimento com distribuição da renda no país requer que se tome em conta o contexto internacional, considerando-se elementos concernentes ao nosso relativo atraso com respeito ao grau de acumulação e desenvolvimento das forças produtivas, que obstruem uma reprodução espontânea do estilo de vida sedimentado sob as supracitadas bases de consumo. A garantia do modelo é dada pela concentração funcional da renda, bem como pela atuação direta das empresas internacionais.

O processo de distribuição funcional da renda no Brasil sedimenta raízes em fatores histórico-institucionais, conforme já apontado, e depende fortemente da forma como o Estado pode influenciar direta, ou indiretamente, a estrutura distributiva do país. Essa constatação, premente na elaboração de Furtado, é também elencada na literatura pós-keynesiana, a qual distingue as políticas governamentais entre: “pró-capital” e “pró-trabalho”.

Lavoie e Stockhammer (2014) referem-se ao processo de distribuição funcional da renda como um “resultado de complexos processos sociais e econômicos”, sobre os quais os governos conseguem influenciar diretamente por vias como a do sistema tributário, de políticas sociais, e de regulamentações do mercado de trabalho. As políticas pró-capital são geralmente promovidas visando o que comum e contemporaneamente se denomina: “maior flexibilidade no mercado de trabalho”. Em suma, se tratam de medidas voltadas à redução do poder de barganha da classe assalariada.

No Brasil, a título de demonstração destas, poderíamos citar a reforma trabalhista aprovada em 13 de julho de 2017, quando do decreto Lei nº 13.467 que altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), sob justificativa de promoção de maior flexibilidade às normas trabalhistas, o que, em tese, seria capaz de reduzir de modo importante o custo do trabalhador para os empregadores, induzindo, assim, a retomada do emprego. As principais modificações se deram sobre a ampliação do regime de contratação terceirizado, mas há diversas outras disposições com respeito a outros tipos de contratos, em especial, no que diz respeito às negociações entre patrões e empregados, prevalecendo o negociado sobre o legislado.

De forma igualmente importante para determinação da participação dos lucros na renda, opera a estrutura de tributação delineada pelo Estado, por meio de ações como a

isenção de taxaço sobre ganhos de capital, ou reduço de alíquotas para o imposto sobre pessoa jurídica (Lavoie e Stockhammer, 2014). Conforme, já destacamos no capítulo anterior, na economia brasileira os lucros e dividendos da pessoa física são isentos de incidência tributária, alegando-se evitar a “dupla taxaço” (hipótese desmistificada no capítulo anterior), o que denota o tratamento distinto conferido aos grupos funcionais de renda e, por conseguinte, a natureza “pró-capital” dessa política, a qual inexoravelmente repercute sobre a dinâmica distributiva.

Pro-capital distributional policies usually claim to promote ‘labour market flexibility’ or wage flexibility, rather than increasing capital income. They include measures that weaken collective bargaining institutions (by granting exceptions to bargaining coverage), labour unions (for example, by changing strike laws) and employment protection legislation, as well as measures (or lack of measures) that lead to lower minimum wages. There are also measures that alter the secondary income distribution in favor of profits and the rich, such as exempting capital gains from income taxation, or reducing the corporate income tax. Ultimately, pro-capital policies impose wage moderation (Lavoie e Stockhammer, 2014, p. 16).

De outro lado, as políticas pró-trabalho podem ser assim compreendidas:

Pro-labour policies, in contrast, are often referred to as policies that strengthen the welfare state, labour market institutions, labour unions, and the ability to engage in collective bargaining (for example, by extending the reach of bargaining agreements to non-unionized firms). Pro-labour policies are also associated with increased unemployment benefits, higher minimum wages and a higher minimum wage relative to the median wage, as well as reductions in wage and salary dispersion. All else being equal, with a pro-labour distributional policy, the wage share will remain constant or will increase over the long run, as real wages grow in line with labour productivity or exceed productivity (Lavoie e Stockhammer, 2014, p. 16).

Se a distribuição da renda em favor dos lucros tem repercussão positiva sobre a taxa de crescimento da demanda agregada, ou sobre o incremento da produtividade do trabalho, podemos, então, caracterizar o regime de crescimento dessa economia como “*profit-led*” e, se ao contrário disso, tiver efeitos negativos, como “*wage-led*”. De acordo com Lavoie e Stockhammer (2014), o regime de crescimento do país em questão dependerá, em grande medida, da estrutura dessa economia, levando-se em conta, por conseguinte, aspectos institucionais.

Whether an economy is under a profit-led or a wage-led regime is affected by the structure of the economy. It will depend in part on the existing income distribution in the country, but also on various behavioural components, such as the propensity to consume of wage earners and recipients of profit incomes, on the sensitivity of entrepreneurs to changes in sales or in profit margins, and on the sensitivity of exporters and importers to changes in costs, foreign exchange values, and changes in foreign demand, as well as the size of the various components of aggregate demand – consumption, investment, government expenditures and net exports (Lavoie e Stockhammer, 2014, p. 18).

Pela ótica da oferta, a análise crucial deve ser realizada no âmbito da produtividade do trabalho (Lavoie e Stockhammer, 2014). O regime de produção será “profit-led” se um aumento dos salários desencorajar o investimento em capital produtivo, e com isso, contribuir para deprimir ao ritmo de crescimento da produtividade do trabalho. “Increases in wage growth may have a positive effect on productivity growth, if either firms react by increasing productivity-enhancing investments in order to maintain competitiveness or if workers’ contribution to the production process improves” (Lavoie e Stockhammer, 2014, p.27).

Pela perspectiva da demanda, que ensejamos priorizar, em conformidade com o referencial que elencamos, a especificidade do modelo brasileiro reside na sua composição, dado que fatores histórico-institucionais respondem por elevado grau de concentração da renda no país, conformando as bases para constituição de uma procura muito específica – a qual pode ser caracterizada por elevada profundidade e pequena extensão do mercado consumidor, concentrando-se majoritariamente em produtos de alto coeficiente de capital (que elevam a relação capital-produto).

A concentração da renda em favor dos lucros no país, de um lado, resulta em aumento da componente de “investimentos” na demanda agregada. Contudo, considerando que a propensão a consumir da classe empresariada brasileira no país é bastante elevada, incrementa-se paralelamente o consumo deste grupo. Os dois fatores corroboram para elevação da relação capital-produto (K/Y).

Por conseguinte, elevando-se K/Y (assumindo que, sob a perspectiva da oferta, a elasticidade de substituição técnica é relativamente baixa) reduz-se a eficiência marginal do capital, diminuindo, em tese, os lucros e sua participação na renda. A diminuição dos lucros significa também redução da taxa de poupança que equilibra a economia, à qual corresponderiam menores taxas de crescimento (seguindo acepção kaldoriana).

Todavia, conforme apontamos, no Brasil, o problema (estreiteza de mercado e insuficiência de poupança, ambos reflexos e condicionantes da elevada relação K/Y) é contornado em face de: 1) um núcleo estrangeiro que assume a produção para esse mercado, mitigando a questão da insuficiência de capital; 2) e de um Estado que assegura uma proporção razoável dos lucros nacionais na renda, vis-à-vis salários, por mecanismos distintos, garantindo a continuidade dessa composição de procura.

Por fim, a variável-chave para tanto (que atrai capital estrangeiro, corroborando para atratividade do investimento, e que também assegura a participação dos lucros nacionais na renda) reside no elevado grau de *mark-up* sobre custos salariais decorrente do baixo poder de barganha dos trabalhadores, resultando em compressão dos salários. O fator histórico que

predominantemente viabiliza esse modelo de crescimento é a persistência histórica de um setor de subsistência no país.

4.3.4 – Hipóteses do modelo furtadiano a serem testadas

Com base no modelo que descrevemos, poderíamos analisar o regime de crescimento econômico brasileiro a partir das mesmas variáveis enfocadas na literatura pós-keynesiana, as quais, pela ótica da demanda, se referem ao consumo, investimento e exportações líquidas; e pela perspectiva da oferta, pela produtividade do trabalho. Para tanto, obviamente, a distribuição funcional da renda captada pela participação dos lucros/salários no produto tem papel de destaque para as equações que definem cada um dos elementos colocados.

Todavia, visando, sobretudo, enfoque sobre o mecanismo *sui generis* do crescimento brasileiro, da forma como elaborado por Furtado, neste trabalho, ensejamos verificar tão somente as seguintes proposições:

H1: O regime de crescimento econômico no Brasil, o qual, nos moldes delineados por Furtado, seria naturalmente “*profit-led*”.

$$\frac{dY}{d\pi} > 0 \text{ ou } \frac{dY}{dw} < 0$$

H2: O efeito negativo da participação do setor de subsistência na economia sobre a participação dos salários na renda:

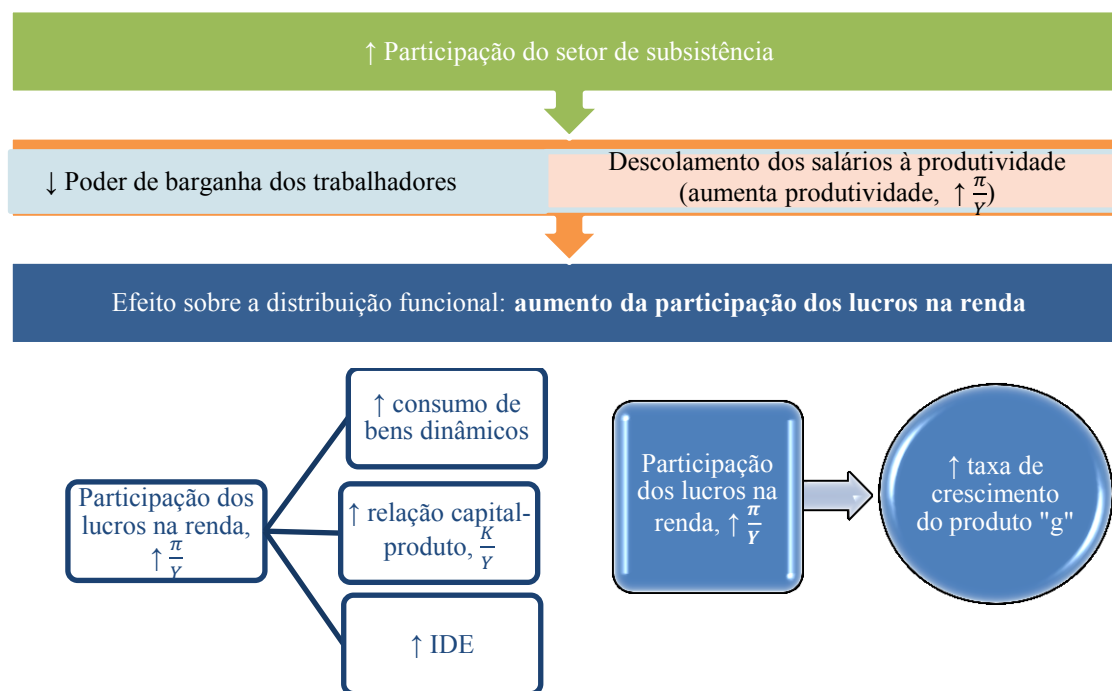
$$\frac{dw}{dP_{sub}} < 0$$

H3: O efeito de um incremento na taxa de crescimento do produto para a relação capital-produto³⁸

$$\frac{d\frac{K}{Y}}{dY} > 0$$

³⁸ No modelo furtadiano o crescimento econômico não reduz a concentração da renda, mas, ao contrário, tende a acentuá-la de forma viciosa. Neste caso, o crescimento do PIB, em face dos fatores institucionais da economia brasileira, eleva a participação dos lucros na renda e, assim, aumenta a razão capital-produto, pois que a proporção de K aumenta a uma taxa maior, relativamente, que o acréscimo de Y no período precedente.

Figura 4.6 – Dinâmica do modelo de crescimento com distribuição de renda no Brasil



Fonte: Elaboração própria com base na obra de Furtado.

4.4 Uma discussão metodológica acerca dos modelos de série tempo: VAR e SVAR

Para as questões que almejamos responder neste trabalho, a abordagem VAR (*Vector Autoregressive*) se apresenta como alternativa bastante pertinente. A exemplo de Stockhammer e Onaran (2002), que investigaram a relação entre acumulação, distribuição de renda e emprego, a partir dessa metodologia, para os Estados Unidos, França e Reino Unido; examinaremos as hipóteses colocadas na seção precedente utilizando-nos de um SVAR (*Structural Vector Autoregressive*).

A modelagem VAR se mostra bastante adequada para descrição de dados e previsões, bem como **pode** ser eficaz no caso de inferências estruturais (acerca do comportamento/funcionamento de variáveis macroeconômicas) e para análise de políticas (Stock e Watson, 2001). Entre suas vantagens, podemos destacar, primeiramente, a forma flexível como essa metodologia permite que as variáveis defasadas apresentem efeitos no presente; o fato de permitir interações entre as variáveis; e também por reunir algumas propriedades interessantes para séries de tempo “[...] VAR analysis is a convenient tool, when one has doubt about the order of integration of the variables, as is often the case with macroeconomic data” (Stockhammer e Onaran, 2002, p.13).

Atualmente, os Vetores Autoregressivos – como são conhecidos em português – se colocam entre os modelos mais utilizados para investigações empíricas em macroeconomia.

Os modelos VAR são especialmente interessantes nos casos em que o foco de análise reside na interação de várias séries de tempo endógenas. Por conseguinte, seu uso tem sido amplamente disseminado no campo macroeconômico: “In the macroeconomy, for instance, we understand that inflation, output, and unemployment (and, perhaps, additional variables) Interact and influence the future paths of each other” (Becketti, 2013, p. 299).

Os modelos VAR ganharam proeminência inequívoca a partir do trabalho seminal de Sims (1980). O autor sugeriu que, em face da existência de diversas variáveis macroeconômicas cujas variações cíclicas são inter-relacionadas umas às outras, a econometria – a partir da modelagem com estas variáveis – conformaria, em tese, um profícuo campo para confronto entre teoria e realidade, e de grande possibilidade para o desenvolvimento da macroeconomia. No entanto, uma das fragilidades inequívocas, por ele observada, dizia respeito ao imperativo de identificação na modelagem à época empregada:

I will argue that the style in which their builders construct claims for a connection between these models and reality [...] is inappropriate, to the point at which claims for identification in these models cannot be taken seriously. [...] large-scale models do perform useful forecasting and policy-analysis functions despite their incredible identification; the restriction imposed in the usual style of identification are neither essential to constructing a model which can perform these functions nor innocuous; an alternative style of identification is available and practical (Sims, 1980, p. 1).

A partir desta perspectiva a grande questão para Sims (1980) residia na conciliação, para os fins da modelagem macroeconômica, entre a utilidade desta como ferramenta para previsão e análise de políticas públicas, e a fragilidade apontada pelo autor no que tange às restrições impostas, em geral, para identificação dos modelos. A identificação a que se refere Christopher Sims deve ser entendida como o processo em que: “[...] distinct points in the model’s parameter space imply observationally distinct patterns of behavior for the model’s variables” (Sims, 1980, p.2) ³⁹.

Uma alternativa, então, visualizada pelo autor foi o descarte da necessidade invariável de identificação estrutural para esses modelos. De acordo com Sims (1980), a estrutura é definida como algo que permanece fixo em face de uma variação política, e é identificada se conseguimos estimá-la a partir do que já está dado. “But in the broad sense, when a policy variable is an exogenous variable in the system, the reduced form is itself a structure and is identified” (Sims, 1980, p. 12). Dessa forma, a análise nos modelos macroeconômicos

³⁹ Notemos que, quando a forma estrutural de um modelo não pode ser identificada, recorremos a seu formato reduzido, por meio do que denominamos “normalização”.

associa-se muito mais à tentativa de se projetar o efeito de uma mudança na variável política, do que o efeito de uma alteração nos parâmetros das equações do modelo.

Por conseguinte, os modelos macroeconômicos, em geral, podem ser estimados a partir de sua forma reduzida irrestrita, tratando-se suas variáveis como endógenas, conforme delineado pelo autor:

It should be feasible to estimate large-scale macromodels as unrestricted reduced forms, treating all variables as endogenous. Of course, some restrictions, if only on lag length, are essential, so by “unrestricted” here I mean “without restrictions based on supposed a priori knowledge”. The style I am suggesting we emulate is that of frequency-domain time series theory [...] in which what is being estimated is implicitly part of an infinite-dimensional parameter space, and the finite-parameter methods we actually use are justified as part of a procedure in which the number of parameters is explicitly a function of sample size or the data (Sims, 1980, p.15).

A despeito da apreensão, apresentada em Sims (1980), do VAR como uma ferramenta amplamente vantajosa em face de sua natureza “ateórica”, a possibilidade de ordenamento das variáveis para fins de análise das denominadas “funções impulso-resposta”, bem como o desenvolvimento do VAR Estrutural (SVAR – *Structural VAR*) para tornar o modelo identificado, acabaram se tornando importantes desenvolvimentos da metodologia, e permitiram a reconciliação com a modelagem respaldada pela teoria (Sims 1986, Amisano e Giannini 1997).

Os modelos VAR traduzem uma espécie de reescrita dos modelos autoregressivos univariados (AR) como um processo vetorial, e se apresentam de três formas: 1) reduzidos, conforme apontado por Sims (1980); 2) recursivos; e 3) estruturais (SVAR). O VAR reduzido representa o VAR na sua forma mais genuína, enquanto o do segundo tipo acrescenta hipóteses identificadoras acerca da ordem de causalidade entre as variáveis dependentes, e, por fim, o SVAR também funciona de modo semelhante ao recursivo, permitindo a identificação a partir de restrições de natureza teórica (Becketti, 2013).

Em sua forma reduzida, os resíduos do VAR são contemporaneamente correlacionados, resultantes de uma espécie de combinação linear de choques exógenos não correlacionados contemporaneamente, de modo que, a identificação do choque exógeno de cada variável não se torna possível. Diferentemente disso, os SVARs apresentam resíduos não correlacionados contemporaneamente, isolando o efeito exógeno de cada variável do modelo.

O que devemos depreender do exposto, é que a modelagem VAR, tradicionalmente, permite identificar interrelações entre múltiplas variáveis, a partir de um conjunto mínimo **de restrições de identificação** (essas restrições dizem respeito ao reconhecimento do componente exógeno de cada variável, possibilitando a estimação do **efeito de um choque**

nessa variável sobre as demais). A grande questão, no entanto, se refere ao processo de identificação dos efeitos dos choques exógenos nas variáveis, já que, na forma reduzida, os resíduos são correlacionados contemporaneamente,

Uma forma de identificação comum das restrições nas relações contemporâneas, portanto, é por meio do emprego do VAR recursivo, a partir do ordenamento pela Decomposição de Choleski – um método de ortogonalização dos resíduos resultante da imposição de uma estrutura recursiva à matriz de relações contemporâneas entre as variáveis. Por esse método, a primeira variável não deve ser afetada pelas demais, a segunda apenas pela primeira, a terceira pelas duas anteriores, e assim por diante.

Com isso, o pesquisador apenas seleciona o ordenamento causal mais apropriado para as variáveis analisadas. O modelo torna-se, assim, identificado de modo a permitir o exame da interrelação entre as variáveis pela Função Impulso-Resposta, e pela Decomposição de variância. Contudo, esse procedimento recebe críticas diversas como as que se dirigem à impossibilidade de simultaneidade entre as variáveis, ou à ausência de critérios estatísticos para definição das ordenações, já que toda ordem é equivalentemente provável.

Em função disso, comumente, o ordenamento das variáveis clama respaldo teórico oriundo de observações e trabalhos prévios, o que constitui tarefa sobremodo complexa, e que também recebe críticas pelo grau de arbitrariedade envolvido. Em consequência, alguns métodos alternativos têm sido empregados para a elaboração dos SVARs (Pesaran e Shin (1998); Swanson e Granger (1997); Spirtes et al (2000); Lanne e Lutkepohl (2008)). Uma ferramenta amplamente empregada, nesse contexto, diz respeito ao teste de causalidade de Granger, o qual auxilia na mitigação da referida arbitrariedade na ordenação⁴⁰.

Em suma, podemos dizer que a abordagem VAR recursiva nos permite fazer afirmações definitivas acerca da sequência de causação, de tal modo que, o termo de erro de cada equação seja não correlacionado com os erros das precedentes. Todavia, ninguém pode olvidar a dificuldade explícita na elaboração de um argumento ponderado que justifique o ordenamento em questão.

A recursive VAR constructs the error terms in each regression equation to be uncorrelated with the error in the preceding equations. This is done by judiciously including some contemporaneous values as regressors [...] Evidently, the results depend on the order of the variables: changing the order changes the VAR equations, coefficients, and residuals, and there are $n!$ recursive VARs representing all possible orderings (Stock e Watson, 2001, p. 103).

⁴⁰ Contudo, devemos ressaltar, conforme Cavalcanti (2010), que o conceito de causalidade de Granger não guarda necessária correspondência com a ocorrência de efeitos contemporâneos entre as variáveis, ou seja, o fato de o teste indicar que uma variável causa a outra no sentido de Granger, não implica, necessariamente, na existência de efeitos correntes entre estas.

Nesse contexto, portanto, é que o SVAR se coloca como uma ferramenta amplamente utilizada pelos macroeconomistas, em face da possibilidade de se assumir suposições fundamentadas na teoria econômica para respaldo das restrições identificadoras. Mas, à semelhança do VAR recursivo, as premissas identificadoras também devem ser tomadas com a devida cautela, em geral, norteadas por fundamentação teórica adequada, que se mostre, em boa medida aceita, ou provável por observação.

Apesar das críticas a que o SVAR também se encontra sujeito no que diz respeito à dificuldade envolvida na escolha de restrições identificadoras fundamentadas pela teoria, Stock e Watson (2001) ressaltam que, no âmbito das inferências estruturais e análises políticas, as alternativas à metodologia em questão também têm suas limitações.

Although VARs have limitations when it comes to structural inference and policy analysis, so do the alternatives. Calibrated dynamic stochastic general equilibrium macroeconomic models are explicit about causal links and expectations and provide an intellectually coherent framework for policy analysis. But the current generation of these models do not fit the data well. At the other extreme, simple single-equation models, for example, regressions of inflation against lagged interest rates, are easy to estimate and sometimes can produce good forecasts. But if it is difficult to distinguish correlation and causality in a VAR, it is even more so in single-equation models, which can, in any event, be viewed as one equation pulled from a larger VAR (Stock e Watson, 2001, p. 114).

Os autores concluem que se construídos com algum grau de “sensatez econômica”, os SVARs podem tanto aderir adequadamente aos dados, quanto fornecer estimativas razoáveis de conexões causais. “Developing and melding good theory and institutional detail with flexible statistical methods like VARs should keep macroeconomists busy well into the new century” (Stock e Watson, 2001, p. 114).

Em termos gerais, o SVAR pode ser apreendido como a forma reduzida de um VAR, revestida de suposições identificadoras.

A structural VAR uses economic theory to sort out the contemporaneous links among the variables. Structural VARs require “identifying assumptions” that allow correlations to be interpreted causally. These identifying assumptions involve the entire VAR, so that all of the causal links in the model are spelled out, or just a single equation, so that only a specific causal link is identified. This produces instrumental variables that permit the contemporaneous links to be estimated using instrumental variables regression. The number of structural VARs is limited only by the inventiveness of the researcher (Stock e Watson, 2001, p. 103).

O VAR na sua forma reduzida, como já vimos, pode ser descrito, abstraindo-se, por simplificação, da constante, função do distúrbio aleatório (ϵ_t):

$$\Phi(L)Y_t = \epsilon_t$$

E, a matriz de covariância do distúrbio aleatório por:

$$E\epsilon_t\epsilon_s' = \begin{cases} \Sigma, & t = s \\ 0, & t \neq s \end{cases}$$

Na forma reduzida, o VAR não apresenta variáveis contemporâneas endógenas no lado direito da equação, e, por conseguinte, pode ser estimado pelo método dos mínimos quadrados. Numa descrição pouco comum, conforme apontado em Becketti (2013), podemos ter a seguinte representação:

$$A(\Phi(L)Y_t) = A\epsilon_t \equiv Bv_t$$

$$E(v_tv_s') = \begin{cases} I, & t = s \\ 0, & t \neq s \end{cases}$$

A matriz “B” simplifica a estrutura do termo de erro, transformando o vetor deste em v_t , cujos elementos são não correlacionados. Já a matriz “A” apresenta variáveis endógenas contemporâneas a cada equação. Assim, com respeito a esta última, obtemos:

$$AY_t = A(\Phi_1Y_{t-1} + \dots + \Phi_pY_{t-p}) + Bv_t$$

O VAR estrutural, por conseguinte, requer a estimação dos parâmetros A e B, com base nas hipóteses identificadoras. Se restringimos $B = I$, então, os parâmetros de interesse, presentes em A, serão isolados na matriz de covariância $A^{-1}v_t$. Desse modo, o problema de identificação se resumirá às “p” equações de $A^{-1}A^{-1'} = \Sigma$, p elementos para os p^2 elementos de A. Devido à simetria de Σ , ela contém apenas $\frac{(p+1)p}{2}$ elementos livres. Em consequência, disso, necessitamos, neste caso, de $\frac{p^2-p}{2}$ restrições para obter uma matriz exatamente identificada.

As restrições identificadoras, do modo como acima apresentado, conformam um SVAR de curto prazo⁴¹, no qual “Restrictions on the elements of A are statements about the

⁴¹ Importante ressaltar que o VAR recursivo trata-se de um exemplo de SVAR de curto prazo, exatamente identificado. Neste caso, podemos obtê-lo por meio da imposição de restrições de modo a conformar uma matriz triangular inferior em A, e diagonal identidade em B.

contemporaneous relationships among the endogenous variables” (Becketti, 2013 p.358)⁴². Mas, as hipóteses identificadoras também podem ser impostas em relação ao comportamento de longo prazo do VAR.

Neste caso definimos, conforme Becketti (2013):

$$\bar{\mathbf{A}} = (\mathbf{I} - \Phi_1 L - \Phi_2 L^2 - \dots - \Phi_p L^p)$$

Na forma reduzida:

$$\bar{\mathbf{A}}\mathbf{Y}_t = \boldsymbol{\epsilon}_t$$

A matriz inversa de $\bar{\mathbf{A}}$ representa os efeitos de longo prazo na forma reduzida dos choques ($\mathbf{Y}_t = \bar{\mathbf{A}}^{-1}\boldsymbol{\epsilon}_t$). Reescrevendo em termos de $\bar{\mathbf{A}}$, obtemos:

$$\mathbf{A}\bar{\mathbf{A}}\mathbf{Y}_t = \mathbf{B}\boldsymbol{\epsilon}_t$$

Normalizando, de forma que $\mathbf{A}=\mathbf{I}$, temos:

$$\mathbf{Y}_t = \bar{\mathbf{A}}^{-1}\mathbf{B}\boldsymbol{\epsilon}_t = \mathbf{B}\mathbf{v}_t$$

Desse modo, “C” representa a matriz de longo prazo com relação às respostas aos choques ortogonalizados. Da mesma forma que colocado no SVAR de curto prazo, a grande questão diz respeito à escolha de restrições apropriadas para identificação do modelo, com $\frac{p^2-p}{2}$ elementos livres de $\mathbf{C}\mathbf{C}'$.

Por fim, devemos mencionar que, em geral, a análise tradicional a partir dos modelos VARs (forma reduzida, recursiva ou estrutural) se pauta pelo recurso ao teste de causalidade de Granger, à função impulso-resposta e à decomposição de variância. Essas estatísticas são mais representativas para serem reportadas do que as que dizem respeito aos coeficientes estimados do VAR e ao R^2 (Stock e Watson, 2001). Na seção 4.6, na qual apresentamos os resultados do nosso SVAR, apresentamos essas estatísticas, acompanhadas de suas definições.

4.5 Dados empregados

⁴² As restrições também podem ser impostas nos elementos de \mathbf{B} , ou seja, com respeito às relações contemporâneas entre os choques aleatórios em $\boldsymbol{\epsilon}$ e as variáveis endógenas.

Um grande desafio da pesquisa na ciência econômica, enfrentado por aqueles que desejam empreender análise quantitativa dos dados brasileiros, diz respeito à disponibilidade dessas informações para um período razoável na composição de séries de tempo. A esse dilema, podemos adicionar também as quebras ou revisões metodológicas, especialmente nas pesquisas nacionais de amostragem, e mesmo na metodologia empregada no sistema de contas nacionais.

Em relação à **distribuição funcional da renda**, pedra angular de nossa análise empírica, a obtenção dos dados pode ser feita – como na maior parte dos trabalhos que enfocam essa discussão – por meio do Sistema de Contas Nacionais (SCN), considerando-se a ótica dos rendimentos, para a qual temos as rubricas de remunerações e de excedente operacional bruto (Kravis (1962), Gollin (2002), Lagoni (1974)). No Brasil, essa informação é disponibilizada pelo IBGE a partir de 1990, e até o momento de redação do presente trabalho, tem por último ano 2015. Antes disso, o cálculo era empreendido pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), que disponibilizava quinquenalmente as informações (na ocorrência do Censo Econômico), abrangendo os seguintes anos: 1970, 1975, 1980 e 1985.

Quando o IBGE assumiu a responsabilidade pela elaboração de um novo SCN, por meio da Tabela de Recursos e Usos (TRU) o valor adicionado passou a ser decomposto em: remunerações de assalariados, excedente operacional bruto e rendimento misto bruto (autônomos). Essa modificação trouxe, portanto, uma importante separação entre a renda do empregador, a qual compõe o excedente operacional bruto puro, e a do autônomo (que antes era calculada juntamente à anterior). Os dois rendimentos somados constituem o Excedente Operacional Bruto Total (EOB TOTAL).

Calcular, por exemplo, a participação dos salários na renda nacional tomando-se a razão entre rendimento dos assalariados e EOB TOTAL, pode levar à subestimação da participação da renda proveniente do trabalho na economia, erro que pode ser especialmente acentuado no caso de países subdesenvolvidos, nos quais a quantidade de autônomos que mais se caracterizam como trabalhadores do que como empresários é bastante elevada. Gollin (2002) evidencia esse problema ao se dedicar à análise das possíveis causas para o significativo diferencial das participações do salário na renda verificado entre economias desenvolvidas e em desenvolvimento.

De acordo com o autor, seriam duas as possíveis causas do diferencial, evidenciando-se uma participação, em geral, mais elevada no caso das economias avançadas: a composição setorial do produto, e a estruturação do mercado de trabalho, enfatizando-se a parcela dos autônomos e suas características na economia em questão. Este último fator provou-se

substancialmente relevante, e a partir disso, ele propôs três soluções: 1) o tratamento dos rendimentos mistos como renda do trabalho (superestimando, assim, a participação dos salários); 2) supor que a renda mista tem a mesma composição entre renda de assalariados e do capital; e 3) a imputação da remuneração de empregados para os autônomos por meio da seguinte razão: $participação\ do\ fator\ trabalho = [remuneração\ dos\ empregados/número\ de\ empregados] \times força\ de\ trabalho\ total / PIB$. Em nosso trabalho, optamos pelo segundo tipo de ajuste.

Todavia, conforme já mencionamos, os dados do SCN que permitem o desmembramento da conta EOB total concernem apenas aos anos 1990 em diante, e, adicionalmente, antes disso as informações eram divulgadas somente a cada cinco anos. Diante dessas limitações, utilizamo-nos dos dados da PNAD para a obtenção de uma *proxy* da participação dos salários na renda, iniciando com a pesquisa de 1976 até 1989⁴³. A participação das remunerações do trabalho na renda foi feita, em geral, a partir da proporção do rendimento da ocupação principal dos que se declararam “empregados” na posição na ocupação em vista do total de rendimentos de todas as fontes e ocupações (excluindo-se os “sem declaração”).

Neste contexto, devemos destacar que a participação dos rendimentos do trabalho na renda é geralmente menor no SCN comparativamente à obtida por meio da PNAD. De acordo com Barros, Cury e Ulyseia (2006) esse fato decorre, especialmente, da subestimação do “número de pessoas ocupadas” no SCN (este número costuma ser 15% maior na PNAD). Adicionalmente, podemos relembrar a tendência à subdeclaração das rendas mais elevadas na pesquisa por amostragem (e, nesse caso, tomamos em conta, portanto, o registro de rendimentos mais altos no caso dos empregadores vis-à-vis empregados).

Para o ano 1980, no qual não tivemos PNAD, como dispomos do dado no SCN calculado à época pela FGV com a limitação que já expomos em relação ao “Excedente Operacional Bruto”; optamos por utilizar o percentual obtido por Considera e Pessoa (2013), realizado por meio da matriz insumo-produto proveniente do IBGE, a qual permitiu lidar com a presença do rendimento misto. Aproveitamo-nos também dos mesmos dados para 1975 e 1970 (lembrando que estes são os únicos à disposição, por esse meio, para a década de 1970).

⁴³ O ano inicial de realização da PNAD é 1976. Apesar das variações metodológicas que ocorrem na década de 1980, relativas a conceitos (como o de população ocupada) em comparação ao que se entendia nos anos 70, optamos por, ainda assim, utilizar os quatro anos que antecedem a década de 80, mesmo cientes das inerentes limitações.

Por fim, utilizamo-nos também da participação dos salários na renda calculada por Langoni (1974)⁴⁴, a qual abrange na nossa amostra o período 1965 a 1969. Os dados desse trabalho são recorrentemente empregados para tratamento e análise da distribuição funcional da renda⁴⁵, bem como para obtenção de outras informações econômico-sociais que ainda não eram disponibilizadas amplamente por órgãos como o IBGE, IPEA ou FGV. Com isso, obtivemos, no total, uma série de 51 anos (1965-2015) para a participação das remunerações do trabalho no produto social.

Com respeito à **relação capital-produto**, que é obtida a partir da razão entre estoque de capital fixo líquido e produto, de 1965 a 2008, os dados utilizados provêm de Morandi e Reis (2004) e encontram-se disponíveis no sítio do IPEADATA. Os autores empreenderam a estimativa pelo método do estoque perpétuo, a partir de informações do investimento bruto das Contas Nacionais, a preços de 2000. De 2009 a 2015, nossa série contou com a continuação dessa estimativa, no caso trimestral, realizada pelo Ipea, que também está disponível a preços de 2000. Optamos pela informação do último trimestre de cada ano.

O dado do PIB utilizado na razão capital-produto provém de uma série já calculada e disponibilizada pelo IBGE, a preços de 2000, tendo por referência o SCN de 2000. Esta série abrange em nossa amostra o interregno de 1965-2000. De 2000 em diante, utilizamo-nos do PIB a preços básicos (referência no ano 2000) e a preços constantes desse mesmo ano, o qual foi obtido pelo sítio do IBGE e atualizado pelo deflator implícito do PIB.

A **taxa de crescimento do PIB** (variação real anual) utilizada no modelo foi a do PIB a preços de mercado, cuja referência também é a do ano 2000, e que pode ser encontrada no sítio do Ipeadata, encerrando-se no ano 2013.

Por fim, a **participação do setor de subsistência** na economia – outra variável-chave no modelo, por ser especialmente representativa da teoria de Furtado –, seguindo Delgado (2004), desse modo, adotando uma apreensão mais ampla do setor, consideramos que esta variável abrange, além dos trabalhadores não-remunerados e produtores para o autoconsumo, os subempregados na zona urbana. Com isso, nossa ideia também foi utilizarmos da percepção de que a subsistência se liga, não somente às características mais fundamentais da ocupação, mas às condições de sobrevivência do indivíduo.

⁴⁴ “As causas do crescimento econômico do Brasil” é o nome da obra de Carlos Geraldo Langoni, que essencialmente se trata de sua tese de doutorado na Universidade de Chicago, e que contou, conforme explicita o próprio autor, com a colaboração decisiva do próprio IBGE na obtenção das fontes estatísticas, na figura do então Presidente Isaac Kerstenetzky.

⁴⁵ Considera e Pessoa (2013), por exemplo, apresentam uma análise com base na mesma fonte.

Dessa forma, com base em Bacha (1971), cujo trabalho é citado por Furtado (1972) para apreensão do termo subsistência, consideramos a participação desse setor na economia fundamentalmente a partir do contexto de marginalização derivada dos rendimentos auferidos. A ocupação do indivíduo neste caso não lhe proporciona uma renda e, por conseguinte, consumo, mínimos e socialmente “referendados” pela sociedade no período vigente. Sob esta perspectiva, o limiar ao qual recorreremos foi o salário mínimo institucionalizado.

De 1965 a 1971 recorreremos aos anuários estatísticos do Brasil publicados pelo IBGE, que informavam, com base no Serviço de Estatística da Previdência e Trabalho, o número de trabalhadores empregados por grupos de salários. A partir dessa informação, consideramos o salário mínimo vigente para agregar os trabalhadores que recebiam até 1 salário mínimo e, assim, calculamos a proporção destes no total de empregados⁴⁶.

Procedemos desse modo até o ano de 1971, já que em 1972 e 1973 as classes salariais foram divididas de forma que inviabilizou a captação somente daqueles que auferiam rendimento igual ou inferior ao salário mínimo. Para os anos 1974 e 1975, infelizmente, não há informações divulgadas pelo IBGE. A partir de 1976 até 2015 recorreremos, novamente, à PNAD, com exceção dos anos em que ela não foi realizada por ocasião do CENSO Demográfico (e nestes casos, utilizamos este último). Em linhas gerais, o cálculo também se orientou pela captação dos ocupados por faixas de salários mínimos no rendimento da ocupação principal, visando à obtenção, neste caso, da proporção dos que se colocavam abaixo desta no total.

Tabela 4.2 – Definição e Fonte dos dados

Variáveis	Descrição	Fonte
GDP	Taxa de crescimento do PIB (%)	IPEADATA
W_Y	Participação dos salários na renda (%)	SCN, PNAD, Langoni (1973)
K_Y	Relação capital-produto	IPEADATA
SUB	Participação setor de subsistência na economia	IBGE – Anuários, PNAD, Censo Demográfico

Fonte: Elaboração da própria autora

4.6 Resultados encontrados

⁴⁶ Seguindo a orientação presente em Furtado (1972) que nos leva ao trabalho de Bacha (1971), consideramos subempregados aqueles que recebiam menos de um salário mínimo. No caso dos Anuários Estatísticos do IBGE, no entanto, devido às limitações concernentes às faixas de remuneração estabelecidas, incorporamos mesmo aqueles que percebiam o salário mínimo institucionalizado. Entendemos que essa opção não resulta em prejuízos à obtenção do dado desejado, já que, seguindo a concepção que estamos adotando, o mínimo socialmente referendado dependeria, adicionalmente ao salário mínimo, de outros benefícios assistencialistas que não estamos considerando.

Com vistas à obtenção do nosso Vetor Auto Regressivo Estrutural (SVAR), procedemos, primeiramente, à estimação de um VAR reduzido, testando, primeiramente, a estacionariedade das séries. É de suma importância que as séries de tempo correspondam a um processo estocástico, vez que, se a série **não** for estacionária, a estimação por métodos convencionais poderá levar a resultados pouco confiáveis, do ponto de vista estatístico. Para tanto, entre as propriedades da série em questão, precisamos que a série apresente média (μ) e autocovariância (λ_j) independentes de “ t ”. Por conseguinte, seu valor esperado deve ser igual à média em cada período, e a autocovariância: $\lambda_j = E(X_t - \mu)(X_{t-j} - \mu)$.

Em suma, desejamos que:

$$\lambda_t = \rho y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (t = 1, 2, \dots, n)$$

Neste trabalho, para testar a estacionariedade das séries, utilizamo-nos de três testes estatísticos: 1) ADF (Augmented Dickey-Fuller); 2) PP (Phillips-Perron) e 3) KPSS (Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin). Dentre eles, o KPSS é o que apresenta maior poder estatístico⁴⁷ e, portanto, quando não houve convergência de resultados, optamos por seu resultado.

Tabela 4.3 – Síntese dos testes de raiz unitária das séries

	ADF	PP	KPSS	Conclusão
W/Y	n-estac	Estac	estac	Estacionária
K/Y	n-estac	n-estac	n-estac	Não-estacionária
GDP	estac	Estac	estac	Estacionária
SUB	estac	Estac	estac	Estacionária

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Dado que, para a relação capital-produto, foi encontrada evidência de raiz unitária por todos os testes, procedemos à primeira diferença da variável, trabalhando, portanto, com o conceito de **crescimento da relação capital-produto**. Adotada a primeira diferença, a série foi transformada em estacionária, em conformidade com os três testes utilizados. Abaixo

⁴⁷ O teste KPSS deriva do trabalho de Kwiatkowski, Phillips, Schmidt e shin (1992), e é considerado um avanço em relação aos testes anteriores (ADF e PP). Nas palavras dos autores: “The tests are intended to complement unit root tests, such as the Dickey-Fuller tests. By testing both the unit root hypothesis and the stationarity hypothesis, we can distinguish series that appear to be stationary, series that appear to have a unit root, and series for which the data (or the tests) are not sufficiently informative to be sure whether they are stationary or integrated. The main technical innovation of this paper is the allowance made for error autocorrelation. Correspondingly, the main practical difficulty in performing the tests is the estimation of the long-run variance.

reportamos apenas o teste KPSS que evidencia que a estatística-teste é menor que o valor crítico a 5%. Por conseguinte, não rejeitamos a hipótese nula de estacionariedade⁴⁸.

Tabela 4.4 - Teste de raiz unitária das séries – KPSS

		LM-Stat.
Null Hypothesis: DK_Y is stationary		
Exogenous: Constant, Linear Trend		
Bandwidth: 0 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel		
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin test statistic		0.095548
Asymptotic critical values*:	1% level	0.216
	5% level	0.146
	10% level	0.119
*Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (1992, Table 1)		
Residual variance (no correction)		0.008492
HAC corrected variance (Bartlett kernel)		0.008492

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Estimamos o VAR (*default*, 2 defasagens, no Eviews 9) na seguinte ordem, por acreditarmos que esta seria a sequência mais coerente com a teoria, partindo da mais endógena para a que, a nosso ver, seria a menos endógena: “GDP”, “W/Y”, “K/Y” e “SUB”.

Tabela 4.5 – Estimação do VAR reduzido com 2 defasagens (VAR 2)

	GDP	W_Y	D_K_Y	SUB
GDP(-1)	0.399201	-0.2983	0.005451	-0.4455
	-0.33892	-0.33158	-0.00911	-0.3163
	[1.17786]	[-0.89963]	[0.59811]	[-1.40847]
GDP(-2)	0.153468	-0.29993	0.006885	0.277102
	-0.3593	-0.35152	-0.00966	-0.33532
	[0.42713]	[-0.85323]	[0.71253]	[0.82638]
W_Y(-1)	0.065796	0.139563	-0.00023	-0.26178
	-0.19491	-0.19068	-0.00524	-0.1819
	[0.33758]	[0.73191]	[-0.04303]	[-1.43917]
W_Y(-2)	-0.03819	0.188246	0.001659	-0.16553
	-0.17415	-0.17038	-0.00468	-0.16253
	[-0.21932]	[1.10489]	[0.35425]	[-1.01850]
D_K_Y(-1)	5.653996	0.533538	0.223741	-16.5961
	-12.3838	-12.1155	-0.33301	-11.5572
	[0.45656]	[0.04404]	[0.67187]	[-1.43600]
D_K_Y(-2)	-0.83857	-7.11567	0.244475	21.0628
	-10.9412	-10.7041	-0.29422	-10.2109
	[-0.07664]	[-0.66476]	[0.83093]	[2.06278]
SUB(-1)	0.243837	0.112797	-0.00452	0.593504
	-0.16683	-0.16321	-0.00449	-0.15569

⁴⁸ Apesar de não apresentarmos os testes ADF e PP, os resultados convergiram com este, apontando inexistência de raiz unitária para a variável em primeira diferença.

	[1.46159]	[0.69109]	[-1.00742]	[3.81199]
SUB(-2)	0.098702 -0.1837 [0.53729]	-0.04259 -0.17972 [-0.23696]	-0.00305 -0.00494 [-0.61821]	-0.02546 -0.17144 [-0.14852]
C	-13.8162 -14.2576 [-0.96904]	35.24624 -13.9486 [2.52686]	0.193289 -0.3834 [0.50414]	40.7359 -13.3059 [3.06149]
R-squared	0.412751	0.456118	0.179058	0.5524
Adj. R-squared	0.285779	0.338522	0.001557	0.455622
Sum sq. resid	462.033	442.2272	0.334109	402.4116
S.E. equation	3.533749	3.457179	0.095026	3.297877
F-statistic	3.250709	3.878687	1.008772	5.707889
Log likelihood	-118.332	-117.324	48.00219	-115.154
Akaike AIC	5.536176	5.492364	-1.69575	5.398016
Schwarz SC	5.893954	5.850142	-1.33797	5.755793
Mean dependent	4.36587	52.60109	0.017826	41.10543
S.D. dependent	4.181376	4.250737	0.0951	4.469758
Determinant resid covariance (dof adj.)		2.044496		
Determinant resid covariance		0.855779		
Log likelihood		-257.503		
Akaike information criterion		12.76098		
Schwarz criterion		14.19209		

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Em seguida, realizamos um teste de suma importância para a modelagem VAR, qual seja, o de critério de seleção do número de defasagens, “*Lag Length Criteria*”. Para seleção do número de defasagens, os critérios reportados são: LR (Sequential Modified Likelihood Ratio); FPE (Final Prediction Error); AIC (Akaike Information Criterion); SC (Schwarz Information Criterion); HQ (Hannan-Quinn Information Criterion). Realizamos o teste utilizando-nos de 4 *lags*. A Tabela 4.6 nos indica, por unanimidade, que o VAR (1) foi o recomendado. Desse modo, procedemos à estimação de um novo VAR, com apenas uma defasagem temporal, a qual é exibida na Tabela 4. 7.

Tabela 4.6 - Teste de seleção de defasagens temporais

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-304.284	NA	14.31704	14.01293	14.17513	14.07308
1	-251.299	93.92845*	2.675708*	12.33178*	13.14277*	12.63253*
2	-241.373	15.79111	3.595848	12.60788	14.06767	13.14924
3	-229.904	16.1607	4.641083	12.81384	14.92242	13.5958
4	-218.261	14.28945	6.231399	13.01187	15.76925	14.03444

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Tabela 4.7 – Estimação do VAR reduzido com uma defasagem temporal (VAR 1)

	GDP	W_Y	D_K_Y	SUB
GDP(-1)	0.550268 -0.20238 [2.71896]	-0.56858 -0.20357 [-2.79307]	0.008715 -0.00538 [1.62030]	-0.11995 -0.20631 [-0.58142]
W_Y(-1)	0.030183 -0.15735 [0.19182]	0.265274 -0.15827 [1.67606]	-0.00113 -0.00418 [-0.26980]	-0.27856 -0.1604 [-1.73662]
D_K_Y(-1)	9.929908 -7.0848 [1.40158]	-10.7879 -7.12633 [-1.51381]	0.395954 -0.18828 [2.10296]	-2.23356 -7.22221 [-0.30926]
SUB(-1)	0.294671 -0.12398 [2.37685]	0.074182 -0.1247 [0.59488]	-0.00649 -0.00329 [-1.96963]	0.614291 -0.12638 [4.86068]
C	-12.0637 -10.4513 [-1.15428]	38.35402 -10.5125 [3.64841]	0.300915 -0.27775 [1.08340]	30.99544 -10.654 [2.90929]
R-squared	0.380353	0.399838	0.156033	0.452555
Adj. R-squared	0.321339	0.34268	0.075655	0.400418
Sum sq. resids	487.5399	493.2712	0.344335	506.634
S.E. equation	3.407065	3.427032	0.090545	3.473142
F-statistic	6.44513	6.995274	1.941237	8.680024
Log likelihood	-121.662	-121.937	48.84264	-122.565
Akaike AIC	5.389868	5.401554	-1.86564	5.428284
Schwarz SC	5.586692	5.598379	-1.66882	5.625108
Mean dependent	4.36234	52.66489	0.018511	41.21596
S.D. dependent	4.135747	4.226975	0.094178	4.485369
Determinant resid covariance (dof adj.)		2.156166		
Determinant resid covariance		1.374953		
Log likelihood		-274.243		
Akaike information criterion		12.52099		
Schwarz criterion		13.30829		

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Procedida à estimação do VAR (1), realizamos também o teste de autocorrelação dos resíduos, qual seja, o Teste LM, que também é conhecido por teste de Breusch-Godfrey. A ausência de correlação nos garante a ortogonalidade dos resíduos e, assim, a condição de covariância zero entre os resíduos e seus valores defasados. O teste foi realizado com dez defasagens, e em todas elas a probabilidade se mostrou superior a 0,05, inviabilizando, por conseguinte, a rejeição da hipótese nula de “ausência de correlação serial”.

Tabela 4.8 – Teste LM para Autocorrelação

Lags	LM-Stat	Prob
1	19.40735	0.2481
2	16.22746	0.4372
3	8.708515	0.9249
4	14.78444	0.5405
5	6.758184	0.9776
6	10.86159	0.8179
7	16.41424	0.4244
8	14.44986	0.5652
9	4.055801	0.9988
10	7.776195	0.9553

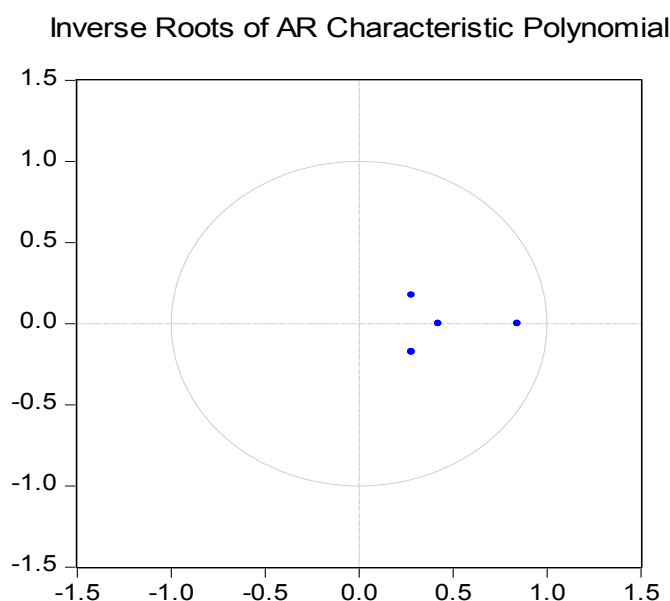
Probs from chi-square with 16 df.

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

As raízes também estão dentro da normalidade, conforme nos apresenta o gráfico de raízes inversas do polinômio autoregressivo. Isso quer dizer que: “The estimated VAR is stable (stationary) if all roots have modulus less than one and lie inside the unit circle. If the VAR is not stable, certain results (such as impulse response standard errors) are not valid. There will be roots, where is the number of endogenous variables and is the largest lag” (Eviews 9 User Guide, 2015, p.626).

A Figura 4.7 nos fornece, portanto, evidências de que o VAR estimado foi considerado estável, já que as raízes apresentaram módulo menor que um, e estiveram dentro do círculo unitário. Podemos observar, em conformidade com Lutkepohl (1991), que há $n \times p$ raízes inversas, onde “ n ” é o número de variáveis endógenas e “ p ” a ordem de defasagens. De tal modo, como nosso VAR escolhido foi o VAR (1), obtivemos $n \times p = 4$ raízes calculadas.

Figura 4.7 – Raízes inversas do polinômio autoregressivo



Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Em seguida, realizamos, então, o teste de Causalidade de Granger, a fim de identificarmos a melhor ordem para as variáveis do nosso modelo, bem como encontrar evidências de causalidade no sentido Granger entre elas⁴⁹. Observamos que apenas a participação do setor de subsistência (SUB) causava, no sentido Granger, a taxa de crescimento do produto (GDP); este último causava a participação dos salários na renda (W_Y); a participação do setor de subsistência (SUB) também causava a taxa de crescimento da relação capital-produto (D_K_Y); e, por fim, a participação dos salários na renda (W_Y) causava a participação do setor de subsistência na economia (SUB). Quanto à melhor ordem das variáveis, confirmamos que a ordem inicialmente escolhida trata-se da mais adequada – partindo, de forma descendente, da considerada mais endógena, o que o teste nos evidencia pela comparação entre as distribuições qui-quadrado.

Tabela 4.9 – Teste de Causalidade de Granger

Dependent variable: GDP			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
W_Y	0.036794	1	0.8479
D_K_Y	1.964421	1	0.1610
SUB	5.649426	1	0.0175
All	9.414627	3	0.0243

Dependent variable: W_Y			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
GDP	7.801263	1	0.0052
D_K_Y	2.291610	1	0.1301
SUB	0.353881	1	0.5519
All	7.936488	3	0.0473

Dependent variable: D_K_Y			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
GDP	2.625382	1	0.1052
W_Y	0.072790	1	0.7873
SUB	3.879431	1	0.0489
All	6.453472	3	0.0915

Dependent variable: SUB			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
GDP	0.338045	1	0.5610
W_Y	3.015843	1	0.0825
D_K_Y	0.095643	1	0.7571
All	3.384079	3	0.3361

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

⁴⁹ De acordo com Stock e Watson (2001): “Granger-causality statistics examine whether lagged values of one variable help to predict another variables” (p.104).

O passo seguinte foi a elaboração da matriz de **longo prazo** para covariância dos resíduos. Com base apenas nos resultados de causalidade de Granger, teríamos a seguinte matriz:

Tabela 4.10 – Matriz de covariância dos resíduos baseada apenas no teste de Causalidade de Granger

Depend. Var	GDP	W_Y	D_K_Y	SUB
GDP	NA	0	0	NA
W_Y	NA	NA	0	0
D_K_Y	0	0	NA	NA
SUB	0	NA	0	NA

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Estimando o VAR estrutural com base nessa matriz, ou seja, solicitando a estimação apenas dos coeficientes acima indicados por “NA”, obtivemos um SVAR sobreidentificado, e cujas restrições **não** evidenciaram validade, conforme o teste de LR.

Tabela 4.11 – SVAR com matriz elaborada com base estritamente no Teste de Granger

Structural VAR Estimates				
Sample (adjusted): 1967 2013				
Included observations: 47 after adjustments				
Estimation method: method of scoring (analytic derivatives)				
Convergence achieved after 49 iterations				
Structural VAR is over-identified (2 degrees of freedom)				
Model: $Ae = Bu$ where $E[uu'] = I$				
Restriction Type: long-run pattern matrix				
Long-run response pattern:				
C(1)	0	0	C(6)	
C(2)	C(3)	0	0	
0	0	C(5)	C(7)	
0	C(4)	0	C(8)	
	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C(1)	-8.903278	2.019582	-4.408477	0.0000
C(2)	10.44811	2.279621	4.583266	0.0000
C(3)	2.225309	9.464295	0.235127	0.8141
C(4)	-5.570131	22.54572	-0.247059	0.8049
C(5)	0.113042	0.011659	9.695360	0.0000
C(6)	3.379332	4.553043	0.742214	0.4580
C(7)	-0.006672	0.016503	-0.404288	0.6860
C(8)	9.446727	13.37041	0.706540	0.4799
Log likelihood	-302.5283			
LR test for over-identification:				
Chi-square(2)	35.42419		Probability	0.0000
Estimated A matrix:				
1.000000	0.000000	0.000000	0.000000	
0.000000	1.000000	0.000000	0.000000	
0.000000	0.000000	1.000000	0.000000	
0.000000	0.000000	0.000000	1.000000	
Estimated B matrix:				
4.319439	1.574188	-1.122500	-1.197626	
-2.614260	2.048198	1.219486	1.148666	
-0.089377	-0.033636	0.068283	0.027823	
-1.842435	-1.528578	0.252486	4.034141	

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Em vista disso, mas, especialmente, em face de nosso referencial teórico, elaboramos nova matriz com a imposição de três restrições teóricas adicionais: 1) choques no GDP afetam a taxa de crescimento da relação capital-produto (D_K_Y); 2) choques na distribuição funcional da renda (W_Y) afetam o produto (GDP); e 3) choques na participação do setor de subsistência na economia (SUB) afetam a distribuição da renda (W_Y). Adicionalmente, retiramos, visando uma matriz identificada, a influência do setor de subsistência na taxa de crescimento do produto, especialmente, por acreditarmos que sua repercussão sobre esta, já será transmitida pela distribuição funcional (parâmetro que deixamos livre, a partir de então).

Tabela 4.12– Matriz de covariância dos resíduos baseada apenas no teste de Causalidade de Granger, e na imposição de restrições adicionais derivadas da teoria

Depend. Var	GDP	W_Y	D_K_Y	SUB
GDP	NA	NA	0	0
W_Y	NA	NA	0	NA
D_K_Y	NA	0	NA	NA
SUB	0	NA	0	NA

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Com base na nova matriz, estimamos um novo VAR estrutural, o qual foi exatamente identificado, conforme exposto na Tabela 4.13, e cujos coeficientes dos parâmetros passaremos a discorrer; apresentando também uma síntese dessa leitura na Tabela 4.14. Os parâmetros estimados C(4), C(5), C(6) e C(7) foram estatisticamente significantes, a um 1% em todos os casos, excetuando-se C(5) que foi significativo a 5%. Desse modo, pudemos verificar que inovações na distribuição funcional da renda – ou seja, incrementos na participação dos salários – relacionaram-se de maneira inversa com a taxa de crescimento do produto, reduzindo esta.

Isso quer dizer que choques no sentido de promover o aumento da participação dos salários na renda evidenciaram um efeito negativo para o crescimento do produto da economia brasileira, no período analisado. Por conseguinte, o SVAR estimado apresentou indícios da existência de um **regime de crescimento do tipo “profit-led”**, tal como apontado pela construção teórica do modelo de crescimento com distribuição de renda de Celso Furtado.

Outra evidência de grande importância para nosso aparato teórico, diz respeito à relação inversa entre a distribuição funcional da renda a favor dos salários com a participação do setor de subsistência, de tal modo que, um aumento da primeira repercutiu negativamente sobre a segunda. Isso também vai ao encontro do esperado pelo modelo furtadiano, visto que,

a persistência do setor de subsistência é o que garante, em última instância, a distribuição funcional da renda favorável aos lucros (dado o fortalecimento do *mark-up* por essa via).

Embora essa relação específica, entre um choque no setor e a distribuição a favor dos salários (C(8)) não tenha evidenciado significância estatística, o sinal foi exatamente o esperado (negativo, por conseguinte, tradutor de uma relação inversa), e, adicionalmente, o fato de a elevação da participação das remunerações do trabalho reduzir a importância percentual do setor (C(6)) aponta para essa dinâmica reversa.

Tabela 4.13 – SVAR com matriz elaborada com base na matriz construída com base em Granger e em restrições teóricas

Structural VAR Estimates				
Sample (adjusted): 1967 2013				
Included observations: 47 after adjustments				
Estimation method: method of scoring (analytic derivatives)				
Convergence achieved after 10 iterations				
Structural VAR is just-identified				
Model: $Ae = Bu$ where $E[uu'] = I$				
Restriction Type: long-run pattern matrix				
Long-run response pattern:				
C(1)	C(4)	0	0	
C(2)	C(5)	0	C(8)	
C(3)	0	C(7)	C(9)	
0	C(6)	0	C(10)	
	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C(1)	-3.680247	8.156527	-0.451203	0.6518
C(2)	6.621939	5.345715	1.238738	0.2154
C(3)	-0.024386	0.017285	-1.410779	0.1583
C(4)	-10.75366	2.940909	-3.656576	0.0003
C(5)	9.284480	4.421538	2.099831	0.0357
C(6)	-9.974172	2.963077	-3.366154	0.0008
C(7)	0.110491	0.011396	9.695360	0.0000
C(8)	-1.358763	4.429897	-0.306726	0.7591
C(9)	0.004485	0.035250	0.127231	0.8988
C(10)	5.926395	4.430193	1.337728	0.1810
Log likelihood	-284.8162			
Estimated A matrix:				
1.000000	0.000000	0.000000	0.000000	
0.000000	1.000000	0.000000	0.000000	
0.000000	0.000000	1.000000	0.000000	
0.000000	0.000000	0.000000	1.000000	
Estimated B matrix:				
1.612843	-2.177396	-1.097167	-1.749858	
-2.509718	1.447128	1.191965	-1.389570	
-0.024813	0.039464	0.066742	0.039635	
-1.348668	-2.550787	0.246788	1.917391	

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Tabela 4.14 – Síntese dos coeficientes do SVAR com matriz elaborada com base em Granger e em restrições teóricas

Coeficiente	Sinal	Probabilidade	Leitura
C(1)	-	não	
C(2)	+	não	
C(3)	-	não	
C(4)	-	***	w/y inversamente relacionado com y
C(5)	+	**	
C(6)	-	***	w/y inversamente relacionado com sub
C(7)	+	***	
C(8)	-	não	
C(9)	+	não	
C(10)	+	não	

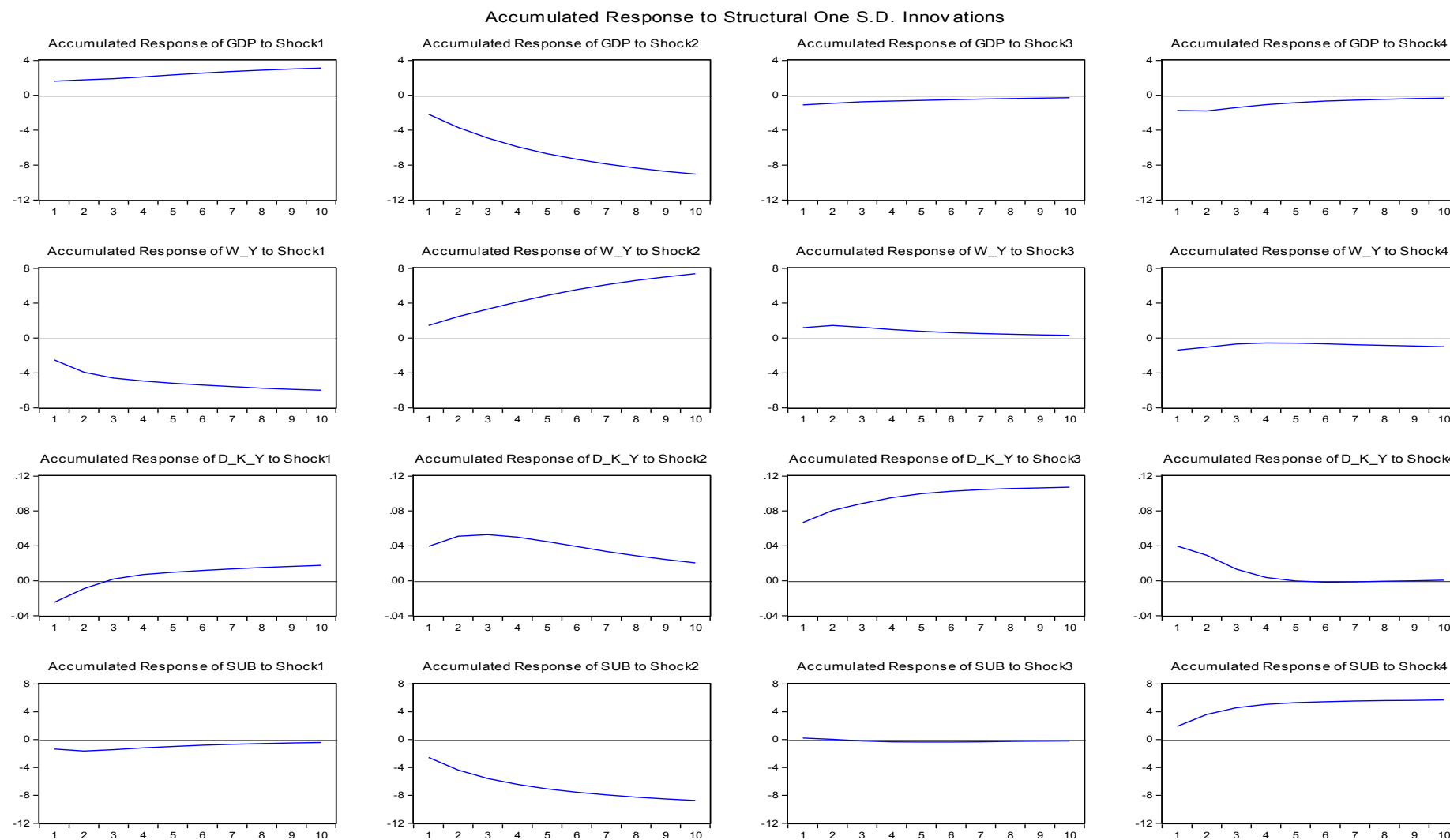
Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

A seguir, passamos à análise por meio da Função Impulso Resposta, a qual simula a resposta de uma dada variável ao aumento de uma unidade no valor passado de um dos termos de erro do SVAR, mantendo-se os demais constantes. De acordo com Stock e Watson (2001):

Impulse response trace out the response of current and future values of each of the variables to a one-unit increase in the current value of one of the VAR errors assuming that this error returns to zero in subsequent periods and that all other errors are equal to zero. The implied thought experiment of changing one error while holding the others constant makes most sense when the errors are uncorrelated across equations, so impulse responses are typically calculated for recursive ad structural VARs (Stock e Watson, 2001, p. 106).

A Figura 4.8 apresenta os gráficos múltiplos contendo a Função Impulso Resposta (FIR) (com respostas acumuladas, utilizando dez períodos), com a definição de impulso por decomposição estrutural. A Tabela 4.15 nos apresenta uma síntese dos resultados que podem ser observados a partir da referida FIR, e sobre os quais discutiremos em sequência.

Figura 4.8 – Função Impulso-Resposta: SVAR com matriz elaborada com base em Granger e em restrições teóricas



Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Tabela 4.15 – Síntese da função impulso-resposta com enfoque nas hipóteses testadas

Hipótese	Resultado
H 1: regime de crescimento profit-led (aumento da participação dos salários reduz o produto)	Sim (Sig*)
H 2: setor de subsistência relaciona-se negativamente com a participação dos salários na renda	Sim (Sig)
H 3: taxa de crescimento do PIB aumenta a razão capital-produto, denotando relação viciosa do crescimento com a concentração	Sim, após três períodos (Sig)

*Sig: Significativo (a linha não atinge, em nenhum ponto o eixo horizontal 0)

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

De um modo geral, os resultados da FIR contribuem para corroborar a primeira hipótese que estabelecemos, qual seja, de que o regime de crescimento econômico no Brasil, pela perspectiva *demand-led*, seria orientado pela dinâmica dos lucros. Isso porque, **dada a lógica desse sistema** – cujo fundamento reside no comportamento do empresariado brasileiro, no que diz respeito à sua elevada propensão ao consumo de bens com alto coeficiente de capital, e no interesse e atuação do capital transnacional no atendimento a essa demanda – o aumento da participação dos lucros na renda aumenta a taxa de incremento do produto brasileiro, já que o contrário se observa em relação à participação dos salários, conforme resultados do modelo testado.

Com respeito à nossa segunda hipótese, segundo a qual, o setor de subsistência relacionar-se-ia de forma inversa com a participação dos salários na renda, denotando, por conseguinte, sua atuação como mecanismo compressor da remuneração do trabalho no país, os resultados da FIR também fornecem indícios rumo à validação dessa assertiva. À medida que se incrementa a participação da economia de subsistência, reduz-se, paralelamente, a proporção dos salários no produto social, o que, por sua vez, desvela a forma como a existência e persistência desse “setor” impacta negativamente sobre o poder de barganha da classe assalariada e, por conseguinte, positivamente no *mark-up* das firmas.

Os resultados da FIR também foram convergentes com nossa terceira hipótese, a partir do terceiro período. Ou seja, após três períodos, o aumento do PIB foi acompanhado de incremento da razão capital-produto, denotando que no longo prazo, o crescimento econômico no modelo delineado por Furtado tende a se processar num quadro vicioso de concentração da renda, elevando-se, em consequência, a relação capital-produto.

Outro ponto importante da análise refere-se à decomposição de variância do termo de erro. Essa estatística evidencia o percentual da variância do erro de uma variável prevista em função de choques nas outras variáveis do sistema. A decomposição de

variância desagrega a variação numa variável endógena em componentes, em termos percentuais. Assim, ela provê informação acerca da importância relativa de uma inovação aleatória em uma variável sobre ela mesma e sobre as demais.

The forecast error decomposition is the percentage of the variance of the error made in forecasting a variable (say, inflation) due to a specific shock (say the error term in the unemployment equation) at a given horizon (like two years). This the forecast error decomposition is like a partial R^2 for the forecast errors, by forecast horizon (Stock e Watson, 2001, p. 106).

Abaixo dispomos a tabela com a análise de decomposição de variância dos erros (ADV). Primeiramente, verificamos que mais de 50% dos erros de previsão da variância da “taxa de crescimento do produto” (GDP) foram explicados pela participação dos salários na renda, em seguida pelo percentual do setor de subsistência na economia e, só então, pela própria variável. Com respeito à distribuição funcional da renda (aferida pela participação dos salários), parte expressiva dos erros de previsão da variância foi explicada pelo produto (quase 50%), em seguida por ela mesma, e depois pelo setor de subsistência e pela taxa de crescimento da relação capital-produto, respectivamente.

Já com respeito a esta última variável, verificamos que, em grande medida, ela é explicada por si mesma, em seguida pela proporção do setor de subsistência na economia (21%), pela distribuição funcional da renda (19%) e, só, então, pelo produto (10%). Por fim, a participação do setor de subsistência na economia é fortemente explicada pela distribuição funcional da renda (mais de 50%), em seguida pela própria variável (33%), pelo produto (9%), e quase nada pela relação capital-produto (0,7%).

Tabela 4.16 – Decomposição de variância: SVAR com matriz elaborada com base em Granger e em restrições teóricas

Variance Decomposition of GDP :					
Period	S.E.	Shock1-GDP	Shock2-W_Y	Shock3- D_K_Y	Shock4- SUB
1	3.407065	22.40903	40.84266	10.37014	26.37817
5	4.187836	15.64476	57.74989	7.297683	19.30767
10	4.347478	15.17228	59.73426	6.871725	18.22174
Variance Decomposition of W_Y :					
Period	S.E.	Shock1-GDP	Shock2-W_Y	Shock3- D_K_Y	Shock4- SUB
1	3.427032	53.6307	17.83108	12.09736	16.44086
5	4.221049	50.10495	28.49022	9.12322	12.28161
10	4.396914	46.87174	32.97645	8.662457	11.48935
Variance Decomposition of D_K_Y :					
Period	S.E.	Shock1-GDP	Shock2-W_Y	Shock3- D_K_Y	Shock4- SUB
1	0.090545	7.509842	18.99608	54.33289	19.16118
5	0.097813	10.67234	18.07275	49.91363	21.34127
10	0.098586	10.6356	19.04749	49.2832	21.03371
Variance Decomposition of SUB :					
Period	S.E.	Shock1-GDP	Shock2-W_Y	Shock3- D_K_Y	Shock4- SUB
1	3.473142	15.07875	53.93905	0.504898	30.4773
5	4.725836	9.093249	55.38426	0.787124	34.73537
10	4.802281	9.115232	56.30182	0.78792	33.79503

Fonte: Elaborado pela autora com uso do Eview 9.

Considerando, portanto, as estimativas dos coeficientes dos parâmetros da matriz de restrições identificadoras, as respostas acumuladas da FIR, e a ADV, observamos que, em comum, todas apontam para a importância da distribuição funcional da renda – traduzida pela dinâmica de participação dos salários – para explicação do crescimento do produto. O coeficiente da matriz estimada do SVAR revelou-se estatisticamente significativo e evidenciou a existência de uma **relação inversa** entre as duas variáveis de modo que, um choque aleatório na remuneração do trabalho na renda impacta negativamente sobre o GDP, o que também foi apresentado pela análise da FIR. Adicionalmente, a ADV mostrou que a distribuição funcional foi a variável que mais contribuiu para explicação do erro na previsão de variância do produto (mais de 50%, a partir de cinco períodos).

De um modo geral, os resultados do nosso VAR Estrutural, analisados a partir dos métodos mencionados no parágrafo anterior, sugerem que a economia brasileira, no interregno compreendido, apresentou um regime de crescimento orientado pelos lucros. O referencial teórico de que nos utilizamos para estabelecimento da hipótese de nossa dinâmica *profit-led*, qual seja, o modelo de crescimento com distribuição de renda identificado em Celso Furtado provou-se, por conseguinte, altamente alinhado ao que encontramos na presente seção.

No quadro teórico em que se inscreve a discussão do autor, o crescimento conduzido pela dinâmica dos lucros no Brasil guarda relação inequívoca com os reflexos que o aumento destes na renda provoca sobre o consumo de bens específicos, cuja característica proeminente é o elevado coeficiente de capital. Portanto, a análise das repercussões da participação dos lucros na renda invoca, não somente a observação com respeito ao investimento, mas, sobretudo, da estrutura do consumo. Conforme, discutimos anteriormente, as inversões produtivas, neste caso, elevam-se em decorrência, especialmente, da atuação do capital estrangeiro na produção dos bens demandados com a descrição em questão.

Essas mesmas análises, empreendidas na presente seção, nos permitiram identificar indícios de uma relação proeminente entre o setor de subsistência e a distribuição funcional da renda. Em consonância com o esperado pela referência teórica de que nos utilizamos, a participação do setor de subsistência apresentou notada relevância para explicar a variância e as inovações na participação dos salários na renda. A partir da análise da FIR, observamos que os choques que afetam a participação do setor de subsistência na economia (SUB) refletiram negativamente sobre a parcela da remuneração do trabalho na economia (W_Y).

Na perspectiva do modelo furtadiano de crescimento com distribuição de renda, conforme apresentamos, a existência e persistência no tempo de um setor de subsistência, cujas origens remontam inequivocamente à presença de abundante oferta estrutural de mão-de-obra no país, deprime o poder de barganha da classe trabalhadora, atuando, por conseguinte, como forte mecanismo de compressão dos salários. Desse modo, a participação destes na renda torna-se inexoravelmente afetada pela existência desse setor, e varia de forma inversa a este. Adicionalmente, verificamos por meio da matriz de covariância dos resíduos do SVAR estimado também apontou que inovações na distribuição funcional da renda repercutiram negativamente sobre a participação do setor de subsistência, o que reforça a relação inversa que parece haver entre as duas variáveis.

Com respeito à terceira hipótese, apesar dos resultados da FIR, os demais instrumentos de análise não nos sugeriram confirmação. A ideia, segundo nosso norteamento pela teoria furtadiana, era de que a elevação da taxa de crescimento da economia elevaria a razão capital-produto, portanto, de que o próprio crescimento acentuaria a concentração da renda, aumentando, por conseguinte, a relação em questão.

4.7 Considerações Finais do Capítulo

No presente capítulo, mostramos que é possível reconhecer na obra de Celso Furtado um modelo de crescimento com distribuição de renda com enfoque específico para o Brasil. Sua estrutura analítica assemelha-se fortemente à encontrada no referencial pós-keynesiano de tratamento do tema, utilizando-se de elementos típicos dessa análise, como a relação produto-capital, grau de utilização da capacidade instalada, *mark-up*, etc.

A despeito da similitude, o modelo furtadiano incorpora as especificidades da realidade brasileira, o que o torna mais adequado para análise do crescimento com distribuição de renda no Brasil. Como, por exemplo, observou Bresser- Pereira (1975), o Modelo de Kaldor (1955) fundamenta-se em alguns pressupostos básicos que o torna inapropriado para exame das economias periféricas, dentre eles, ressalta-se o imperativo de que os salários praticados sejam superiores ao nível de subsistência (no limite, neste patamar). Na nossa compreensão, o estudo do desenvolvimento econômico sob perspectiva distributiva deve, necessariamente, levar em conta os elementos estruturais da economia em questão e, por essa razão, elegemos a abordagem de Furtado para procedimento com nosso exercício empírico.

A obra de Furtado nos aponta um modelo em que o regime de crescimento é orientado pela dinâmica dos lucros. A participação destes na renda define a relação

produto-capital (ou capital-produto), não somente pela perspectiva do grau de investimento, mas pela estrutura do consumo. Ocorre que, a classe de empresários, que historicamente usufruiu de privilégios na formação socioeconômica do país relativamente à trabalhadora, evidencia uma configuração particular de dispêndio, cuja característica fundamental dos bens reside no elevado coeficiente de capital.

Todavia, espontaneamente, a estreiteza do mercado consumidor que resulta de um processo histórico de concentração da renda no país (especialmente sedimentado na questão fundiária) implica em baixo grau de utilização da capacidade instalada e, conseqüentemente, em menor propensão média do investimento produtivo, e, assim, em menores lucros. Para contornar esse entrave técnico, o autor delinea a ação articulada das empresas estrangeiras compensando o problema pelo lado da oferta, e do Estado como determinante para uma dada estrutura distributiva de renda, de modo a garantir a demanda mínima para esses bens, no escopo dos estratos de rendimentos mais elevados.

Por meio da atuação do capital estrangeiro na produção desses bens mais dinâmicos, utilizando-se de uma tecnologia já amortizada em suas matrizes e dispendo de alto *mark-up* sobre os custos (em especial do salário, o qual sofre influência fidedigna da existência de um setor de subsistência no país), e, de outro lado, das políticas pró-capital por parte do Estado que asseguram um dado perfil de demanda, incrementa-se investimento e um tipo particular de consumo em face da maior participação dos lucros, resultando em aumento do produto.

O essencial dessa engrenagem reside no fato de que, embora a classe detentora de lucros tenha propensão a consumir menor que a dos trabalhadores, já que aquela, supõe-se, poupa, e a outra não, sua propensão ao consumo ainda assim é notadamente elevada, em face do processo de mimetização, e os bens que consomem possuem características notadamente distintas em termos de valor agregado e requerimento de capital. Além disso, a percepção acerca do papel do capital estrangeiro, por conseguinte, da poupança externa para suprir a debilidade do esforço de acumulação interna, é outro elemento específico da análise de Furtado.

Mas, devemos ressaltar que na base de sustentação do processo de crescimento com concentração da renda a favor dos lucros encontra-se a existência e persistência no tempo das atividades de subsistência. Conforme demonstramos, esse setor é muito mais amplo do que poderíamos a priori supor, extrapolando o meio rural de produção para autoconsumo, e incorporando o subemprego na zona urbana. A participação da economia de subsistência tem desdobramento notadamente negativo para os salários, funcionando historicamente

como mecanismo de compressão das remunerações do trabalho. Desse modo, esse elemento corrobora fortemente para aumento da participação dos lucros na renda.

A relação entre a distribuição funcional da renda com a taxa de crescimento do produto, desta última com a razão $\frac{K}{Y}$ e da participação dos salários com a do setor de subsistência na economia conformaram as hipóteses fundamentais que testamos. Para tanto, à semelhança de Stockhammer e Onaran (2002), estimamos um VAR Estrutural para a economia brasileira utilizando-nos de dados que compreendem o período 1965-2015.

A obtenção desses dados, como retratamos, foi bastante delicada, em face da disponibilidade das informações para um período razoável de tempo e por outras questões metodológicas. Apesar das naturais limitações, conseguimos obter dados da 1) participação dos salários na renda nacional, 2) relação capital-produto, 3) participação do setor de subsistência na economia brasileira, 4) taxa de crescimento do PIB.

Após realização dos testes estatísticos concernentes, chegamos a um SVAR com uma defasagem, cuja matriz de covariância dos resíduos fundamentou-se tanto no teste de causalidade de Granger, quanto na teoria econômica de que nos valem. Os coeficientes dos parâmetros estimados denotaram a existência de uma relação significativa e inversa entre: a) a participação dos salários na renda nacional e taxa de crescimento do PIB; b) a participação dos salários na renda e a proporção do setor de subsistência na economia.

Ou seja, obtivemos, portanto, indícios iniciais da relação apontada pelo referencial de que nos utilizamos. Em seguida, a análise da Função Impulso-Resposta e da Decomposição de Variância sugeriram reforço de parte de nossas hipóteses. A primeira delas, qual seja, do regime de crescimento *profit-led*, encontrou respaldo por todos os instrumentos analíticos.

A segunda hipótese, qual seja, de que haveria um efeito negativo da participação do setor de subsistência na economia sobre a participação dos salários na renda, também se provou válida pelo resultado da Função Impulso-Resposta. A análise de Decomposição de Variância também mostrou que o setor de subsistência responde de forma relativamente importante pelas variações na participação dos salários na renda, e esta última provou-se ainda mais relevante para explicação dos choques no primeiro.

Em suma, os resultados sugerem que o crescimento econômico brasileiro guarda relação direta com a distribuição da renda a favor dos lucros, o que denota, conforme o quadro referencial que delineamos, um regime do tipo *profit-led*. Além disso, o setor de subsistência, fundamental na análise de Celso Furtado, tem repercussões negativas para a participação dos salários na renda, de modo que, aumentando-se aquele, reduz-se esta.

Consideramos, portanto, que esses resultados favorecem fortemente a pertinência do modelo de crescimento com distribuição de renda elaborado pelo autor.

Considerações Finais

Este trabalho orientou-se, fundamentalmente, pela concepção de que o desenvolvimento econômico pode, ou melhor, deve ser analisado à luz do processo de acumulação das sociedades. Essa instância analítica provê os elementos, tanto de natureza material, quanto de ordem subjetiva, de que necessitamos para compreensão da trajetória evolutiva dos países. Da primeira dimensão, não restam dúvidas de que o enfoque sobre a dinâmica do produto social conformado a partir de suas remunerações prova-se inexorável objeto de investigação. Da segunda, os valores e o tipo de racionalidade, os quais podem ser expressos, invariavelmente, nas instituições que se conformam no seio dessa sociedade, revelam de forma arguta o modo como necessariamente deve transcorrer a acumulação.

Em todo caso, fica evidente que a análise do desenvolvimento econômico possui natureza distributiva, e esta perspectiva foi assumida pela ciência econômica desde seu nascimento com Adam Smith e prosseguiu-se com outros clássicos. Smith, Ricardo e Marx, os nossos eleitos para discussão do assunto, oferecem-nos uma abordagem do crescimento e desenvolvimento das sociedades pela perspectiva excedentária e, assim, fazem com que a análise recaia sobre a ótica das remunerações do produto, com particular enfoque para os conflitos distributivos entre estratos da sociedade.

Após um lapso de investigação do tema com a ascensão do marginalismo, a retomada deste enfoque se provou notável com os pós-keynesianos, conforme nos esforçamos por demonstrar ao longo do primeiro capítulo. Estes não apenas retomaram as questões levantadas pelos clássicos, mas aprofundaram suas análises, amparando-se substancialmente sobre gradual e crescente formalização a partir da demonstração algébrica de suas ideias, dando origem os denominados “modelos de crescimento com distribuição de renda”.

O quadro mais geral de análise do tema por estes autores pode ser delineado, fundamentalmente, pelas contribuições de Kaldor, Kalecki, Bhaduri e Marglin, e Rowthorn e Dutt. A partir da endogenização da poupança (elemento problemático no modelo Harrod-Domar), esses autores esforçaram-se por demonstrar, de um modo geral, que a distribuição funcional da renda respondia por dada taxa de crescimento do produto.

As porções assumidas na economia pelas remunerações do capital ou do trabalho repercutem, inexoravelmente, sobre consumo e investimento, e mesmo sobre as exportações líquidas, determinando, por conseguinte, um dado nível de demanda agregada e, conseqüentemente, de produto. A relação capital-produto, a utilização da capacidade

instalada, e o grau de *mark-up* sobre os custos conformam apenas alguns dos elementos-chave para análise do tema nesta perspectiva.

Mas, conforme ressaltamos ao início, a discussão travada por esses autores reverbera fundamentalmente o caráter material, ou econômico-social de que se reveste o desenvolvimento sob perspectiva distributiva. Por trás desse quadro mais “palpável” de abordagem ao que denota, em última instância, o processo de acumulação das sociedades, há uma substância subjetiva que qualifica este último, e que se traduz, invariavelmente, na racionalidade e nos valores dos indivíduos, e, sobretudo, nas estruturas de poder que se conformam a partir delas.

Nesse sentido, portanto, que apresentamos um pouco do arcabouço teórico institucionalista, com enfoque para a análise de Veblen. Nos esforçamos para ressaltar a proeminência do denominado ensejo emulativo para apreensão do desenvolvimento das sociedades. Essa tendência, cujo traço mais característico se traduz no desejo de superação pecuniária do outro e no anseio por distinção, apresenta reflexos em termos de conformação de instituições que perfazem as bases do processo de acumulação das economias, e, assim, para o progresso material e imaterial destas.

Desse modo, tentamos reforçar ao longo de nosso trabalho, que a perspectiva distributiva do desenvolvimento econômico tem sustentáculo sobre uma dimensão valorativa, permeada por fins perseguidos socialmente. Embora a literatura em questão nos aponte para uma tendência comum do comportamento humano, numa análise tipicamente etnológica e através do tempo, transcrita pela emulação, destacamos que essa racionalidade prevalecerá, em maior, ou menor grau, a depender de condições específicas, histórico-estruturais, de cada país.

Por essa razão, apresentamos, no segundo capítulo, uma análise dos elementos de base da formação do Brasil, em termos sociais, culturais e econômicos, a fim de obtermos um delineamento de sua estrutura distributiva capaz de permear tanto o quadro material, como imaterial de seu processo de acumulação. Os caracteres formativos, neste caso, como não poderia deixar de ser, guardam relação inequívoca com o quadro colonizador.

Utilizando-nos dos grandes intérpretes do Brasil, pudemos destacar, do ponto de vista cultural, a predominância do personalismo, a emulação e a cordialidade (no sentido a que originalmente Buarque se referia), ou seja, características que, em algum grau, parecem corroborar para a conformação de uma sociedade com baixo senso de coletividade e solidariedade. De igual modo, as relações sociais e de poder, notadamente patriarcais, nos legaram profunda dificuldade de gênese e fortalecimento da democracia.

Neste quadro, a emulação tal qual elaborada por Veblen (1899), encontra terreno propício para sua reprodução célere no Brasil, e isto, tanto em face dos fatores psicológicos e culturais, quanto da própria estrutura econômica do país, cujas instituições mais relevantes, derivadas de nosso passado colonial, foram fortalecidas e revigoradas pela elite dirigente da nossa sociedade. Aliás, do ponto de vista socioeconômico, podemos também identificar que o processo de colonização propiciou as bases para a formação de um sistema cuja característica mais premente se traduz na elevada desigualdade de renda, o que reforça a predisposição emulativa elencada.

É neste contexto que Celso Furtado articula com destreza os elementos culturais e sociais aos econômicos para elaboração de sua tese do subdesenvolvimento brasileiro, a qual fundamenta-se, essencialmente, na conexão precisa entre dependência externa e exploração interna. Seria, segundo ele, a tendência à imitação do estilo de vida inscrito nas sociedades centrais pelas economias periféricas, e, especificamente, pelo Brasil, que se instrumentalizaria em concentração interna da renda no país, repercutindo, essencialmente, uma dinâmica de forte compressão dos salários.

Muito embora, nossa concepção se pautar pela ideia de que a imitação externa seria apenas um desdobramento do anseio principal, que é o da diferenciação no plano interno, endossamos o essencial da tese furtadiana, que se refere à ligação inequívoca entre a substância cultural que conforma as bases das estruturas de poder em nossa sociedade, travestida pelo comportamento de nossa elite, e a espoliação das massas no país, e tomamos por base esse aspecto para posterior análise empírica.

A análise constituída pelos elementos formativos do Brasil, de natureza cultural e socioeconômica, ao nos levar à apreensão de um quadro altamente desigual da sociedade brasileira, elenca também um panorama mais geral em torno do qual se processa a exploração, qual seja, o do mercado de trabalho. A conformação deste às sombras do sistema escravocrata, e na presença de uma das características mais marcantes da economia brasileira, qual seja, a estrutura fundiária dominada pelo latifúndio sob égide da grande empresa agrícola, invariavelmente, processou um ambiente propício à espoliação do trabalhador, à guisa de um sistema de subsistência que garante, até os dias atuais, o arrocho dos salários.

Essa é uma das razões fundamentais, a nosso ver, para que a análise do desenvolvimento econômico brasileiro pela ótica distributiva tenha, necessariamente, que passar pela perspectiva funcional. A distribuição enfocada entre salários e lucros tem repercussão basilar sobre a desigualdade pessoal, e a abordagem à nossa formação pelo instrumental histórico nos demonstra isso.

Além da leitura empreendida a partir dessa perspectiva (histórica), apresentamos, no terceiro capítulo da tese, dados que puderam corroborar a compreensão dos grandes intérpretes, reforçando os elementos centrais em torno dos quais se constituem a sociedade brasileira, compreendendo também seu sistema econômico, e denotando sua característica basilar que é a elevada concentração e desigualdade da renda. Não somente os indicadores mais comumente empregados na ciência econômica, como o Índice de Gini e Coeficiente de Theil, mas tantas outras variáveis de múltiplas dimensões foram levantadas com o intuito de fortalecer esse esforço delineador do quadro brasileiro.

Nesse contexto, destacamos a elevada concentração e desigualdade de renda que deriva de nosso sistema tributário, cuja natureza regressiva é indubitável e, cujo tratamento diferenciado ao capital é notável; de nossa estrutura fundiária, da qual deriva, historicamente, nosso *apartheid* econômico-social, e que poucas mudanças no sentido de maior repartição experimentou ao longo de tantos anos; de nossa dinâmica de consumo, que denota substancial segregação nos padrões de vida da população; e de nosso mercado de trabalho, o qual, a despeito da relativa melhoria processada no decorrer do período mais recente, continuou marcado por elevado favorecimento ao capital e pela baixa remuneração ao trabalhador.

Em suma, podemos dizer que as benesses do progresso material no Brasil, historicamente, foram apropriadas, de modo substancial, pelos estratos mais elevados de renda, sobretudo, pela classe empresariada. Adicionalmente, levantamos a discussão em torno de como algumas instituições basilares para constituição das estruturas de poder no país corroboram para esse processo espoliativo das massas, especialmente, pelas vias do enfraquecimento à democracia, referindo-nos, neste caso, à mídia brasileira.

Quanto mais frágil o sistema democrático, tanto mais favorável se torna o ambiente para desenvolvimento do comportamento emulativo referendado pelo anseio de diferenciação socioeconômica e, por conseguinte, tanto mais forte a exploração de parte expressiva da população. Um elemento *sine qua non* neste quadro para constituição de obstáculo ao processo espoliativo, diz respeito ao grau de conscientização e associação dos materialmente explorados.

À luz dos elementos históricos e dos dados levantados neste trabalho, a classe trabalhadora em sua parte maciça constitui esse grupo, e, portanto, seu grau de articulação reverbera seu poder de barganha. Mas, conforme demonstramos, este é notadamente fraco em face dos elementos constitutivos do nosso mercado de trabalho, os quais refletem inequívoca oferta estrutural elástica de mão-de-obra derivada, em especial, da persistência no tempo de um setor de subsistência.

É no contexto desse quadro mais geral – para o qual, tanto a análise histórica apresentada no segundo capítulo, quanto os dados evidenciados no terceiro corroboram para apreensão da especificidade brasileira – que tomamos a obra de Furtado como guia para extração de um modelo de crescimento com distribuição de renda para nosso país. Sendo assim, no quarto capítulo, partimos de algumas obras selecionadas do autor para identificação de um instrumental analítico deveras semelhante ao arcabouço pós-keynesiano de tratamento do tema, porém, incorporando particularidades inerentes à sociedade brasileira.

A leitura de Furtado nesta perspectiva denota que o crescimento econômico no Brasil reveste-se de natureza altamente concentradora, o que implica que, crescer, neste caso, tende a agravar as disparidades socioeconômicas, acentuando, por essa via, nosso subdesenvolvimento. O processo de acumulação no caso brasileiro não é delineado pela virtuosa articulação entre inovação e difusão das técnicas, conforme sua concepção, e que nada mais é, utilizando-nos de outras palavras, do que um dialético fenômeno de alternância entre regimes de concentração, ora a favor dos lucros, ora dos salários.

No Brasil, o crescimento e, do mesmo modo, o desenvolvimento, assumiu a forma de um persistente processo de acentuação de assimetrias, no qual as benesses do progresso técnico foram substancialmente apropriadas pelos lucros, em detrimento dos salários. Se a remuneração do capital, de um lado, traduz-se em investimento, de outro, representa o aumento de um tipo de consumo bastante peculiar, dada que a diferenciação nesse plano é característica fundamental de nossa sociedade.

A elevada propensão a consumir da classe capitalista e o perfil fundamental do consumo desse grupo, o qual pode ser traduzido pelo elevado coeficiente de capital dos bens requeridos, espontaneamente implicariam em tão elevada relação capital-produto (ou tão baixa razão produto-capital) que, do ponto de vista técnico, poderia causar entraves a essa dinâmica econômica. Mas, a atuação do capital transnacional, contornando o obstáculo da debilidade da poupança interna, e o papel do Estado, por sua vez, corroborando para conformação de uma demanda consistente e pertinente com os interesses e lógica dessas firmas, asseguram a reprodução indiscriminada de um modelo de crescimento altamente concentrador, cuja dinâmica provém invariavelmente dos lucros.

No âmbito do referido quadro, o que pode colocar termo à referida lógica de crescimento diz respeito às tensões sociais que podem decorrer do processo de exploração das massas. Contudo, mesmo estas, têm sua capacidade limitada pelo efetivo poder de que dispõem os explorados para reivindicação da repartição do produto social. O poder de barganha dos trabalhadores, a que nos referimos neste caso, encontra notáveis limites na

existência e persistência no tempo de um setor de subsistência, do qual deriva uma oferta elástica de mão-de-obra, e corrobora para a histórica compressão dos salários.

Em face desses elementos, fundamentais na análise furtadiana, testamos as seguintes hipóteses: de que o regime de crescimento econômico brasileiro seria “profit-led”; de que a elevação da participação do setor de subsistência reduziria a parcela dos salários na renda; e de que a taxa de crescimento do produto relacionar-se-ia positivamente com a razão capital-produto. Para tanto, empreendemos nosso exercício a partir da modelagem SVAR, utilizando-nos de dados para o período 1965-2015.

Com base nos testes empregados, nas restrições identificadoras e nos instrumentos de análise mais comuns na abordagem de vetores autoregressivos, verificamos que as duas primeiras hipóteses demonstraram-se fortemente prováveis para o modelo que testamos, dado o período compreendido pela amostra. Ou seja, nosso exercício empírico nos revelou fortes indícios de que a dinâmica de crescimento com distribuição de renda no Brasil é particularmente orientada pelos lucros, e que a existência do setor de subsistência influencia significativamente a participação dos salários na economia, relacionando-se de modo inverso com esta.

Esses resultados fortalecem, inequivocamente, o aparato teórico do qual nos valem, não somente no âmbito do modelo identificado em Celso Furtado, mas também de toda análise histórica empreendida ao longo do segundo capítulo, e dos dados que delinearam nossa “radiografia” da estrutura distributiva brasileira no terceiro. Ou seja, a análise econométrica nos forneceu subsídios importantes para verificação do suposto quadro de aviltante desigualdade econômico-social no Brasil.

Conforme visamos reforçar ao longo de todo o trabalho, a perspectiva distributiva que assume o desenvolvimento econômico, quando enfocada no caso brasileiro, revela autêntico cenário de disparidades, cujas bases devem ser analisadas desde o processo colonizador, tomando-se como objeto maior de análise o processo de acumulação. Os elementos e condições específicas de nossa conformação se articulam para gênese de um ambiente altamente desfavorável ao trabalhador brasileiro, o qual representa a maior parte de nossa população.

O crescimento econômico no Brasil historicamente se realiza a custa da exploração de nossas riquezas naturais, como bem se sabe, mas, também, paralelamente à elevada espoliação do trabalhador. Sabemos que, sob égide capitalista, o desenvolvimento, necessariamente, se processa de modo concomitante com a exploração da força de trabalho. Mas, no caso das economias periféricas, o processo de acumulação exhibe

especificidades que tornam a condição subalterna dos assalariados ainda mais precária no jogo político de correlação de forças pelo produto social.

Neste quadro específico, a dinâmica do crescimento assume, essencialmente, a orientação pelos lucros. Mesmo períodos de relativo contrassenso a esse padrão são de curtíssima duração, dada a existência histórica e fortalecimento constante de estruturas de poder que colocam rápido fim a qualquer tentativa de fundamentação pela lógica “wage-led”.

Essas considerações finais, sem sombra de dúvida, imprimem elevado pessimismo sobre as possibilidades de desenvolvimento do Brasil, apreendendo este fenômeno, de forma bastante genérica, como repercussão de um quadro de crescimento com prevalência de justiça social na distribuição dos frutos do progresso técnico. Mas, assim como Celso Furtado, inspiração de nosso trabalho, não acreditamos num futuro determinístico, no qual, em face dos parâmetros identificados de nosso “modus operandi”, estejamos circunscritos a um único e pré-determinado cenário.

Conforme ressaltamos, ao longo de toda tese, o fator cultural parece estar por trás de todo esse processo, e, apesar da complexidade que reside na alteração de padrões comportamentais, qualquer cultura está sujeita à quebra em face de algum elemento novo, capaz de reorientar a racionalidade inscrita em nossa sociedade, em especial, no seio dos centros internos de decisão. Não desejamos aqui, nem constitui nosso objetivo, prospectar acerca do que poderia trazer à tona a ruptura com os valores historicamente sedimentados e consolidados em nosso país, que conduziram às desigualdades socioeconômicas apontadas ao longo desta Tese, irrompendo com um novo paradigma (dentro da ordem capitalista), essencialmente mais justo e solidário de ação. Mas, reiteramos nossa compreensão de que não somos culturalmente imutáveis e reforçamos nosso entendimento de que somente uma ampla modificação valorativa nos traria novo modelo de crescimento e desenvolvimento no Brasil.

Referências Bibliográficas

AUDITORIA CIDADÃ DA DÍVIDA. Relatório Específico de Auditoria Cidadã da Dívida no 1/2013. Brasília, 2013.

AMISANO, C; GIANINNI, C. Topics in structural VAR econometrics. Springer Verlag, 1996. https://doi.org/10.1007/978-94-009-2661-5_6

AMADEO, E.J. *The role of capacity utilization in long period analysis*. Political Economy, 2, 147–160, 1986.

_____. *Expectations in a steady-state model of capacity utilization*. Political Economy, 3, 75–89, 1987.

ASIMAKOPULOS, A. *Post-Keynesian theories of distribution*. in A. Asimakopulos (ed.), Theories of Income Distribution, Boston, MA: Kluwer Academic Publishers. 1988.

BARBOSA, A. F. *A formação do mercado de trabalho no Brasil: da escravidão ao assalariamento*. Tese (Doutorado), Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. Campinas, SP: [s.n.], 2003.

BARROS, R. P; CURY, S; ULYSSEA, G. *A desigualdade de renda no Brasil encontra-se subestimada? Uma análise comparativa usando PNAD, POF e Contas Nacionais*. in R.P. de Barros, M. N. Foguele G. Ulyssea (eds.), *Desigualdade de Renda no Brasil: Uma Análise da Queda Recente*. Brasília, Ipea, 2006.

BAUMAN, Z.- *A riqueza de poucos beneficia todos nos?* tradução Renato Aguiar. – 1.ed. – Rio de Janeiro: Zahar, 2015.

BECKETT, S. *Introduction to time series using stata*. Stata Press. 2013.

BHADURI, A; MARGLIN, S. *Unemployment and the real wage: The economic basis for contesting political ideologies*. Cambridge Journal of Economics, 14, 375–393, 1990. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035141>

BIELSHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: O ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: IPA/INPES, 1988.

BOURDIEU, P. *A distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo: Edusp; Porto Alegre, RS: Zouk, 2007.

BRESSER PEREIRA, L. C. *O modelo Harrod-Domar e a substitutibilidade de fatores*. Estudos Econômicos, 5 (3), p.7-36, setembro, 1975.

CARDOSO, F. H. *Aula magna no instituto Rio Branco*. Cadernos do IPRI. Fundação Alexandre Gusmão. 1993.

CAVALCANTI, M. A. F. H. *Identificação de modelos VAR e causalidade de Granger: uma nota de advertência*. Economia Aplicada, 14(2), 251-260, 2010. <https://doi.org/10.1590/S1413-80502010000200008>

CHICK, V. *Macroeconomia após Keynes: um reexame da Teoria Geral*. Ed. Forense Universitária, 1993.

CHOMSKY, N. *Mídia: Propaganda política e manipulação*. São Paulo: WMF Martinsfontes, 2013.

COMTRADE/UN. Disponível em: <https://comtrade.un.org>.

CONSIDERA, C. M.; PESSOA, S. A. *A distribuição funcional da renda no Brasil no período 1959–2009*. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 43, n. 3, p. 479–511, 2013.

COUTINHO, M. C. *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina, de Celso Furtado*. Revista de Economia Contemporânea, 19(3), 448-474, 2015. <https://doi.org/10.1590/198055271935>

CURTY, C; MALTA, M; BORJA, B. *Intérpretes do Brasil: influências na origem do pensamento econômico brasileiro*. In: Anais do XX Encontro Nacional de Economia Política (XX ENEP), Foz do Iguaçu: SEP. 2015.

DÁVILA-FERNANDES, M; OREIRO, J. L. *Piketty a luz de Pasinetti e Foley: Distribuição de renda, crescimento balanceado e fragilidade financeira*. Texto para Discussão 023/2014, Instituto de economia da universidade Federal do rio de Janeiro, 2014.

DATALUTA – Boletim DALUTA, Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária. Disponível em: <http://www2.fct.unesp.br/nera/boletim.php>.

_____. Banco de dados da luta pela terra: Relatório Brasil 2013. Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projetos de Reforma Agrária, 2014.

DELGADO, G. C. *O setor de subsistência na economia brasileira: gênese histórica e formas de reprodução*. In: JACCOUD, L. (Org.). Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo. Brasília (DF): IPEA, p. 19-50, 2004.

DIEESE. *Desempenho dos Bancos 2017*. DIEESE - Rede Bancários, 2017. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/desempenhodosbancos/2018/desempenhoDosBancos207.html>

DOMAR, E. O. *Capital expansion, rate of growth and employment*. *Econométrica*, nº. 14, abril, 1946.

DORLING, D. *Injustice: why social inequality persists?* Bristol: Policy Press, 2011.

DUESENBERY, J. S. *Renta, ahorro y teoria del comportamiento del consumidor*. Madri Alianza, 1967.

DUTT, A. K. *Stagnation, income distribution and monopoly power*. Cambridge Journal of Economics, nº 8, issue 1, p. 25-40, 1984.

_____. *Alternative closures again: A comment on growth, distribution and inflation*. Cambridge Journal of Economics, 11, 75–82, 1987. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035017>

FAINGUELERNT, M. *Um raio x do poder econômico no Brasil*. Jornal dos Economistas, nº283, Fev- 2013.

FAGNANI, E; ROSSI, P. *Desenvolvimento, desigualdade e reforma tributária no Brasil*. In A Reforma Tributária Necessária: diagnóstico e premissas. Brasília: ANFIP: FENAFISCO: São Paulo: Plataforma Política Social, 2018.

FIREBAUGH, G. *The new geography of global income inequality*. Cambridge: Harvard University Press, 2003.

FONSECA, P. C. D. *Sobre a intencionalidade da política industrializante no Brasil na década de 1930*. Revista de Economia Política, Vol. 23, n.1, p.133-148, Jan/Mar, 2003.

FURTADO, C. *Perspectivas da Economia Brasileira*. Rio de Janeiro, ISEB. 1958.

_____. *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

_____. *Dialética do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

_____. *Development and stagnation in Latin America: A structuralist approach*. in Studies in Comparative International Development, St. Louis, Vol. 1, 1965.

_____. *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

_____. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo, Cia. Editora Nacional, 1967.

_____. *Análise do Modelo Brasileiro*. São Paulo: Civilização Brasileira, 1972.

_____. *O Mito do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

_____. *Prefácio a uma Nova Economia Política*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

_____. *Pequena introdução ao desenvolvimento: Enfoque interdisciplinar*. Rio de Janeiro, Cia. Editora Nacional, 1980.

_____. *A fantasia organizada*. São Paulo: Paz e Terra, 1985.

_____. *Brasil: A construção interrompida*. 2ª Ed. São Paulo: Paz e Terra, 1992.

_____. *O Capitalismo Global*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1998.

_____. *O longo amanhecer: Ensaio sobre a formação do Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.

_____. *Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

_____. *Em busca de um novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea*, São Paulo, Paz e Terra, 2002.

_____. *Formação Econômica do Brasil*. 34ª Edição, Rio de Janeiro: Companhia das Letras, 2007.

FURTADO, C; MANESCHI, A. *Um modelo simulado de desenvolvimento e estagnação na América Latina*. Revista Brasileira de Economia, v. XXII, n. 2, p. 5-32, jun, 1968.

GOBETTI, S. W.; ORAIR, R. O. *Progressividade tributária: a agenda negligenciada*. Brasília, DF: Ipea, Texto para discussão 219, 2016.

GOLLIN, D. *Getting income shares right*. Journal of Political Economy. Chicago/ United States, p.458-474, apr. 2002.

GUIMARÃES NETO, L. *Itinerário de Celso Furtado até formação econômica do Brasil*. In: 50 anos de formação econômica do Brasil: Ensaio sobre a obra clássica de Celso Furtado. Rio de Janeiro: IPEA, 2009.

HARROD, R. F. *An essay in dynamic theory*. The Economic Journal, nº XLIX, março, 1939.

HEIN, E. *Distribution and growth after keynes: A post-keynesian guide*. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2014. <https://doi.org/10.4337/9781783477296>

HOFFMANN, R; NEY, M.G. *Desigualdade de renda na agricultura: o efeito da posse da terra*. Economia, Niterói (RJ), Anpec, v. 4, n. 1, p. 113-152, jan./jun. 2003.

_____. *Estrutura fundiária e propriedade agrícola no Brasil*. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2010.

HOFFMANN, R. *Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 1998.

_____. *Distribuição de renda e crescimento econômico*. Estudos Avançados, 15(41), 67-76, 2001. <https://doi.org/10.1590/S0103-40142001000100007>

HOLANDA, S. B. *Raízes do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2017.

IBGE-PME – Pesquisa Mensal do Emprego. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/sociais/trabalho/9180-pesquisa-mensal-de-emprego.html?=&t=o-que-e>

IBGE-PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Disponível em: https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=40.

IBGE-POF – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Pesquisa de Orçamentos Familiares. Disponível em: https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=25

IBGE- SCN – Sistema de Contas Nacionais. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/industria/9052-sistema-de-contas-nacionais-brasil.html?=&t=o-que-e>.

IBGE-SIDRA – Sistema IBGE de Recuperação Automática. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br>.

IMF - International Monetary Fund. Disponível em: <https://www.imf.org/external/index.htm>.

INTROÍNI, P. G. H.; DOS SANTOS, D. R.; SIQUEIRA, M. L.; CHIEZA, R. A.; TORRENTE, W.; LOEBENS, J. C.; FARIAS, F. M. G. B.; HICKMANN, C. *Tributação sobre a renda da pessoa física: isonomia como princípio fundamental de justiça fiscal*. Plataforma Política Social, Texto para discussão, 2018.

IPEADATA. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>.

JINKINGS, I. *O golpe que tem vergonha de ser chamado de golpe*. In: Por que gritamos golpe? São Paulo: Boitempo, 2016.

KALDOR, N. *Alternative theories of distribution*. Review of Economic Studies, 23 (2), p. 83-100, 1955. <https://doi.org/10.2307/2296292>

KALECKI, M. *Theory of economic dynamics*. London: George Allen & Unwin, 1954.

_____. *Trends and business cycles reconsidered*. Economic Journal, 78, 263–276, reprinted in M. Kalecki (1971), *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933–70*, Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1968.

_____. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933–70*, Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1971.

_____. *Essays on developing economies*. Brighton: Harvester Press. 1976.

_____. *Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. São Paulo: Abril Cultura, 1983.

KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KOWARICK, L. *Trabalho e vadiagem: A origem do trabalho livre no Brasil*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

KRAVIS, I. *The structure of income: Some quantitative essays*. Philadelphia: University of Pennsylvania, 1962.

KURZ, H.D. *Technical change, growth and distribution: A steady-state approach to “unsteady” growth*. in H.D. Kurz, *Capital, Distribution and Effective Demand*, Cambridge, UK: Polity Press, 1990.

- LALL, S. (2000) *The technological structure and performance of developing country manufactured exports 1985-1988*. QEH Working Paper Series-WEHWPS44, June, 2000.
- LANGONI, C. G. *As causas do crescimento econômico no Brasil*. Rio de Janeiro, APEC, 1974.
- LANNE, M; LUTKEPOHL, H. *Identifying monetary policy shocks via changes in volatility*. Journal of Money, Credit and Banking **40**, 1131–1149, 2008. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2008.00151.x>
- LAPOP – Latin American Public Opinion Project. Disponível em: <https://www.vanderbilt.edu/lapop>.
- LAVOIE, M; STOCKHAMMER, E. *Wage-led growth: Concept, theories and policies*. In: *Wage-led: An equilibrate strategy for economic recovery*. New York: Palgarve Macmilan, 2013. https://doi.org/10.1057/9781137357939_2
- LUTKEPOHL, H. *Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer, Berlin, 1991. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-02691-5>
- MACCORMICK, K. *Duesenberry and Veblen: The demostnration effect revisited*. Jornal of Economic Issues, 17, 1125-1129, 1983. <https://doi.org/10.1080/00213624.1983.11504194>
- MARTINS, J. S. *O cativo da terra*. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1979.
- MARX, K. *O Capital: Crítica da economia política: livro I*. São Paulo: Nova Cultural, 1996. 2 vols.
- _____. *O Capital: Crítica da economia política: livro III*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- MEDEIROS, M.; SOUZA, P. H. G. F.; CASTRO, F. A. *A estabilidade da desigualdade de renda no Brasil, 2006 a 2012: estimativa com dados do imposto de renda e pesquisas domiciliares*. Ciência e Saúde Coletiva, v. 4, n. 20, p. 971-986, 2015. <https://doi.org/10.1590/1413-81232015204.00362014>
- MOM – Media Ownership Monitor. Disponível em: <https://www.mom-rsf.org>.
- MORANDI, L.; E. J. REIS. *Estoque de capital fixo no Brasil, 1950-2002*. In: Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia – ANPEC, João Pessoa, PB, 2004.
- MORGAN, M. *Income inequality, growth and elite taxation in Brazil: new evidence combining survey and fiscal data, 2001-2015*. Working Papers 165, International Policy Centre for Inclusive Growth, 2017.
- OECD - Organization for Economic Cooperation and Development. Disponível em: <http://www.oecd.org>.
- OLIVEIRA, C. A. B. *Formação do mercado de trabalho no Brasil*. In: Marco Antonio de Oliveira. (Org.). *Economia & Trabalho: Textos Básicos*. Campinas: UNICAMP / Instituto de Economia, v. 1, p. 113-127, 1998.

ONARAN, O; GALANIS, G. *Is aggregate demand wage-led or profit-led? A global model*. In: *Wage-led: An equilibrate strategy for economic recovery*. New York: Palgrave Macmillan, 2013. https://doi.org/10.1057/9781137357939_4

OREIRO, J. L. *Lições de história do pensamento econômico: teorias alternativas de crescimento e distribuição de renda*. Texto escrito como apoio de leitura para o curso de *História do Pensamento Econômico* da Faculdade de Economia e Finanças do IBMEC, 2000.

_____. *Economia pós-keynesiana: origem, programa de pesquisa, questões resolvidas e desenvolvimentos futuros*. *Ensaio FEE*, v. 32, n. 2, p. 283-312, 2011.

PASINETTI, L. *Crescimento e Distribuição de Renda: ensaios em teoria econômica*. Zahar: Rio de Janeiro, 1979.

PESARAN, H; SHIN, Y. *Generalized impulse response analysis in linear multivariate models*. *Economics Letters* **58**, 17–29, 1998. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(97\)00214-0](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(97)00214-0)

PIKETTY, T. *O capital no século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

POCHMANN, M. *O emprego no desenvolvimento da nação*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2008.

PRADO JÚNIOR, C. *A Questão Agrária no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1979.

_____. *Formação do Brasil contemporâneo: colônia*. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

RAIS-MTE- *Relação Anual de Informações Sociais*, Ministério do Trabalho. Disponível em: <http://portalfat.mte.gov.br/relacao-anual-de-informacoes-sociais-rais>.

RAMOS, P. *Uma história sem fim: A persistência da questão agrária no Brasil contemporâneo*. In: *O mundo rural no Brasil do século 21*. Brasília: Embrapa, 2014.

REPÓRTERES SEM FRONTEIRAS - *Ranking RSF 2018: um balanço heterogêneo na América Latina*. 2018. Disponível em: <https://rsf.org/pt/ranking-rsf-2018-um-balanco-heterogeneo-na-america-latina>.

REQUIÃO, R. *Para mudar o Brasil*. In: *Por que gritamos golpe?* São Paulo: Boitempo, 2016.

RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

ROBINSON, J. *Essays in the theory of economic growth*. London: Macmillan, 1962. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-00626-7>

ROSSI, M. *O vídeo em que Emilio Odebrecht diz que esquema tem 30 anos e culpa a imprensa e os Poderes*. *El País*, São Paulo, 2017. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2017/04/14/politica/1492192630_931956.html.

ROWTHORN, R.E. *Demand, real wages and economic growth*. Thames Papers in Political Economy, Autumn, 1–39, 1981.

SECEX-MIDC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior>.

SIMS, C. A. *Macroeconomics and reality*. *Econometrica*, vol. 48, no. 1, pp. 1–48. *JSTOR*, 1980.

_____. *Are forecasting models usable for policy analysis?* Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis, issue Win, pages 2-16, 1986.

SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Nova Cultural, 1996. Vol. I e II.

SOUZA, J. *A elite do atraso: da escravidão à Lava Jato*. Rio de Janeiro: Leya, 2017.

SPIRITES, P; CLARK, G; RICHARD, S. *Causation, prediction, and search*, MIT Press, 2000.

STIGLITZ, J. E. *The price of inequality*. W. W. Norton & Company, New York, London, 2012.

STOCKHAMMER, E; ONARAN, O. *Accumulation, distribution and employment: a structural VAR approach to a post-Keynesian macro model*. Working Papers, geewp20, Vienna University of Economics and Business Research Group: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness, 2002.

STOCK, J. H.; WATSON, M. W. *Vector autoregressions*. *Journal of Economic Perspectives*, v. 15, n. 4, p. 101-115, 2001. <https://doi.org/10.1257/jep.15.4.101>

STEWART, L. *The cost of inequality*. London: Gibson Square Books, 2012.

SWANSON, N. R; GRANGER, C. *Impulse response functions based on a causal approach to residual orthogonalization in vector autoregressions*. *Journal of the American Statistical Association* **92**, 357–367, 1997. <https://doi.org/10.1080/01621459.1997.10473634>

SWEEZY, P. M.. *Teoria do desenvolvimento capitalista*. Princípios de economia política marxista. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

TAVARES, M. C.; SERRA, J. *Além da estagnação*. In: TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1971.

TAYLOR, L. *A stagnationist model of economic growth*. *Cambridge Journal of Economics*, 9, 383–403, 1985. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035588>

TAYLOR, L; BACHA, E. *The unequalizing spiral: A first growth model for belindia*. *The Quarterly Journal of Economics*, n° 90, issue 2, p. 197-218, 1976.

TESOURO DIRETO – Ministério da Fazenda. Disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/tesouro-direto>.

TESOURO NACIONAL - Ministério da Fazenda. Disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br>.

_____. *Por dentro das contas da dívida*. 2017. Disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/documents/10180/268746/Por+dentro+das+contas+da+d%C3%ADvida+-+2017T2/36e047a3-f5fc-4c9c-a2be-228a870b13d2>.

THE WORLD BANK - Global Consumption Database. Disponível em: <http://datatopics.worldbank.org/consumption>.

TRIGG, A.B. *Veblen, Bourdieu, and conspicuous consumption*. Journal of Economic Issues 35, 99-115, 2001. <https://doi.org/10.1080/00213624.2001.11506342>

VEBLEN, T. *The theory of the leisure class*. Boston: Houghton Mifflin Co, 1973.

WACQUANT, L. *Esclarecer o habitus*. Educação & Linguagem, Ano 10, nº 16, 63-71, Jul.-Dez, 2007.

WID – World Inequality Database. Disponível em: <https://wid.world>.

WDI – World Development Indicators. Disponível em: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>.

WILKISON, R.; PICKETT, K. *The spirit of level: why more equal societies almost always do better*. United Kingdom: Allen Lane, 2009.