

 **Texto**
para discussão

251

**A distribuição de renda durante
o “milagre econômico”
brasileiro: um balanço da
controvérsia**

**Ricardo Stazzacappa Barone
Pedro Paulo Zahluth Bastos
Fernando A. Mansor de Mattos**

Fevereiro 2015

Instituto de Economia
UNICAMP 

A distribuição de renda durante o “milagre econômico” brasileiro: um balanço da controvérsia

Ricardo Stazzacappa Barone¹

Pedro Paulo Zahluth Bastos²

Fernando Augusto Mansor de Mattos³

Introdução

A temática da distribuição de renda foi alvo de vivo debate no Brasil dos primeiros anos da década de 1970, notadamente a partir da divulgação de livro de Langoni (1973). Utilizando dados oficiais do Censo de 1970, o autor ofereceu uma interpretação sobre o processo de concentração de renda verificado entre 1960 e 1970.

A concentração já fora influenciada pela ditadura militar e pelos primeiros anos do chamado “Milagre Brasileiro”, que havia se iniciado em 1967 e que promoveria, por um período de cerca de 7 anos, taxas médias de crescimento do PIB e do PIB per capita até então inéditas na economia brasileira⁴. A evolução do perfil distributivo posta em discussão também estava determinada pelos efeitos das reformas estruturais promovidas pelo PAEG e pelas medidas de política econômica tomadas pelo governo militar golpista que se instalara em abril de 1964.

O objetivo do artigo é apresentar alguns dados estatísticos e os principais argumentos envolvidos na contenda entre defensores e adversários do governo militar a respeito da evolução do perfil distributivo que ficou evidenciada pela comparação dos dados dos Censos de 1960 e 1970. Ao longo dos anos 1970, consolidou-se o padrão de acumulação que havia sido construído pelas reformas estruturais e pela política econômica adotada pela ditadura militar. Mantiveram-se em tela, ao longo dos anos 1970, as questões envolvidas no debate que se instalou logo após a divulgação do trabalho de Langoni que deu origem ao debate que se pretende explorar neste artigo.

Antes de nos debruçarmos nos argumentos de Langoni (conteúdo da primeira seção deste capítulo) e de seus principais críticos (tema da segunda seção), consideramos importante e elucidativo

(1) Economista e mestrando pelo Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: rsbarone@uol.com.br.

(2) Professor Associado (Livre-Docente) do Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: ppzbastos@gmail.com.

(3) Professor-pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense (UFF). Mestre e doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: fermatt@uol.com.br.

(4) Durante o período JK, a economia brasileira teve excelente desempenho, mas não tão expressivo quanto o que ocorreria durante o chamado Milagre. No período JK (entre janeiro de 1956 e janeiro de 1961), o PIB teve um crescimento médio real de cerca de 8,0% ao ano, enquanto que durante o chamado Milagre, o PIB real anual teve um crescimento médio de 11%; no que se refere ao PIB per capita, porém, a diferença entre os dois períodos é maior: cerca de 4,8% ao ano, em média, sob JK e cerca de 8,2% ao ano entre 1967 e 1973.

apresentarmos, já nesta seção de apresentação, alguns dados ilustrativos sobre a evolução do perfil da distribuição da renda na década de 1960, para que em seguida possamos passar para uma análise da controvérsia que discute suas causas.

Segundo os dados apresentados pelo próprio Langoni (1973), não restam dúvidas quanto ao caráter regressivo da distribuição da renda brasileira e, tampouco, quanto ao processo de aceleração da concentração na década de 1960.

A Tabela 1 ilustra, tomando por base as rendas provenientes do trabalho, a evolução do perfil distributivo brasileiro ao longo da década de 1960. Os dados apresentados por Langoni revelam não apenas o elevado grau de desigualdade de renda que caracterizava a economia brasileira no período, como também demonstra o processo de aceleração de seu perfil distributivo ao longo da década de 1960.

Tabela 1
Comparação da distribuição da renda (1960/70)

PERCENTIL	PERCENTAGEM DA RENDA			RENDA MÉDIA*		
	1960	1970	70/60 (%)	1960	1970	70/60 (%)
(-) 10	1,17	1,11	-5,13	25	32	28
10	2,32	2,05	-11,64	48	58	20,83
10	3,42	2,97	-13,16	71	84	18,31
10	4,65	3,88	-16,55	96	110	14,58
10	6,15	4,9	-20,32	127	139	9,45
10	7,66	5,91	-22,75	158	168	6,33
10	9,41	7,37	-21,68	195	210	7,69
10	10,85	9,57	-11,89	225	272	20,99
10	14,69	14,45	-1,64	305	411	34,75
(+) 10	39,66	47,79	20,5	815	1360	66,87
(+) 5	27,69	34,86	25,9	1,131	1,984	75,42
(+) 1	12,11	14,57	20,32	2,389	3,147	73,59
(-) 40	11,57	10	-13,57	60	71	18,33
20	13,81	10,81	-21,73	142	153	7,74
(+) 40	74,62	79,19	6,13	385	563	46,23
TOTAL	100	100	-	206	282	36,89

Fonte: Langoni (1973).

* Em Cr\$ de 1970 por mês.

A partir da análise da Tabela 1 notamos dois pontos que merecem destaque. O primeiro diz respeito ao aumento da renda média para todos os estratos da pirâmide distributiva e o segundo trata da participação relativa de cada decil em relação ao total da renda.

Observa-se que apesar dos maiores incrementos estarem concentrados nos estratos de renda referentes às classes mais altas, ao analisarmos as variações absolutas das rendas médias constatamos um aumento da renda total no montante de 36,89%. Destaca-se o fato de que os percentis associados ao 1%, 5% e 10% mais ricos da população somam, respectivamente, aumentos em suas rendas médias nos

montantes de 73,59%, 75,42% e 66,87%, superando, por ampla vantagem, os percentuais de crescimento das respectivas rendas médias de cada um dos decis inferiores. Nota-se, portanto, a tendência de concentração da renda nos estratos de renda mais alta.

Tabela 2
Variação dos índices de concentração (1960/70)

ÍNDICES	1960	1970
GINI	0,4999	0,5684
GINI*	0,5570	0,6049
THEIL	0,4694	0,5802
THEIL*	0,6442	0,7267

Fonte: Langoni (1973).

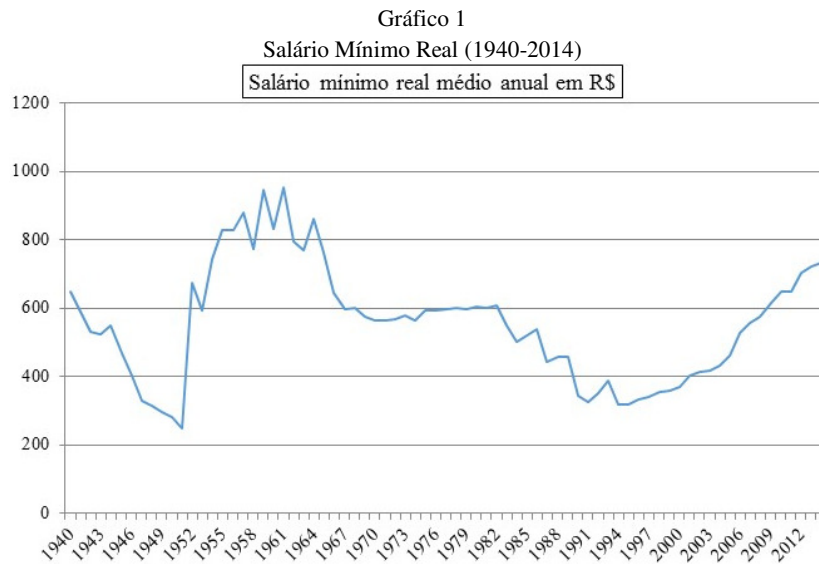
* Inclui pessoal com renda zero.

Ademais, percebe-se que, passando para a análise relativa da renda, é possível tirar novas conclusões. Todos os decis obtiveram variações negativas de suas respectivas parcelas em relação ao total da renda, exceto o decil superior, que teve um aumento de sua participação na renda total (em 20,5%). Da mesma maneira, o estrato de 5% mais ricos e o do percentil de maior renda (1% mais rico) também perceberam aumento de participação na renda total.

Ainda a respeito do aumento do grau de concentração da renda observamos no Quadro 2 que ambos os índices (Gini e Theil) apontam para uma maior regressividade da distribuição. Isto é ainda mais nítido se levarmos em conta o pessoal com renda zero. O índice de Gini passa de 0,55 para 0,60 e o índice de Theil, apontando para uma situação de maior regressividade, passa de 0,64 para 0,72.

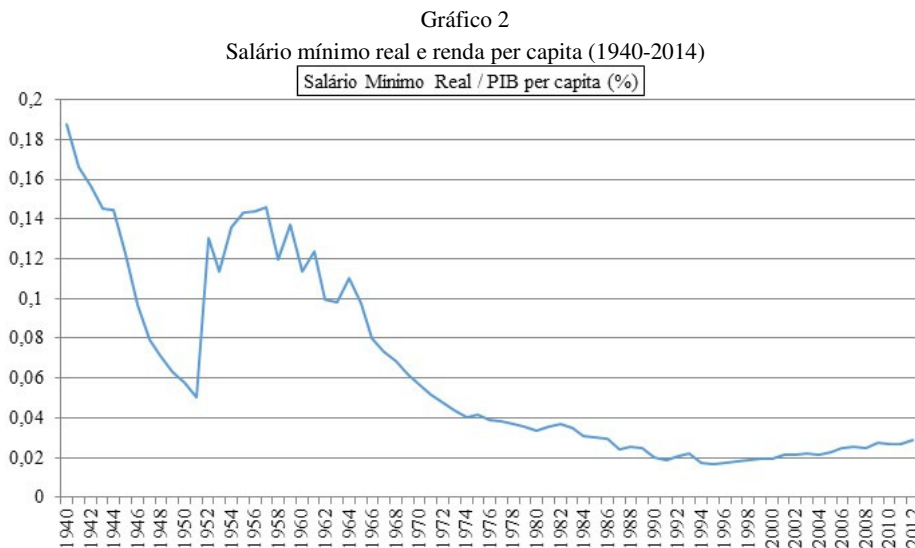
Cumprindo ainda alertar sobre alguns outros pontos importantes que esses dados evidenciam. Além de ratificar a tendência concentradora de renda, é de igual ou maior importância destacar o elevado grau de concentração de renda de que parte a piora do perfil distributivo ocorrida a partir do Censo de 1960, quando os 10% mais ricos já detinham quase 40% do total da renda do trabalho (Tabela 1). Em 1970, esse mesmo decil já detinha quase 50% da renda total, enquanto o percentil de renda mais elevada absorvia quase 15% - parcela equivalente à acumulada pelo conjunto dos cinco decis de mais baixa renda da pirâmide distributiva.

É nítida também a ampliação da divergência entre salário mínimo e salário médio que caracterizou a ditadura militar. Como o salário mínimo foi definido pela política de rendas imposta pela ditadura, é difícil negar, em uma primeira aproximação, que o aumento da desigualdade resultou de opções políticas e não de restrições econômicas. O Gráfico 1 apresenta o salário mínimo real em valores de 2014 e mostra que o salário mínimo real tem forte queda na década posterior ao golpe de 1964, só comparada à verificada no governo do general Eurico Dutra no imediato pós-guerra.



Fonte: Ipea-Data. Deflatores: IPC-SP/Fipe (jul. 1940-jan. 1944); IPC-RJ/FGV (jan. 1944-jan. 1948); IGPC-Mtb (jan. 1948-mar. 1979); INPC-IBGE a partir de março de 1979. Atualizado em: 21 ago. 2014.

O Gráfico 2 apresenta a relação entre o salário mínimo e a renda per capita. Embora a maior taxa de crescimento econômico brasileiro na história tenha ocorrido entre 1967 e 1973, nesse período de grande geração de renda e riqueza o salário mínimo é contido politicamente e se afasta fortemente da renda média.



Fonte: Ipea-Data. Deflatores: IPC-SP/Fipe (jul. 1940-jan. 1944); IPC-RJ/FGV (jan. 1944-jan. 1948); IGPC-Mtb (jan. 1948-mar. 1979); INPC-IBGE a partir de março de 1979. Atualizado em: 21 ago. 2014.

Uma vez constatados os primeiros resultados a respeito da evolução da distribuição de renda entre os Censos de 1960 e 1970, a questão fundamental gira em torno dos fatores explicativos da referida deterioração do perfil distributivo. Neste contexto, constituíram-se duas correntes interpretativas para aquele fenômeno econômico. De um lado, os formuladores da política econômica do governo que havia dado o golpe civil-militar alguns anos antes e seus defensores, com destaque para os que atuavam no meio acadêmico; de outro lado, os opositores do regime militar, também se destacando economistas do meio acadêmico de diversas escolas de economia do país.

O primeiro grupo explicava a concentração apoiado na ideia de que esta era o resultado natural do processo de desenvolvimento brasileiro. Aventada no influente trabalho de Langoni (1973), essa corrente propunha que a desigualdade de renda era resultado do rápido crescimento econômico que estava em curso, que vinha gerando desequilíbrios entre oferta e demanda (intensiva) por trabalho qualificado, o qual, segundo os argumentos dos expositores desta tese, era rígido no curto prazo. Naquele contexto, os trabalhadores mais qualificados seriam beneficiados com uma sobre-renda que resultaria em uma ampliação das diferenças de renda em relação aos trabalhadores de mão-de-obra não qualificada do mercado de trabalho brasileiro.

A tese de Langoni propunha, também, a existência de uma forte relação, baseada na teoria do capital humano, entre os níveis educacionais da mão-de-obra e sua remuneração; desta forma, o aumento da desigualdade de renda estaria intimamente ligado ao processo de desenvolvimento da economia brasileira, pois viria acompanhado de mudanças qualitativas (educação, idade e gênero) e alocativas (setor e região) da população economicamente ativa (PEA), sendo que a mudança de maior peso seria aquela relacionada à variável educacional.

Outro ponto importante e que merece destaque diz respeito ao caráter justificativo desta corrente. Em todo o trabalho de Langoni percebemos sua preocupação em enfatizar elementos de diminuição da pobreza, mobilidade social ascendente e melhora da qualidade de vida, que fogem à questão distributiva e de certa forma procuram legitimar o movimento concentrador da renda, amenizando seus resultados. A sensação (falsa) após uma leitura atenta de seu livro é de que nada poderia ter sido diferente em termos de distribuição de renda⁵.

(5) Não somente Langoni, mas outros economistas que apoiaram ou fizeram parte dos governos que se sucederam ao longo do ciclo militar devotaram-se a lançar mão de argumentos para justificar seus resultados em termos de distribuição de renda. Um deles é Roberto Campos, que reconheceu que a fórmula (colocada em prática a partir de 1965) utilizada para reajustar os salários levou a um “declínio temporário” (Campos, 1994, p. 630) do nível do salário mínimo e mesmo do salário médio urbano. Mas o autor argumenta que houve compensações, na forma de programas criados pelo governo Castelo Branco que acabaram atuando como um “salário indireto” para os trabalhadores. Na seguinte passagem, Campos pondera que: “(...) a contenção do salário monetário era compensada por variadas formas de salário indireto, para as quais se procurava despertar a atenção dos sindicatos, os quais adquiririam novas funções: através do BNH, criaram-se cooperativas sindicais de habitação; os sindicatos receberam verbas para administrar um sistema de bolsas para o ensino secundário; o FGTS passou a construir um pecúlio individual dos trabalhadores, que os habilitava a mudar de emprego sem perda do pecúlio acumulado; o Estatuto da Terra fazia parte de um grande desenho, infelizmente frustrado, de democratização do acesso à terra. Até mesmo a reforma do mercado financeiro, como a sistematização do crédito ao consumidor, beneficiou os trabalhadores, dando-lhes acesso aos modernos bens duráveis de consumo” (Campos, 1994, p. 631). Adiante, também destacou o projeto implementado pelo presidente Castelo Branco “de regulamentação da participação dos empregados nos lucros das empresas” (p. 632).

O outro polo do debate foi formado por então jovens (em sua maioria) economistas de oposição ao governo militar, de diversas linhas de pensamento político ou econômico e de diferentes escolas de pós-graduação em economia do país (e mesmo algumas do exterior). O primeiro esforço concentrado de crítica à “tese oficial” exposta pelo livro de Langoni agrupou estudos organizados na forma de um livro-coletânea (publicado dois anos depois do livro de Langoni) organizado por Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli, reunindo diversos autores como Luiz Gonzaga Belluzzo, Maria da Conceição Tavares (que abrem a coletânea com um artigo teórico cada um sobre a temática da distribuição de renda), Paul Singer, Rodolfo Hoffmann, Edmar Bacha, Albert Fishlow, John Wells, Pedro Malan, José Serra e José Sérgio Leite Lopes.

Estes autores, além de se centrarem na análise da consistência teórica e empírica dos argumentos expostos por Langoni, procuram ampliar o escopo da análise da evolução do perfil distributivo daquele período, incluindo uma interpretação da política econômica e das próprias características do modelo de desenvolvimento econômico posto em prática a partir do ano de 1964. A contribuição dos autores opositoristas, nesse sentido, incorpora outras temáticas como, por exemplo, crescimento econômico, bem-estar, mobilidade social, pobreza, educação, características demográficas, dinâmica do mercado de trabalho, heterogeneidade setorial e política salarial, procurando destacar que a problemática da deterioração do perfil distributivo é apenas um dos elementos – certamente um dos principais – que caracterizam a natureza do padrão de desenvolvimento brasileiro pós-1964⁶.

Neste artigo, porém, objetiva-se apenas centrar interesse na análise dos principais argumentos de cada um dos polos do debate sobre a evolução do perfil distributivo ocorrida entre 1960 e 1970, deixando de lado outros aspectos que, embora também possam ser importantes para interpretar a natureza do modelo econômico posto em prática a partir de 1964, não estão explicitamente relacionados ao objetivo central e específico da análise das causas da concentração da renda no Brasil no referido período.

O artigo está dividido em duas partes, além desta introdução e de uma seção a título de conclusão. Na primeira parte, são apresentados os contornos gerais dos argumentos de Langoni que deram origem à controvérsia que se instala logo após a divulgação de seu livro, cujos dados e estatísticas são organizados a partir do acesso privilegiado que teve às informações retiradas do Censo de 1970, que acabara de ser realizado⁷.

Na segunda parte deste capítulo, procura-se descrever alguns aspectos do pensamento crítico em relação a este trabalho inaugural do referido debate, concentrando-se nos artigos reunidas em livro

(6) Em certa medida, o livro em coautoria de Simonsen e Campos (1974), publicado um ano depois do mencionado livro de Langoni, também procura analisar essas temáticas (também sob o ponto de vista “oficial”, evidentemente), embora o objetivo central da obra seja apresentar e descrever as principais medidas reformistas tomadas pelo governo que se instalara em 1964. Uma análise detalhada desse livro, porém, foge aos objetivos deste capítulo.

(7) A “tese oficial” do regime exposta por Langoni também pode ser recuperada a partir do livro de memórias de Roberto Campos ou de outras obras escritas pelos formuladores da política econômica do regime militar, como o mencionado livro de Simonsen e Campos (1974).

organizado por Tolipan e Tinelli (1975). As críticas organizadas na segunda parte são divididas entre o que aqui denominaremos de críticas “internas” e críticas “externas” à “tese oficial” exposta por Langoni.

As críticas que chamaremos de internas são as que discutem o trabalho de Langoni dentro de seu próprio campo de análise, cujo cerne está na explicação das diferenças de renda pelas diferenças de dotação de qualificação educacional da mão de obra. Os resultados da análise econométrica apresentada por Langoni, bem como uma avaliação crítica a respeito da própria ordem de causalidade da relação entre educação e renda pessoal fazem parte dos argumentos presentes entre as chamadas críticas internas ao trabalho de Langoni.

Entre as críticas externas, reúnem-se argumentos que procuram explorar características da política econômica, ou, de forma mais abrangente, da própria natureza do padrão de acumulação de capital colocado em prática pelo governo militar, notadamente no período denominado de milagre econômico – sem deixar de levar em conta também fatores histórico-estruturais que explicam a elevada concentração de renda existente no Brasil e que foram potencializados pelas medidas de política econômica e de reformas estruturais promovidas pelo regime militar instalado em 1964.

1 Principais argumentos da “Tese Oficial” sobre a evolução do perfil de distribuição pessoal da renda

O livro de Carlos Langoni publicado em 1973 - encomendado pelo Ministério da Fazenda - veio a ser considerado como a tese “oficial” a respeito da piora na distribuição da renda na década de 1960. Após descrever os dados do Censo de 1970 a que teve acesso antes do que qualquer outro pesquisador e constatar a inegável piora do perfil distributivo no Brasil ao longo dos anos 1960, Langoni inicia sua análise argumentando que o aumento da desigualdade de renda ocorrido naquele período era decorrente do próprio êxito do processo de desenvolvimento econômico e social do Brasil, ou seja, as causas da piora do perfil distributivo deveriam ser buscadas nos efeitos desse processo de desenvolvimento sobre as mudanças qualitativas (educação, idade e gênero) e alocativas (setor e região) da população economicamente ativa. Para tanto, o autor utiliza um modelo econométrico para medir os efeitos dessas mudanças sobre a concentração da renda.

O modelo econométrico tem por objetivo medir o impacto marginal de cada variável (educação, idade, gênero, região e setor) sobre a desigualdade de renda e, conseqüentemente, classificá-las em ordem de importância explicativa. A metodologia empregada é definida pela análise de variância através de regressões log-lineares, na qual a variável dependente (log da renda individual) é explicada pelas cinco variáveis *dummies* independentes já mencionadas, excluindo, deste modo, quaisquer problemas de multicolinearidade (correlação entre as variáveis consideradas) entre as variáveis explicativas. Vale lembrar, também, que Langoni admite que seu modelo seria mais eficiente para explicar as diferenças salariais do que para explicar variações da renda total e de que poderiam existir prováveis relações de multicolinearidade entre as variáveis explicativas. Contudo, como pondera o autor, as distorções

provocadas por esses “problemas”, para uma análise de qualidade e para a própria validade do modelo, seriam mínimas e deveriam ser desqualificadas.

Assim, o autor conclui que “as maiores diferenças de renda estão associadas às diferenças de níveis de educação” (Langoni, 1973, p. 110) principalmente quando dizem respeito ao nível ginásial e ao superior. Seguem em grau de importância as diferenças de gênero, entre setores, entre grupos étnicos e entre regiões. Deste modo, a estrutura educacional aparece como a principal explicação para a concentração da renda no período, “confirmando” a relação entre educação e remuneração colocada pela teoria do capital humano.

Essa teoria parte da teoria neoclássica da distribuição que, no caso do “fator trabalho”, relaciona remunerações salariais com a produtividade marginal do trabalho. Para a teoria do capital humano (popularizada por Gary Becker em 1964), a produtividade, por sua vez, dependeria do grau de instrução de cada indivíduo, ou seja, quanto maior o grau de instrução do indivíduo maior é a sua produtividade e, conseqüentemente, maior a sua remuneração. A remuneração seria diretamente dependente apenas da produtividade marginal e, esta, apenas do grau de instrução da mão de obra. Investimentos em educação desdobrar-se-iam em acréscimos de produtividade e, conseqüentemente, ganhos de salário real no mercado de trabalho. A produtividade, portanto, seria derivada das características individuais de cada trabalhador e não do sistema de trabalho controlado pela organização capitalista empregadora nem das características e possibilidades técnicas dos equipamentos usados pelos trabalhadores, mas de propriedade dos empregadores⁸.

Tendo como base a teoria do capital humano, Langoni (1973) evita uma análise da *política econômica* adotada pela ditadura militar e pondera que a desigualdade seria decorrência *natural* do processo de desenvolvimento econômico. A desigualdade refletiria diferentes níveis de produtividade do trabalho em um mercado de trabalho marcado por diferentes níveis de qualificação da mão de obra. Para ele, enquanto os setores modernos da economia cresciam e aumentavam sua importância relativa, ocorriam modificações na estrutura de demanda por força de trabalho, devido à tecnologia utilizada, que beneficiariam desproporcionalmente os níveis de educação mais elevados. Contudo, esse desajuste no mercado de trabalho seria temporário e seria ajustado automaticamente. Vejamos, nas palavras do autor, a relação entre desequilíbrios no mercado de trabalho e distribuição desigual da renda:

Numa economia como a brasileira, com altas taxas de crescimento, principalmente no setor industrial, é razoável antecipar-se a existência de desequilíbrios no mercado de trabalho, pois a expansão da demanda tende a beneficiar justamente as categorias mais qualificadas cuja oferta é relativamente mais inelástica a médio prazo. Assim é natural encontrar-se várias categorias profissionais recebendo salários acima do valor de sua produtividade marginal. Nesse sentido, pode-se dizer que o grau de desigualdade da distribuição atual é maior do que o grau esperado a longo prazo, quando será possível eliminar-se esses ganhos extras através da expansão apropriada da oferta (Langoni, 1973, p. 116).

(8) Para uma crítica clássica da teoria do capital humano, ver Bowles e Gintis (1974).

Esse desajuste no mercado de trabalho, portanto, era considerado natural para uma economia em franco desenvolvimento econômico, e auto-corrigível, ou seja, os efeitos concentradores provocados pela aceleração do crescimento seriam passageiros: “Isto porque o aumento, na rentabilidade esperada, dos investimentos em capital humano... estimula os fluxos de investimento nesta área... convergindo os ganhos extras em retornos competitivos” (Langoni, 1973, p. 212).

Desta forma, tanto os indivíduos quanto as empresas seriam induzidos a pressionar (os primeiros demandando mais recurso público para educação e as empresas destinando maiores montantes de recurso para treinamento de pessoal) por maiores taxas de investimento no setor educacional, seja por expectativas de remunerações mais elevadas por conta do acesso à educação (no caso dos trabalhadores), ou por necessidade de reduzir custos relativos à escassez de mão-de-obra qualificada (no caso das empresas). Como decorrência desse processo, os ganhos extraordinários deveriam ser reduzidos, reduzindo disparidades de remuneração. Tal redução de desigualdades ainda não teria acontecido, pois, segundo Langoni, num momento de elevado crescimento econômico haveria uma desproporção entre oferta e demanda de mão de obra qualificada, o que permitiria a esses trabalhadores expressivos ganhos salariais. Por outro lado, no mercado de trabalho não-qualificado essa desproporção não seria tão acentuada, por causa da ampla oferta de mão de obra não-qualificada que se encontraria disponível para ser empregada, mesmo num momento de acelerado crescimento econômico.

Dessa maneira, o crescimento econômico acelerado provocaria uma demanda desproporcionalmente mais elevada por mão de obra qualificada do que a demanda por mão de obra não-qualificada; além disso, a oferta de mão de obra qualificada seria inelástica no curto prazo. No momento em que ocorresse uma estabilização das taxas de crescimento econômico, a demanda por mão de obra qualificada também se estabilizaria. Do lado da oferta, já se teriam apresentado os primeiros resultados em termos de investimentos em capital físico e humano feitos no início do processo – o que permitiria que a oferta de mão de obra qualificada se tornasse mais elástica.

Nesse contexto, a relação entre educação e renda, para Langoni, adquiria um papel muito importante na explicação (e justificativa) do caráter do processo de concentração de renda nos anos 1960. Para qualificar seus argumentos, o autor destaca que os grupos de nível de escolaridade mais elevado tiveram aumentos substanciais na sua participação na renda, enquanto que os analfabetos apresentaram diminuição considerável em sua participação na renda total (-44%) – sugerindo, segundo o autor, que o desenvolvimento econômico brasileiro tinha apresentado característica marcadamente “intensiva em mão de obra qualificada”. Nos exercícios econométricos que elaborou, Langoni avaliou a contribuição da variável educação no aumento da variância total da renda entre 1960 e 1970. Seus dados indicaram que, dessa variância total, 35% foram devidos simplesmente a mudanças na composição educacional da força de trabalho, 23% a mudanças nas rendas relativas entre diferentes níveis de educação e 42% à crescente desigualdade na distribuição para um dado nível de escolaridade.

Resumidamente, a tese central do autor referente ao aumento da desigualdade de renda pode ser dividida em duas partes: (i) teoria do capital humano e teoria da produtividade marginal – as remunerações são determinadas segundo atributos pessoais que definem seu nível de produtividade e conseqüentemente sua remuneração; (ii) desequilíbrio entre oferta e demanda no mercado de trabalho – o processo de desenvolvimento tende a, inevitavelmente, em um primeiro momento, provocar aumentos de desigualdade na medida em que promove desequilíbrios no mercado de trabalho demandando maior contingente de mão-de-obra qualificada (este aumento da desigualdade, porém, seria auto-corrigível no longo prazo, mais especificamente quando se materializassem os resultados de investimentos feitos em educação, ampliando a qualificação média da mão-de-obra menos qualificada). Ou seja, a análise é baseada na ideia de que a remuneração será sempre proporcional à qualificação e, conseqüentemente, o problema da desigualdade seria um problema de qualificação de mão-de-obra (educação) justificado teoricamente pela teoria do capital humano e ilustrado pelo seu estudo econométrico.

2 Principais argumentos do pensamento crítico à “tese oficial” lançada por Langoni

Os argumentos dos opositores da “tese oficial” podem ser classificados em, basicamente, duas linhas de raciocínio, as quais chamaremos de críticas “internas” e críticas “externas” à formulação de Langoni.

As críticas internas procuram questionar a consistência dos argumentos de Langoni dentro de seu próprio campo de análise. Entre as principais críticas “internas” à interpretação de Langoni, destacam-se os argumentos de Malan e Wells (1975), que afirmaram que:

... acreditar na expansão apropriada da oferta como “solução” para o longo prazo é seriamente discutível, e por várias razões, mas deveríamos mencionar aqui uma em particular, derivada dos dados empíricos do próprio Langoni. Com efeito, do aumento da variância total da renda entre 1960 e 1970 “explicado” pela variável educação, 35% são devidos simplesmente a mudanças na composição educacional da força de trabalho, 23% a mudanças na renda relativas entre diferentes níveis de educação e 42% à crescente desigualdade na distribuição para um nível de escolaridade; isto é, a educação é uma importante variável explicativa principalmente devido à crescente diferenciação da renda entre indivíduos com o *mesmo* nível de educação. E é *precisamente* sobre esse fenômeno que o mecanismo de oferta e procura é incapaz de dizer qualquer coisa, e que, não obstante o otimismo de Langoni, pode persistir e intensificar-se a longo prazo (Malan; Wells, 1975, p. 249; itálicos no original).

Sendo assim, uma grande parcela da desigualdade de renda não poderia ser explicada, segundo Malan e Wells (1975), por diferenças na dotação de qualificação da mão-de-obra (medida pela variável educação), justamente porque a parcela mais expressiva da variância dos diferenciais de renda ocorridos entre os anos censitários repousava justamente nos diferenciais de rendimentos existentes entre indivíduos com o mesmo nível de escolaridade. Desta forma, os supostos mecanismos auto-ajustáveis promovidos por mudanças na qualificação da mão-de-obra (à medida que se materializassem os investimentos em educação) também perderiam seu (suposto) poder de corrigir as desigualdades de renda exibidas pelo mercado de trabalho.

Fishlow (1975) também se alinhou aos argumentos acima mencionados de Malan e Wells (1975), sublinhando a precária capacidade explicativa do modelo de Langoni, pois, conforme o próprio acabaria por mostrar, apenas um terço das variações de renda poderiam ser explicados pelos atributos pessoais de educação. Fishlow (1975) dedicou parte expressiva de seu estudo sobre a evolução do perfil distributivo daquele período a uma avaliação crítica da teoria do capital humano. Nesse sentido, pondera o autor que a relação entre educação e renda é inversa daquela defendida pelo modelo interpretativo de Langoni. Além disso, as políticas educacionais adotadas pelo regime de 1964 consolidaram e reproduziram desigualdades já existentes na sociedade brasileira. Para Fishlow, portanto, são os níveis prévios de renda familiar que fundamentalmente determinam o acesso à educação, e não o contrário⁹.

Vejamos como o autor coloca a questão a respeito desta relação e como ele avalia o modelo educacional posto em prática pela ditadura militar:

No caso brasileiro, essa relação [renda – educação] é importante e tendente a levar a distorções, pois a renda familiar é um dos determinantes significativos na frequência à escola. (...) a educação a nível superior é monopolizada por aqueles já ricos, e eles transferem para seus filhos as oportunidades de controlar a renda dissociada da produtividade real (...). Um segundo ponto (...) corresponde à persistência da desigualdade, da qual não há menção no modelo [de Langoni]. O próprio sistema educacional brasileiro, é lógico, constitui na prática um importante mecanismo para assegurar a manutenção da estrutura existente, racionando a diplomação não apenas em favor dos já afluentes, mas também, predominantemente, em favor daqueles com pais educados (Fishlow, 1975, p. 180-181).

Ou seja, o acesso à educação era monopolizado pelas classes de renda mais elevada e a probabilidade de crianças pobres virem a receber maiores rendas no futuro era relativamente baixa e fortemente influenciada pelo status dos pais. Portanto, na medida em que a classe privilegiada detinha o “monopólio” ao acesso a educação, não existiria uma condição de igualdade de oportunidades, o que garantia a própria reprodução e perpetuação das desigualdades existentes.

Por fim, ainda com relação ao que chamamos de críticas internas à formulação de Langoni, vale destacar uma apreciação crítica acerca da relação entre educação, rendimentos do trabalhador e produtividade marginal do trabalho. Para tanto, uma longa citação da lavra de Wells (1975) serve como elemento explicativo da crítica à Teoria do Capital Humano:

Essa argumentação é completamente enganosa por várias razões. Primeiro, é impossível mostrar diretamente qualquer relação entre educação, produtividade e rendimentos, precisamente porque é impossível medir a produtividade da maior parte dos trabalhadores (...) A relação observada entre educação (...) e salários acima da média apenas descreve a situação; em nenhum momento analisa-a. Em segundo lugar, pelo menos na obra de Langoni, a “teoria” tem certas implicações normativas. Por trás está a idéia de que pessoas de escolaridade mais alta dão uma maior contribuição à sociedade, “valem mais para a sociedade” e portanto merecem apropriar-se de uma parcela mais do que proporcional do crescimento econômico. Dessa forma, ela prevê uma justificativa ideológica para a desigualdade existente, ao invés de apresentar uma explicação científica para o que ocorreu. Em terceiro lugar, no caso brasileiro, uma grande proporção da variação “explicada” pela educação deve-

(9) Serra (1975) também sustentou este argumento.

se à crescente variação em rendas para um *dado* grau de escolaridade; e isso a teoria não explica (Wells, 1975, p. 197, *itálico no original*).

Feitas as considerações acima, reunidas entre as críticas (“críticas internas”) que se colocavam no mesmo campo de análise da interpretação “oficial” sobre o processo de concentração da renda, seria agora interessante passar a apresentar as críticas do pensamento de oposição levando em consideração fatores que Langoni e seus seguidores preferiram ignorar em seu modelo explicativo. As críticas “externas” à abordagem de Langoni reúnem os argumentos que se relacionam à importância do papel das instituições e do papel da política econômica na conformação do perfil distributivo do período em questão.

A contribuição da política econômica será destacada especialmente no que se refere aos seus impactos sobre a lógica de funcionamento do mercado de trabalho brasileiro e também sobre as estratégias empresariais adotadas (especialmente nas empresas que faziam parte dos setores líderes do processo de acumulação capitalista do Brasil do governo militar). Desta forma, procura-se destacar as iniciativas políticas que promoveram a piora de um perfil distributivo já desigual.

No âmbito das “críticas externas” também serão reunidos argumentos que apontam para a inconsistência da concepção do suposto papel autocorretivo do mercado sobre o perfil de distribuição de renda, destacando, nos argumentos propostos, fatores estruturais historicamente determinados na formação da sociedade brasileira e de suas instituições, como o mercado de trabalho e a estrutura produtiva e empresarial.

Malan e Wells (1975) apresentam comentários importantes acerca desse último aspecto. Segundo proposição de Langoni, a tendência autocorretiva faria parte do próprio mecanismo de funcionamento do mercado de trabalho. Malan e Wells (1975) não discordam que nos países desenvolvidos essa tendência concentradora tenha sido revertida, passando a apresentar uma distribuição de renda mais equânime depois de vários anos de crescimento econômico; entretanto, destacam que esse processo não foi “natural” e seus resultados não deveriam ser tomados como regra geral, tendo sido influenciados por fatores institucionais, bem como pelas próprias políticas econômicas propostas. Wells (1975), em outro artigo na mesma coletânea, mostra a peculiaridade dos países desenvolvidos nos quais ocorreram melhoria do perfil de distribuição de renda, destacando fatores que, pela realidade política e social gerada pelo golpe militar e pela formação histórica do mercado de trabalho brasileiro, estavam ausentes quando ocorreu concentração da renda do trabalho no Brasil:

... a experiência dos países capitalistas avançados indica que uma redução na desigualdade dos rendimentos segue-se ou da formação de um movimento sindical independente, ou de uma escassez geral de mão-de-obra numa situação em que seja bastante rígida a distribuição estrutural de trabalho entre os setores (Wells, 1975, p. 223).

O questionamento do suposto caráter autocorretivo do mercado sobre o perfil distributivo, portanto, encontra nos críticos da “teoria oficial” argumentos sobre aspectos históricos e políticos do desenvolvimento econômico brasileiro e também ponderações acerca do papel que a própria política econômica adotada a partir de 1964 teve para afastar o mercado de trabalho do caminho da alegada

autocorreção. Na verdade, o papel desempenhado pela política econômica (e, em especial, da estratégia de combate à inflação posta em prática a partir de 1964) representa o principal elemento do referencial analítico utilizado pelos críticos de Langoni ao interpretar a reconcentração de renda acusada pela comparação dos dados entre os referidos anos censitários.

Um dos principais argumentos utilizados foi que a política econômica posta em prática no pós-64 impôs ao salário mínimo fortes restrições, o que teria causado claro impacto sobre os rendimentos dos assalariados de baixa remuneração. Esse achatamento do salário mínimo constituir-se-ia em fator decisivo para os perfis resultantes da concentração da distribuição da renda do trabalho na economia brasileira no período em debate. Desta forma, o efeito desfavorável à evolução dos salários mais baixos, bem como a repressão às atividades sindicais, num contexto de abundante oferta de mão de obra não-qualificada, teria possibilitado às empresas reforçar as diferenciações salariais, garantindo expressivos ganhos reais aos rendimentos dos empregados dos estratos superiores.

Tanto Fishlow (1975) como Wells (1975) destacam que não apenas o período de crescimento do final da década de 1960 mas também o período de estabilização foi responsável pela ampliação dos diferenciais de rendimentos. Wells (1975), em especial, ressalta que, nos anos recessivos da política econômica implementada pelo governo militar, compreendidos entre 1964 e 1967, os salários referentes ao trabalho não-qualificado foram fortemente reprimidos, enquanto os salários mais elevados das hierarquias empresariais estiveram menos afetados pela conjuntura; nos anos seguintes, quando a economia retomou trajetória de crescimento, os salários de base continuaram contidos, enquanto os salários mais elevados (embora a lei salarial não fizesse, a rigor, distinção nas regras de reajuste segundo os níveis salariais) puderam se beneficiar da fase ascendente da economia, pois a dinâmica de determinação desses rendimentos estava atrelada ao aumento dos lucros empresariais.

Hoffmann (1975) coloca a questão da desigualdade de riqueza, propriedade e renda em perspectiva histórica (algo obviamente avesso à metodologia de Langoni) para explicar a questão da abundante oferta de mão de obra desqualificada no Brasil, o que reforça os argumentos críticos pontuados acima. Segundo Hoffmann, as características históricas do padrão de distribuição de renda do Brasil se mantiveram inalteradas desde a época de colônia e por todos os ciclos de expansão (cana-de-açúcar, algodão, café, borracha e cacau) pelos quais passou o país. Não cabia, dentro da lógica de acumulação marcada por grandes propriedades monocultoras de produtos agrícolas de exportação, uma melhor distribuição da terra, da riqueza e da renda. Portanto, como coloca o autor, é importante salientar que a concentração da renda na década de 1960 ocorreu a partir de uma estrutura de distribuição já bastante regressiva, herdada desde o período colonial. Destarte, conclui Hoffmann, o crescimento e o desenvolvimento da indústria (e a própria estrutura produtiva) foram condicionados e favorecidos pela própria concentração da renda. Ou seja, a prévia concentração da renda determinou um estilo de desenvolvimento e uma estrutura produtiva que atenderam a uma demanda previamente condicionada pelo próprio padrão de distribuição:

O padrão de distribuição da renda condiciona a estrutura da pauta de importações e a estrutura produtiva, através da extensão de mercados que gera para bens específicos... a influência se exerce

também no sentido inverso... [contudo]... a concentração da renda favorece a demanda por bens de consumo duráveis e bens de luxo em detrimento da procura de bens característicos do consumo da parte da população de renda mais baixa (...) (Hoffmann, 1975, p. 116-117).

Hoffmann (1975), na verdade, argumenta que o padrão de consumo estava relacionado ao padrão de acumulação que foi instalado pelo regime militar, baseado no dinamismo do setor produtor de bens de consumo duráveis de alto valor. E revela que, para a constituição dessa dinâmica, a política salarial teve papel fundamental, potencializando fatores estruturais já historicamente consolidados na economia brasileira. Como haviam argumentado Tavares e Serra (1970) e Furtado (1972), o rebaixamento deliberado dos salários de base facilitou a grande abertura do leque salarial que conferiu, a uma parcela crescente da classe média brasileira, condições de acesso ao desejado padrão de consumo de bens duráveis e grandes residências que era limitado a proprietários capitalistas ricos. Como argumentou Bastos (2014), o salário mínimo estava no centro de uma agenda política conflitiva que se acirrou no início da década de 1960 e que alinhava, em polos diferentes, defensores da redução das desigualdades sociais contra os grupos sociais favoráveis às desigualdades “naturais” que apoiaram o golpe de 1964 e a política salarial da ditadura militar. A ditadura, nesse sentido, atendeu a sua base social.

Bacha (1975) e Singer (1975) se somam à interpretação de Tavares e Serra (1970) e Furtado (1972), mostrando, com diferentes argumentos, que a política salarial regressiva e os novos esquemas de financiamento ao consumo propiciaram o aumento do lucro das grandes empresas que constituíam os setores produtivos que lideravam o crescimento econômico durante o “milagre”. Estas empresas estavam inseridas nos setores produtores de bens de consumo de alto valor unitário, e se caracterizavam por desfrutar de elevados graus de poder de monopólio em sua atuação. Esta expansão dos lucros tornava viáveis também o aumento dos salários da cúpula gerencial e o próprio aumento do consumo de bens duráveis. Indo um pouco mais além, as reduções salariais (notadamente dos salários de base das hierarquias empresarias e do mercado de trabalho como um todo) teriam exercido um duplo papel: minimizar os custos das empresas relacionados aos salários – aumentando as suas margens de lucro – e favorecer os setores produtores de bens duráveis, ao concentrar a renda e expandir sua própria demanda, de resto também viabilizada pela criação de mecanismos de financiamento ao consumo.

Bacha (1975) incorpora argumentos relacionados à sociologia das organizações para mostrar que a abertura do leque salarial no ambiente empresarial também teve papel importante para a deterioração do perfil distributivo da economia brasileira ocorrida no período. Dessa maneira, ele define duas hipóteses explicativas para o fenômeno da ampliação da disparidade salarial dentro do âmbito empresarial. A primeira determina a desvinculação entre a dinâmica de remuneração da classe dirigida e a da classe dirigente. A remuneração da classe dirigente segue a dinâmica dos lucros. A classe dirigente é formada pelos proprietários, executivos, gerentes e burocratas, enquanto a classe dirigida é constituída pelos trabalhadores da área de produção das empresas e pelos funcionários não-qualificados, semiqualificados e qualificados de todos os setores da mesma. Para Bacha, existe uma relação funcional entre salários dos gerentes e lucros das empresas. Ou seja, a remuneração dos gerentes depende do lucro das empresas e não

da dinâmica salarial dos trabalhadores. Esta relação estaria explicada pela harmonia de interesses entre gerentes e proprietários bem como pelo fato de a função objetivo das empresas também depender dos salários dos gerentes¹⁰.

A segunda hipótese relaciona-se à primeira mas a detalha: a abertura do leque salarial seria, em primeiro lugar, explicada pela própria hierarquia da estrutura organizacional da grande empresa capitalista entre trabalhadores do setor produtivo versus gerentes e demais integrantes da área administrativa, e não pela qualificação técnica dos indivíduos. Há, em especial, uma lógica de remuneração diferente das pessoas ocupadas diretamente nas atividades produtivas e daquelas ocupadas em atividades de controle da organização.

No que diz respeito trabalhadores do setor produtivo, as questões mais importantes para determinar o nível de salário são a qualificação técnica do indivíduo, as condições de oferta (abundante para mão-de-obra não qualificada) e de demanda de mão-de-obra no mercado de trabalho, os custos de treinamento e de reprodução e os níveis de salário mínimo – este último institucionalmente definido.

Já para os gerentes, a dinâmica de determinação dos rendimentos é bastante diferente. Não depende da qualificação educacional e das condições de oferta e demanda no mercado de trabalho. Sua alta remuneração decorre de sua posição hierárquica na organização. Nas palavras do autor: “(...) para as funções gerenciais, a cada novo nível hierárquico corresponderá um salto salarial, haja ou não diferença em níveis educacionais. Ou seja, o fator fundamental na determinação da estrutura de salários será a posição na escala hierárquica e não a qualificação individual” (Bacha, 1975, p. 135). Desta forma, Bacha (1975) rejeita a teoria neoclássica da firma, que supõe que a evolução dos salários de todos os trabalhadores (independentemente de sua qualificação e de sua posição na hierarquia empresarial) depende das forças de mercado definidoras da oferta e da demanda por mão de obra. O autor assume que a determinação das remunerações dos cargos de direção e dos postos de trabalho do setor diretamente ligado às atividades de produção depende, em grande parte, de fatores estruturais que extrapolam o ambiente empresarial e que não atendem a uma suposta lógica harmoniosa de interação entre as forças de oferta e de demanda de um mercado de trabalho hipoteticamente homogêneo. Nas suas palavras:

... a relação entre a remuneração dos gerentes e os salários dos trabalhadores tem a ver não com sua importância funcional relativa, mas com a razão entre lucros e salários existentes na economia. Assim, se comparamos duas sociedades quaisquer (ou uma mesma sociedade em dois pontos no tempo), a razão entre remuneração gerencial e o salário dos trabalhadores estará determinada pela taxa de

(10) De certa forma, além dos fatores enumerados por Bacha (1975), deve-se destacar o fato de que a economia brasileira ser marcada por elevada concentração funcional da renda, além de ter uma organização sindical, na média, bastante fraca (sem contar que, naquele período do regime militar, em especial, a atividade sindical estava fortemente reprimida), também explicam a possibilidade de as empresas oligopolistas praticarem a estratégia de determinação salarial descrita por Bacha (1975). Desta forma, estavam postas as condições estruturais para que a restritiva lei salarial criada por Simonsen afetasse somente os trabalhadores assalariados da base do mercado de trabalho, deixando à margem, na prática, os gerentes e demais assalariados com cargos de direção na estrutura organizacional das empresas. Sobre a relação entre a desigualdade funcional da renda e a desigualdade pessoal na economia brasileira (e os determinantes histórico-estruturais desta relação), cf. Mattos (2005).

exploração vigente no sistema e não pela maior ou menor importância funcional dos gerentes, medida em termos da escassez relativa de talentos gerenciais disponíveis (Bacha, 1975, p. 137).

Portanto, como a remuneração dos gerentes e diretores das empresas está diretamente relacionada à taxa de lucro das mesmas, quanto menor for a participação da folha de salários na renda total, maior tenderá a ser a remuneração gerencial. Conclui-se, portanto, que os ganhos gerenciais estão intimamente relacionados a uma taxa de exploração (relação entre lucros e salário dos trabalhadores) e a sua posição de dominação – expressa por uma hierarquia funcional – na estrutura de produção capitalista.

Ao fazer as afirmações acima, Bacha (1975) leva em consideração aspectos histórico-estruturais da constituição da sociedade capitalista no Brasil e, em especial, aspectos institucionais definidos no contexto do regime militar que se instalara em 1964. É por isso que o autor incorpora, em sua crítica ao modelo de Langoni, aspectos relacionados a medidas tomadas pelo governo militar que potencializaram as práticas organizacionais acima descritas para a promoção da abertura do leque salarial e, por conseguinte, para a ampliação da debatida desigualdade de renda. Bacha (1975) pondera que a política de reajuste regressiva do salário mínimo real e o controle sindical estabelecidos pelo governo militar, somados à alta rotatividade do emprego e à abundância de mão-de-obra não-qualificada, constituíram fatores importantes para explicar a ampliação do leque salarial urbano brasileiro e, por conseguinte, a deterioração do perfil distributivo¹¹.

Paul Singer (1975) destaca também a abertura do leque salarial que foi praticada durante o regime militar, mas antes disso também pondera outros elementos estruturais característicos do funcionamento da economia brasileira que foram potencializados pelas políticas praticadas pelo regime, desdobrando-se em novos movimentos concentradores de renda. O autor chama a atenção para duas especificidades a respeito do processo de expansão do capitalismo brasileiro que diferem do ocorrido na Europa. Em primeiro lugar, estes processos ocorrem em períodos diferentes, sendo o europeu originário e o brasileiro tardio. O desenvolvimento capitalista brasileiro ocorre quando já existem economias capitalistas “maduras”, que inevitavelmente nele interferem, dando-lhe características próprias. Segundo, diferentemente da Europa, no caso brasileiro o excesso de mão-de-obra não era exportável para outros países, o que garantiu a criação de um excedente populacional que veio a pressionar a base do mercado de trabalho e a estimular a reprodução de formas pré-capitalistas de produção.

Este processo de consolidação da dinâmica produtiva capitalista sofreu influências diretas das grandes empresas multinacionais, na medida em que estas expandiam suas atividades além das fronteiras nacionais, reforçando uma tendência de unificação de técnicas de produção e hábitos de consumo modernos. Assim, por conta das características produtivas do capital externo (escala, tecnologia, intensivas

(11) Quanto à alta rotatividade, Bacha alega que foi feita para burlar eventuais aumentos salariais reais definidos pelos dissídios de certas categorias (sem receio, por parte das empresas, de punição de qualquer espécie): “(...) há indicações de ser prática empresarial corrente no Brasil a dispensa e recontração em massa de trabalhadores de baixa qualificação. Esse fenômeno, que é permitido pelas condições de sobre-oferta de mão-de-obra não-qualificada no mercado, parece estar ligado à instituição do FGTS e ao fato de os dissídios estabelecerem elevações salariais superiores ao mínimo. Assim, parece haver um fenômeno de dispensa antes do dissídio, seguido de uma recontração posterior, no nível do mínimo” (Bacha, 1975, p. 155).

em capital), foi definida uma determinada estrutura de demanda por mão-de-obra condizente com suas necessidades. Ou seja, por serem técnicas intensivas em capital, estas empresas não demandavam uma quantidade suficientemente grande de mão-de-obra capaz de “equilibrar” o mercado de trabalho (saturado por enormes fluxos migratórios e altas taxas de natalidade) e privilegiavam uma classe de trabalhadores (técnicos e administradores) de maior qualificação. Portanto, essa estrutura de demanda, na medida em que garante o surgimento de uma nova classe média formada por trabalhadores de maior qualificação técnica, estimula a desigualdade de remuneração salarial e mantém a massa de trabalhadores excluída dos frutos do progresso.

Conjuntamente a esse cenário de piora na concentração da renda por mecanismos referentes à lógica de funcionamento dessa sociedade urbano-industrial, na qual prevalece uma estrutura de demanda por trabalho condizente com a estrutura produtiva da grande empresa multinacional, tem-se um intenso fluxo migratório do campo para a cidade. O enorme êxodo rural que contribui intensamente para a saturação do mercado de trabalho urbano tem sua origem na expansão da lógica capitalista para a agricultura¹².

Esse contexto urbano (estrutura de demanda da grande empresa multinacional) e rural (processo de comercialização da agricultura e intenso fluxo migratório) condiciona, portanto, o desenvolvimento de um mercado de trabalho saturado para a massa de trabalhadores de pouca ou nenhuma qualificação e, por outro lado, garante o surgimento de uma nova classe média, formada por técnicos e administradores.

Singer (1975), na verdade, denuncia o fato de que essa dinâmica de determinação salarial e de consolidação de uma desigualdade crescente foi determinada também por fatores políticos e não exclusivamente por fatores econômicos, especialmente após a consolidação do regime de 1964.

Conclusões

A formulação teórica proposta por Langoni buscou interpretar a trajetória do perfil distributivo a partir da evolução das características da oferta da mão de obra (em especial a qualificação profissional, medida pelos anos de estudo), analisando, além disso, as forças de oferta e de demanda (por suposto, independentes entre si) do mercado de trabalho.

Os autores críticos da formulação de Langoni não somente postularam que a formulação teórica “oficial” era inconsistente dentro de seu próprio campo de análise (questionando as conclusões tiradas por Langoni a partir dos seus próprios exercícios econométricos), como também mobilizaram argumentos teóricos e evidências empíricas de que as causas da evolução da desigualdade deveriam ser buscadas fora dos mecanismos de funcionamento do mercado de trabalho brasileiro. Em poucas palavras, a análise

(12) É justamente com a integração da agricultura na economia de mercado que ocorre a destruição quase que por completo da agricultura de subsistência, a modernização e mecanização das técnicas de produtivas – que estimulam atividades com maiores escalas de produção, desemprego tecnológico, expropriação e concentração de terras – e a proletarianização do trabalhador rural (assalariado e temporário).

alternativa desenvolvida por esses autores críticos considera que a evolução dos indicadores de mercado de trabalho representou um resultado de uma série de fatores históricos e de decisões políticas, mais ainda do que de “inevitáveis” percursos econômicos.

A crítica formulada pelos autores que se opunham ao regime militar e a seu modelo de desenvolvimento rejeitou o arcabouço teórico neoclássico e buscou mostrar que a complexidade da questão distributiva no Brasil deve ser avaliada segundo uma perspectiva estruturalista, procurando investigar nos aspectos históricos e em fatores não meramente econômicos as causas da desigualdade brasileira e, em particular, da deterioração do perfil distributivo, conforme ocorrido no Brasil dos anos 1960. O Milagre econômico evidenciaria que somente o crescimento econômico não basta para dirimir as enormes e variadas formas de manifestação das desigualdades existentes no Brasil. Pelo contrário, dependendo da forma de atuação estatal e do desenho das políticas públicas, períodos de crescimento econômico acelerado, em uma sociedade como a brasileira, podem até mesmo aprofundar as desigualdades já existentes.

Desta forma, esses autores demonstraram a falácia representada por um dos principais argumentos de Langoni, que ficou popularmente conhecido como “teoria do bolo”. Este argumento, a rigor, não deve ser interpretado simplesmente pela sua filiação ideológica (ligado à corrente neoclássica do pensamento econômico), mas, antes de tudo, pelo fato de que tinha por objetivo **justificar** aquele processo concentrador de renda.

A formulação da chamada teoria do bolo repousava basicamente na suposição de que a concentração da renda nos altos estratos da pirâmide distributiva viabilizaria um aumento da taxa de investimentos na economia, pois estes segmentos da população tenderiam a poupar parcelas mais expressivas de sua renda do que os estratos de rendas mais baixas (os quais, alternativamente, tendem a consumir toda sua renda) e, assim, essa maior taxa de poupança reverter-se-ia em expansão das taxas de investimento, gerando, no momento seguinte, aceleração da economia e expansão do emprego e do bem estar para o conjunto da população. Portanto, além de ser tido como “inevitável” (pelas razões expostas pelo autor e amplamente debatidas neste artigo), o processo de concentração da renda era interpretado pela tese “oficial” como portador de importante funcionalidade para a promoção do crescimento de longo prazo – que, ainda segundo os postulados em que se constrói a teoria, traria benefícios a todos.

A teoria “oficial”, porém, fracassou em mostrar que – ainda mais em uma sociedade com as características da brasileira e com uma classe dominante que tem hábitos de consumo suntuário – a maior concentração da renda nas camadas mais elevadas da pirâmide distributiva se desdobraria em maiores taxas de investimentos. Pelo contrário, o que foi possível constatar é que a maior concentração de renda reverteu-se, na verdade, em uma ampliação do consumo e, particularmente, em um padrão de consumo que – pelo menos durante o milagre econômico – foi capaz de dinamizar o crescimento da economia pelo componente

de demanda agregada relacionado ao consumo das famílias, em favor do setor que liderou a acumulação capitalista naquele período, qual seja, o setor produtor de bens de consumo duráveis¹³.

Além disso, deve-se destacar o equívoco teórico da teoria do bolo, que supõe que, numa economia capitalista, seja necessário haver poupança prévia para que o investimento se efetive, num evidente desconhecimento do papel exercido pelo setor bancário e pela função que tem o crédito no processo de acumulação capitalista. O apego à Lei de Say está na origem da crença que a “teoria do bolo” expressa, pelo papel exercido (supostamente) pela concentração de renda para o posterior dinamismo da economia. Ademais, nunca é demais lembrar que a maior parcela dos investimentos feitos durante o auge da economia no regime militar esteve ancorada na forte participação do Estado na atividade econômica e na atuação das empresas transnacionais atuantes no país¹⁴.

Autores críticos da “teoria oficial” sobre a evolução do perfil distributivo dos anos 1960, por outro lado, procuraram chamar a atenção para fatores histórico-estruturais e institucionais que estiveram ausentes da formulação de Langoni. Nenhum argumento relacionado aos aspectos históricos da formação do capitalismo brasileiro cabe na formulação da Teoria do Capital Humano, ponto principal de apoio da análise elaborada por Langoni e seus seguidores. Mais especificamente, os autores críticos procuraram mostrar que as iniciativas de política econômica (assim como a ausência de certas reformas, como, por exemplo, a reforma agrária ou qualquer coisa que a isso se assemelhasse) acabaram potencializando os fatores estruturais que condicionaram, historicamente, as múltiplas formas de iniquidades existentes no Brasil, entre as quais a desigualdade na distribuição pessoal da renda é apenas um dos seus diversos aspectos.

Outro ponto que deve ser mencionado é a ênfase dada por Langoni ao aspecto da distribuição pessoal da renda, algo condizente com suas formulações teóricas, mas que não disfarça o caráter conservador de sua análise, ainda mais em um país marcado por elevada concentração funcional da renda e concentração da riqueza¹⁵.

O debate sobre distribuição de renda nos anos 1970 foi teoricamente rico, apesar do ambiente de repressão política reinante naquele momento. Envolveu diversas escolas de economia do Brasil e

(13) Não surpreende que, enquanto o livro de Langoni contou com apoio oficial, foi censurado em 1972 um artigo crítico de Celso Furtado à tese de que a desigualdade de renda resultava “naturalmente” do estágio atingido pelo processo de desenvolvimento brasileiro. O artigo foi publicado em 1991 no livro de memórias *Os ares do mundo*.

(14) Outro conjunto de críticas à teoria “oficial” analisa a relação entre níveis de educação, níveis de renda e produtividade marginal do trabalho: ver Barone (2007), incluindo também uma interpretação a respeito do caráter justificativo do processo de concentração da renda de que se reveste a “teoria do bolo” formulada por Langoni e, de certa forma, sempre defendida pelos demais economistas “oficiais” (além de Langoni, tais argumentos eram também utilizados pelos ideólogos ou defensores do regime militar, como Octávio Gouveia de Bulhões, Mário Henrique Simonsen, Roberto Campos e Antônio Delfim Netto).

(15) A qual, por sua vez, se desdobra em uma também elevada concentração da renda pessoal (medida segundo a renda obtida no mercado de trabalho), conforme mostrou Mattos (2005).

representou a culminância de uma discussão, na verdade iniciada durante a crise dos anos 1960, acerca dos rumos que o capitalismo brasileiro poderia trilhar¹⁶.

A divulgação do livro de Langoni aqui analisado representou o ponto inicial do debate sobre distribuição de renda sob o governo militar, que não foi apenas um debate acerca dos efeitos do Milagre econômico, mas de todo o “modelo de desenvolvimento” instalado com o golpe de 1964. A rigor, entre 1960 e 1970, a economia operou mais tempo sob efeitos recessivos do que sob crescimento. Ao longo dos anos 1970, a renda continuaria a se concentrar, mostrando serem válidas as preocupações, ponderações e críticas feitas pelos adversários do regime.

O suposto “retorno” dos investimentos em educação – se é que teriam de fato promovido melhoria do perfil distributivo (e, pelo que mostra o próprio exercício econométrico de Langoni, parece que não) – jamais ocorreu. Um dado que poderia ilustrar o fracasso da “estratégia educacional” do regime militar pode ser encontrado em trabalho de Ferraro (2002), que revela, com base em estatísticas oficiais divulgados pelos respectivos Censos, que o número total de analfabetos, que era igual a 19,3 milhões de pessoas em 1960, saltou para 21,6 milhões, em 1970, e continuou a crescer ao longo dos anos 1970, atingindo 22,3 milhões de pessoas em 1980.

Na segunda metade dos anos 1970 e, especialmente, a partir dos anos 1980, todas as mazelas sociais apontadas pelos estudos aqui mencionados se aprofundaram. Todos os fatores estruturais que condicionaram diferentes aspectos da desigualdade brasileira se tornaram ainda mais complexos a partir de um momento em que a economia parou de crescer. Nos anos 1980, o perfil distributivo continuou a se deteriorar e, daquela vez, sob um cenário de retração dos rendimentos reais e de seguidas ampliações também da informalidade e do desemprego no mercado de trabalho. O cenário de inflação elevada, de quase hiperinflação e de queda dos investimentos, ocorridos ao longo da década de 1980, teve, evidentemente, um papel decisivo para este resultado. Paradoxalmente, o debate sobre distribuição de renda, nos anos 1980, não mostrou a mesma riqueza teórica do debate dos anos 1970. Provavelmente porque o debate econômico tivesse se deixado levar para preocupações de curto prazo, dada a urgência que o combate à inflação descontrolada parecia exigir (sem ter sido equacionada).

De todo modo, antes de constatar o fracasso que o modelo econômico do regime militar legou para a década de 1980, precipitando a derrocada do sistema político que lhe deu sustentação, deve-se lamentar que o perfil distributivo tenha tomado a configuração que trilhou ao longo dos anos 1970. Tivemos, aí sim, uma verdadeira uma “década perdida” para o salário mínimo e para uma distribuição mais justa da renda, tivesse o padrão de acumulação tido uma outra configuração – em favor de um mercado consumidor de massas e de políticas sociais não voltadas apenas para a abertura de novos espaços de acumulação do capital privado. Não foi para isso, porém, que as forças que deram o golpe em abril de 1964 agiram contra a democracia.

(16) O debate acerca da teoria estagnacionista formulada por Furtado, que incluiu outros pensadores estruturalistas e heterodoxos brasileiros, data daquela época.

Bibliografia

BACHA, E. L. (1975). Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

BARONE, R.S. (2007). *Contribuição para uma discussão sobre a controvérsia da distribuição de renda no Brasil nos anos 60*. Monografia – Facamp, Campinas, SP.

BASTOS, P. P. Z. (2014). *Razões econômicas, não economicistas, do golpe de 1964*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 52, Natal, RN. *Anais...*

_____ (2013). O Plano Trienal e sua economia política. In: FURTADO, R. F. A. *Plano Trienal*. Centro Celso Furtado.

BELLUZZO, L. (1975). Distribuição de renda uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.) (1975). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

BOWLES, S.; GINTIS, H. (1975). *The problem with human capital theory: a Marxian critique*. *American Economic Review*, v. 65, n. 2, p. 74-82. Disponível em: <http://EconPapers.repec.org/RePEc:aea:aecrev:v:65:y:1975:i:2:p:74-82>.

FERRARO, A. R. (2002). Analfabetismo e níveis de letramento no Brasil: o que dizem os Censos? *Educação e Sociedade*; Campinas, SP, v. 23; n. 81; p. 21-47, dez.

FISHLOW, A. (1975). A distribuição de renda no Brasil. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.) (1975). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

FURTADO, C. (1972). *Análise do ‘modelo’ brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

GERMANO, J. W. (1994). *Estado militar e educação Brasil (1964-1985)*. 2. ed. São Paulo: Cortez.

HOFFMANN, R. (1975). Tendências da distribuição da renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.) (1975). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

LANGONI, C. (1973). *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.

MALAN, P.; WELLS, J. (1975). Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.) (1975). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

MATTOS, F. A. M. (2005). Aspectos históricos e metodológicos da evolução recente do perfil distributivo brasileiro. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, Fundação SEADE, v. 19, n. 2, abr./jun. 2005.

SERRA, J. (1975). Reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.) (1975). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

SIMONSEN, M. H.; CAMPOS, R. O. (1974). *A Nova Economia Brasileira*. Livraria José Olympio Editora.

SINGER, P. (1975). Desenvolvimento e repartição da renda no Brasil. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

_____ (1986). *Repartição de renda: ricos e pobres sob o governo militar*. Rio de Janeiro: Zahar.

TAVARES, M. C.; SERRA, J. (1970). Além da estagnação. In: TAVARES, M. C. (1972). *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.) (1975). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.

WELLS, J. (1975). Distribuição de rendimentos, crescimento e a estrutura de demanda no Brasil na década de 60. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar.