

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM INTEGRAÇÃO LATINO  
AMERICANA**

**POLÍTICA ECONÔMICA E DISTRIBUIÇÃO DE  
RENDA: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE  
BRASIL E CHILE**

**DISSERTAÇÃO DE MESTRADO**

**Ledi Cerdote Pedroso**

**Santa Maria, RS, Brasil  
2007**

# **POLÍTICA ECONÔMICA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE BRASIL E CHILE**

por

**Ledi Cerdote Pedroso**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós Graduação em Integração Latino Americana, Área de Concentração Integração Econômica, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para a obtenção do grau de **Mestre em Integração Latino Americana**

Orientador: Sergio Alfredo Massen Prieb

Santa Maria, RS, Brasil

2007.

**Universidade Federal de Santa Maria  
Centro de Ciências sociais e Humanas  
Programa de Pós-Graduação em Integração Latino Americana**

A Comissão Examinadora abaixo assinada,  
aprova a dissertação de Mestrado

**POLÍTICA ECONÔMICA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: UMA  
ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE BRASIL E CHILE**

elaborada por  
**Ledi Cerdote Pedroso**

Como requisito parcial para a obtenção do grau de  
**Mestre em Integração Latino Americana**

**COMISSÃO EXAMINADORA**

.....  
**Sérgio Alfredo Massen Prieb Dr. (UFSM)**  
**(Presidente/Orientador)**

.....  
**Júlio Ricardo Quevedo dos Santos Dr.(UFSM)**

.....  
**Adayr da Silva Ilha Dr. (UFSM)**

Santa Maria, 15 de Fevereiro de 2007.

## **AGRADECIMENTO**

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, por dar-me clareza e disposição mental na elaboração dessa pesquisa. Também, agradeço a paciência e compreensão do meu orientador professor, Sérgio Prieb, que esteve sempre pronto em esclarecer dúvidas quando surgiram. Ao professor, do curso de economia, Ricardo Rondinel, pela ajuda desenvolvida na pesquisa sobre o Chile.

A todos os membros da minha família, agradeço pelo estímulo e encorajamento, durante essa caminhada.

Ao Mestrado em Integração Latino Americana e aos meus colegas pelo auxílio e companheirismo.

## **Globalização**

Musica da Tribo de Jah

*Globalização é a nova onda  
O império do capital em ação  
Fazendo sua rotineira ronda  
(...) Os dirigentes do sistema impõem seu lema:  
Livre mercado mundo educado para consumir e existir sem questionar;  
Não pensam em diminuir ou domar a voracidade  
E a sacanagem do capitalismo selvagem  
Com seus tentáculos multinacionais querem mais, e mais, e mais...  
Lucros abusivos  
Grandes executivos são seus abastados serviçais  
Não se importam com a fome, com os direitos do homem  
Querem abocanhar o globo, dividir em poucos o bolo (...)  
Não vêem seres humanos e os seus valores, só milhões e milhões de consumidores  
São tão otimistas em suas estatísticas e previsões  
Falam em crescimento, em desenvolvimento por muitas e muitas gerações  
(...) Globalização é uma falsa noção do que seria a integração, com todo respeito a  
integridade e a dignidade de cada nação  
E agora:  
Ricos cada vez mais ricos e metidos  
Pobres cada vez mais pobres e falidos  
Globalização, o delírio do dragão!*

## RESUMO

Dissertação de Mestrado  
Programa de Pós-Graduação em Integração Latino Americana  
Universidade Federal de Santa Maria

### **POLÍTICA ECONÔMICA E DISTRIBUIÇÃO DA RENDA: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE BRASIL E CHILE**

AUTOR: LEDI CERDOTE PEDROSO  
ORIENTADOR: SERGIO ALFREDO MASSEN PRIEB  
Data e local da defesa: Santa Maria, 15 de fevereiro de 2007.

O desenvolvimento do capitalismo, no Brasil e no Chile, foi profundamente marcado pelo processo de concentração da renda e da riqueza. Com a evolução desse sistema social foram surgindo diversas teorias, visando explicar as origens e causas desse fenômeno. Entre essas teorias a marxista e a estruturalista apresentam argumentações mais adequadas para compreender a formação econômica e social desses países, bem como a atual situação distributiva. O objetivo da pesquisa é discorrer sobre os principais impactos das políticas econômicas sobre a distribuição da renda em ambos os países. Busca-se por intermédio de uma revisão bibliográfica e análise estatística dos principais indicadores econômicos e sociais compreender esse processo, desde os respectivos regimes militares. No Brasil, de 1960 a 1990, observou-se uma constante elevação na concentração de renda e, a partir de 1990, com a adoção de políticas neoliberais, esse quadro não se alterou. Assim sendo, verificou-se que, tanto em períodos de auge no crescimento econômico quanto em períodos de recessão econômica, o fenômeno da concentração de renda esteve sempre presente na sociedade brasileira. A experiência chilena é um pouco diferente, pois esse país, entre 1970/1973, vivenciou um período de grandes transformações sociais, com melhoras significativas na distribuição da renda. Este processo foi efêmero, visto que em 1973 ocorreu o golpe militar. O referido regime estendeu-se até 1989, provocando significativas alterações na estrutura econômica e social do país, do qual intensificou o processo de concentração da renda. A partir de 1990 o Chile adotou novamente a democracia. Assim, as autoridades governamentais voltaram a preocupar-se com as questões sociais. Entretanto, a estrutura da distribuição da renda não apresentou alterações. Igualmente, constatou-se que as políticas econômicas implementadas tiveram forte influência na distribuição da renda, em especial as ortodoxas e neoliberais, que agravaram ainda mais a situação distributiva.

**Palavras chaves:** política econômica; distribuição da renda; índice de Gini.

## **ABSTRACT**

Dissertação de Mestrado  
Programa de Pós-Graduação em Integração Latino Americana  
Universidade Federal de Santa Maria

### **ECONOMIC POLICY AND DISTRIBUTION OF INCOME: A COMPARATIVE ANALYSIS BETWEEN BRAZIL AND CHILE.**

AUTHOR: LEDI CERDOTE PEDROSO

ADVISER: SERGIO ALFREDO MASSEN PRIEB

Date and place of the defense: Santa Maria, 15 of February of 2007.

The development of the capitalism, in Brazil and Chile, deeply was marked by the process of concentration of the income and the wealth. With the evolution of this social system diverse theories they had been appearing aiming at to explain the origins and causes of this phenomenon. Between these theories, the marxist and the estruturalist present more adequate arguments to understand the economic and social formation of these countries, as well as the current distributive situation. The objective of the research is to discourse on the main impacts of the economic policies on the distribution of the income in both the countries. One searches for intermediary of a bibliographical revision and analysis statistics of the main economic and social pointers to understand this process since respective regimes military. In Brazil of 1960 the 1990, a constant rise in the income concentration was observed and, from 1990, with the adoption of neoliberal politics, this conjuncture did not it if modified. Thus being, it was verified that as much in periods of height in the economic growth how much in periods of economic contraction the phenomenon of the income concentration was always present in the Brazilian society. The Chilean experience is a little different, therefore this country between 1970/1973 it lived deeply a period of great social transformations, with significant improvements in the distribution of the income, this process was ephemeral, since in 1973 the military blow occurs, this regimen is extended up to 1989 provoking significant alterations in the economic and social structure of the country, of which intensified the process of concentration of the income. From 1990, Chile adopted democracy again, thus the governmental authorities comes back to be worried about the social matters. However the structure of the distribution of the income did not present alterations. Equally, one evidenced that the implemented economic policies had had fort influence in the distribution of the income, special orthodox and the neoliberal ones that had aggravated the distributive situation still more.

**Keywords:** economic policy; distribution of the income; index of Gini

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Curva de Lorentz.....	19
----------------------------------	----

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Taxa de crescimento da renda e participação na renda total, entre 1960/1970.....	49
TABELA 2- População e participação por quintil na renda, entre 1960/1970. ....	50
TABELA 3 - Taxa de crescimento da renda e participação na renda total, entre 1970-1990.....	55
TABELA 4 – Taxa de variação anual do PIB e do PIB per capita. 1980/1990 (em %)......	57
TABELA 5 – Índice de Gini e da distribuição da renda. 1976/1990 (em %)......	58
TABELA 6 – Participação na renda total. 1970/1990 (em %)......	60
TABELA 7 – Distribuição pessoal da renda em 1980 (em %)......	62
TABELA 8 – Variação anual do índice de preços ao consumidor. 1990-2005 (em %)......	69
TABELA 9 - Indicadores macroeconômicos do Brasil. 1990/2005 (em %)......	74
TABELA 10 - Evolução da distribuição de renda no Brasil (1990/2005)......	77
TABELA 11 - Distribuição pessoal da renda do trabalho:1990/2004. ....	78
TABELA 12 – Evolução da desigualdade. Razão entre a renda média de 1997/1999.....	81
TABELA 13 - Endividamento externo chileno (1973-1982) em US\$ milhões.....	90
TABELA 14 - CHILE. Distribuição pessoal da renda.1954/1989 (em%).....	93
TABELA 15 - Desemprego e salários reais no Chile. 1980/1987 (em %)......	96
TABELA 16 - CHILE. Indicadores do PIB per capita e renda per capita. 1990/ 2004.....	102
TABELA 17 - CHILE. Evolução de alguns indicadores. 1990 /2004. ....	102
TABELA 18 - CHILE. Indicadores macroeconômicos. 1990/2005 (em %)......	104
TABELA 19 - CHILE. Distribuição pessoal da renda. 1990/2004 (em %)......	106

TABELA 20 - Participação das famílias na renda. Zona urbana. 1990/2004. (em %)	107
TABELA 21 - Relação da renda média per capita no Chile. Zona urbana. 1990/2004	107
TABELA 22 - Distribuição de renda familiar no Chile: Participação na renda. Zona rural. 1990/2004. (em %)	108
TABELA 23 - O índice de Gini e relação da renda média per capita: Chile 1990/2004.	109
TABELA 24 - CHILE: Indicadores do PIB por regiões. 1990/2004. (em %)	111
TABELA 25 - CHILE: Coeficientes de Gini por regiões - 1990-2003	113
TABELA 26 – Distribuição de renda das famílias em cada país do Mercosul, como porcentagem da renda total de 1990/2003. (em %)	125
TABELA 27 – Análise comparativa Brasil e Chile. 1990 e 2003	126
TABELA 28 – Análise comparativa entre Brasil e Chile. 1990 e 2003	126
TABELA 29 – Proporção de pobres nas zonas urbanas e rurais em 2003	129
TABELA 30 – Proporção de pobres na região Nordeste, Sul e Sudeste. 2003	129
TABELA 31 – Proporção de indigentes na região Nordeste, Sul e Sudeste. 2003	130

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>12</b>
<b>2. CAPITULO: DISTRIBUIÇÃO DA RENDA: ASPECTOS TEÓRICOS E O DEBATE NA AMÉRICA LATINA.....</b>	<b>16</b>
2.1. Principais conceitos relacionados à distribuição da renda.....	16
2.2. Teorias sobre a distribuição funcional e pessoal da renda.....	21
2.3. O debate na América Latina sobre a distribuição da renda, em particular, no Brasil e no Chile.....	29
<b>3. CAPITULO: O PROCESSO DE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA ECONOMIA BRASILEIRA.....</b>	<b>39</b>
3.1. Evolução histórica da distribuição de renda no Brasil.....	39
3.2. Distribuição de renda no Brasil: evolução de 1960 a 1990.....	47
3.3. O impacto das políticas econômicas neoliberais a partir de 1990 na distribuição da renda.....	66
3.3.1. O processo de estabilização econômica.....	66
3.3.2. O processo de abertura comercial e financeira na economia brasileira.....	69
3.3.3. Os impactos distributivos a partir dos anos 1990.....	76
<b>4. CAPITULO: EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO CHILE DOS ANOS 1970 À ATUALIDADE.....</b>	<b>84</b>
4.1. As políticas neoliberais no Chile e a distribuição de renda de 1970 a 1990.....	84
4.2. Distribuição de renda pessoal no Chile a partir de 1990.....	100
<b>5. CAPITULO: ANÁLISE DAS CONSEQUÊNCIAS DISTRIBUTIVAS DAS POLÍTICAS ECONÔMICAS DO BRASIL E DO CHILE.....</b>	<b>115</b>
5.1. Algumas explicações sobre o processo de concentração de renda no Brasil e no Chile.....	115

<b>5.2. Uma análise comparativa do impacto das políticas econômicas do Brasil e do Chile na distribuição da .....</b>	<b>117</b>
<b>5.3. Análise do impacto das políticas econômicas neoliberais na distribuição da renda.....</b>	<b>122</b>
<b>6. CONCLUSÃO.....</b>	<b>135</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>138</b>

# 1. INTRODUÇÃO

As diferentes economias que formam a América Latina, em particular o Brasil e o Chile, conjuntamente guardam algumas semelhanças históricas. Tratam-se de economias que iniciaram tardiamente processos de transformações em suas respectivas matrizes produtivas e, por isso, acabaram encontrando um conjunto de restrições econômicas que, ao serem contornadas, terminaram repercutindo no recrudescimento de problemas sociais.

De maneira geral, essas economias tiveram ao longo de suas trajetórias um modelo de crescimento fundamentado no mercado primário-exportador, o que as caracterizou como economias dependentes desse mercado. Nesse contexto, fizeram-se presentes restrições tecnológicas e de capitais que retardaram o desenvolvimento econômico e social da América Latina.

O início dos movimentos nas respectivas economias, rumo às mudanças do modelo de desenvolvimento econômico se processaram, principalmente, no segundo pós-guerra, quando o núcleo do projeto de transformação teve como objetivo a industrialização por substituição das importações, buscando diminuir sua dependência da exportação de produtos primários. Para isso, um conjunto de políticas econômicas foi implementado, impondo um vigoroso ritmo de crescimento econômico, que proporcionou resultados positivos e negativos aos países. O primeiro desses resultados pode ser configurado na passagem de uma economia agrária para uma industrial e, o segundo, ficou identificado pelas crescentes diferenças sociais que foram se acumulando ao longo do desenvolvimento desse modelo.

Assim sendo, o Brasil e o Chile estão inseridos historicamente no mesmo modelo de desenvolvimento. Com isso, tendem a apresentar problemas semelhantes na ordem econômica e social. Atualmente, ambos os países se organizam sob o modelo da liberalização econômica, porém se diferenciam no ponto de vista do desempenho das atividades produtivas.

Na economia brasileira, após intensas agitações sociais, em 1964, a classe dominante, instituiu de forma autoritária um regime militar que permaneceu até 1985, quando se iniciou a nova república. Com esse regime, o país passou a apresentar

mudanças na condução de sua política econômica, visando estimular o crescimento e reduzir os índices inflacionários. Para isso, as medidas implementadas, sem o apoio social, tiveram um impacto negativo na classe trabalhadora. Após o estabelecimento das políticas econômicas restritivas de ajuste, o país começou a recuperar sua atividade produtiva e controlar as taxas de inflação.

Em relação à economia chilena, desde os anos setenta, vem apresentando significativas mudanças. Entre 1970 e meados de 1973, esse país foi dirigido pelo governo da Unidade Popular que implementou reformas sociais importantes para classe trabalhadora. No entanto, em setembro de 1973, a burguesia chilena se organizou e impôs um golpe militar. Assim sendo, o país passou a ser dirigido, até 1989, por um governo com uma visão neoliberal, baseada no monetarismo ortodoxo, alterando completamente a política econômica. O processo de reformas estruturais, iniciado pelo General Augusto Pinochet, concentrou-se, principalmente, em três áreas: desregulamentação dos mercados e do setor financeiro; desregulamentação das leis trabalhistas e a redução do papel do Estado, ao mesmo tempo em que ocorria um intenso processo de privatizações, ressaltando-se que o Brasil implementou essas mesmas medidas a partir de 1990.

No Chile, esse paradigma neoliberal não foi somente uma reação às políticas do anterior presidente, Salvador Allende, mas também uma ruptura do modelo de substituição de importações que ainda prevalecia nos demais países da América Latina. Nesse sentido, as políticas econômicas adotadas durante o regime militar provocaram mudanças importantes na distribuição de renda e na pobreza desse país.

Na América Latina, a década de 80, foi marcada por uma crise econômica e financeira. Assim sendo, em vários países como Argentina, México e Uruguai foram implementados programas de estabilização dos preços, com redução dos gastos públicos, austeridade fiscal. Igualmente, houve diminuição do crédito e da oferta monetária, rebaixaram-se os salários e privatizaram-se grande parte das empresas públicas, principalmente as mais rentáveis. Adicionalmente, nessa década, o regime de substituição de importações começou ser questionado. Desde então, as políticas de liberalização passaram a constituir-se no grande condutor das políticas econômicas dos países da América Latina. Acreditavam que o livre comércio poderia estimular o desenvolvimento econômico com a conseqüente melhoria na qualidade de vida da população.

Portanto, as políticas neoliberais adotadas, por meio do “Consenso de Washington”, apresentaram implicações severas em todos os países. Essa pesquisa analisará as implicações das políticas econômicas neoliberais na distribuição da renda, no Brasil e no Chile. Esta última serviu de laboratório às políticas de cunho neoliberal em toda a região.

No caso do Brasil, foi um dos últimos países da América Latina, a aderir ao processo de liberalização comercial, a qual iniciou-se a partir de 1990, apresentando profundas mudanças, tanto na estrutura econômica como na social. No âmbito econômico, as principais transformações foram a abertura ao exterior, a desregulamentação do setor financeiro, as privatizações e a estabilidade dos preços. No âmbito social, ocorreu um processo de precarização e desregulamentação das leis trabalhistas, paralelamente ao crescimento das atividades informais e do desemprego. Como mencionado anteriormente, o processo de abertura ocorrido no Brasil, seguiu os moldes do projeto liberal adotado no Chile desde setembro de 1973.

No caso do Chile, durante os anos 90, foi a economia que mais cresceu na América Latina, apresentando um ambiente econômico favorável, com retorno para o Estado democrático, após dezessete anos de governo militar. A remuneração real cresceu acima da média da região, indicando que os outros componentes da renda, como lucros, juros e impostos, devem ter crescido mais ainda. Registrou-se, ao longo desse período, a maior participação da economia no setor externo, maior fluxo de investimentos estrangeiros diretos e uma economia mais competitiva e integrada no cenário internacional.

Nesse quadro favorável à economia chilena, a economia brasileira apresentou um processo pouco expressivo em termos de crescimento das atividades produtivas, das remunerações reais, da acumulação de capital e na geração de empregos.

Como o propósito dessa pesquisa é analisar os índices de concentração de renda, observados no Brasil e no Chile em longo prazo, procura-se analisar de forma comparativa a influência das políticas econômicas e do processo de crescimento econômico sobre a distribuição da renda do Brasil com aqueles verificados no Chile. Tendo em vista que o problema da concentração de renda é discutido mundialmente e, na América Latina, historicamente, observa-se um elevado grau de desigualdade social, cujos sinais mais expressivos são a pobreza e a marginalização de uma parcela significativa da população desses países.

A metodologia empregada na pesquisa baseia-se na análise comparativa, com finalidade de realizar comparações entre as similaridades e as diferenças existentes em ambas as economias, ocupando-se na explicação dos fenômenos ocorridos em longo prazo. A dissertação tem o caráter de revisão bibliográfica com análise de dados estatísticos dos principais indicadores econômicos e sociais de cada país. Buscar-se-á compreender, no decorrer da pesquisa, como as políticas econômicas do Brasil e do Chile influenciaram no processo de distribuição da renda dos últimos quarenta anos.

Nesse sentido, a pesquisa está organizada em quatro capítulos. No primeiro capítulo, analisam-se alguns aspectos conceituais e teóricos relacionados com a distribuição pessoal e funcional da renda. No segundo capítulo, aborda-se uma evolução histórica da distribuição da renda no Brasil, destacando os principais impactos da política econômica em cada período. No terceiro capítulo, discute-se a evolução da distribuição de renda na economia chilena a partir do golpe militar. No quarto capítulo, faz-se uma análise comparativa da influência das políticas econômicas implementadas por esses dois países, na estrutura distributiva. E, por fim, apresenta-se a conclusão da pesquisa.

## **CAPITULO 2**

# **DISTRIBUIÇÃO DA RENDA: ASPECTOS TEÓRICOS E O DEBATE NA AMÉRICA LATINA**

Esse primeiro capítulo tem por finalidade fazer uma breve discussão sobre a metodologia utilizada para comparar a distribuição de renda no Brasil e no Chile, os principais conceitos relacionados à distribuição da renda, tais como curva de Lorentz e índice de Gini. Ao mesmo tempo, busca-se analisar as principais teorias explicativas referentes às mudanças no processo da distribuição funcional e pessoal da renda ao longo do tempo, por meio de uma breve revisão bibliográfica, procurando destacar os principais pontos de cada teoria.

### **2.1. Principais conceitos relacionados à distribuição da renda**

Desde os primórdios da análise econômica, a desigualdade de renda vem sendo intensamente debatida pelos economistas. O tema é particularmente controverso, não só por sua complexidade como pela sua elevada carga de julgamentos éticos envolvidos na questão. A análise da distribuição de renda, geralmente, é feita sob dois aspectos: a distribuição funcional da renda e a distribuição pessoal da renda.

Grande parte do esforço sobre a teorização da distribuição da renda esteve, por muito tempo, voltado apenas para o que se conhece como distribuição funcional. Nesta análise, procura-se estudar a repartição da renda global entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores assalariados. Essa abordagem possibilita uma idéia aproximada da forma como o produto social é repartido entre salários, que asseguram a reprodução da força de trabalho e o excedente, a fração que é apropriada pelos proprietários, que será destinado à acumulação. Esse excedente é comumente associado ao lucro. Essa orientação, a qual será vista posteriormente, remonta a Ricardo e Marx, sendo substituída nos anos recentes por uma preocupação crescente com a distribuição pessoal da renda, isto é, a distribuição da

renda entre os indivíduos. Neste caso, o interesse recai sobre quanto cada um ganha, independente da origem do seu rendimento.

A divisão do produto social entre salários e lucros assume um papel fundamental nas economias modernas. O motor do desenvolvimento capitalista é a acumulação de capital e esta, por sua vez, não é simplesmente uma questão de escolha individual. O capitalista que não expande seu negócio, que não acumula, está fadado a ser excluído do mercado pelos demais concorrentes. A acumulação de capital depende, em grande parte, da disponibilidade de lucros para serem reinvestidos, que por sua vez dependem da taxa de exploração, ou seja, da relação lucros/salários.

O aumento da relação lucros/salários reflete uma concentração da renda em poder dos capitalistas, possibilitando a aceleração do crescimento econômico. Assim, qualquer elevação do salário que faça a taxa de exploração declinar e que coloque em risco o processo de acumulação do capital, não será facilmente conquistada pelos trabalhadores. Esta disputa, entre salários e lucros, tem dois aspectos. Primeiro, existe a preocupação por parte dos capitalistas em apropriar-se de uma parcela cada vez maior na renda gerada na sua indústria. Segundo, a expansão desse lucro é fundamental para a sobrevivência do capitalista, pois é sua reinvenção contínua que possibilita uma produção em maior escala, melhorando as condições para enfrentar seus concorrentes. A repartição da renda entre salários e lucros não ocorre de forma harmônica, pois o desejo dos trabalhadores em melhorar a sua condição de vida contrapõe-se ao impulso dos capitalistas em expandir o valor do seu capital, refletindo numa permanente luta de classes na sociedade.

Essa repartição, no entanto, é fortemente condicionada pela força do capital e pelo poder de barganha dos trabalhadores. Quando a mão-de-obra é abundante e a classe trabalhadora desorganizada, como é freqüente nos países da América Latina, a introdução de inovação tecnológica geralmente tem efeitos perversos, aumentando a mão-de-obra excedente e diminuindo, conseqüentemente, o poder de barganha da classe trabalhadora. Nesses países, os ganhos obtidos pelo progresso tecnológico tendem a concentrar-se nas mãos de poucos capitalistas, e o processo de crescimento acentua as desigualdades na distribuição de renda.

Apesar da distribuição funcional da renda refletir como a mesma está sendo repartida entre capitalistas e trabalhadores, esta pesquisa tem o objetivo de aprofundar-se no estudo da distribuição pessoal da renda, embora exista uma forte

inter-relação com a distribuição funcional. Entretanto, conhecer como a renda nacional se divide entre salários, lucros e aluguéis está longe de ser suficiente para explicar a distribuição pessoal da mesma. O fato de que alguns indivíduos são crescentemente proprietários de mais de um fator de produção, e a elevada desigualdade salarial que caracteriza as sociedades capitalistas atuais, apenas ilustram a necessidade de se ir além do conhecimento das parcelas dos fatores na renda.

Quando se analisa a distribuição pessoal da renda, a preocupação central é com os rendimentos que as pessoas físicas recebem, independentemente de serem provenientes de salários ou lucros. Nesse sentido, a distribuição pessoal da renda objetiva verificar o conjunto dos rendimentos auferidos pelas pessoas, provenientes principalmente do trabalho. Assim sendo, as informações sobre os rendimentos pessoais fornecem uma visão adequada do grau de desigualdade existente nas economias brasileira e chilena, mostrando a enorme disparidade entre rendimentos do trabalho, reflexo da estrutura produtiva existente e das condições gerais de crescimento econômico e acumulação do capital. Essa estrutura de rendimentos pessoais reflete, em última instância, a repartição desigual da riqueza entre capital e trabalho.

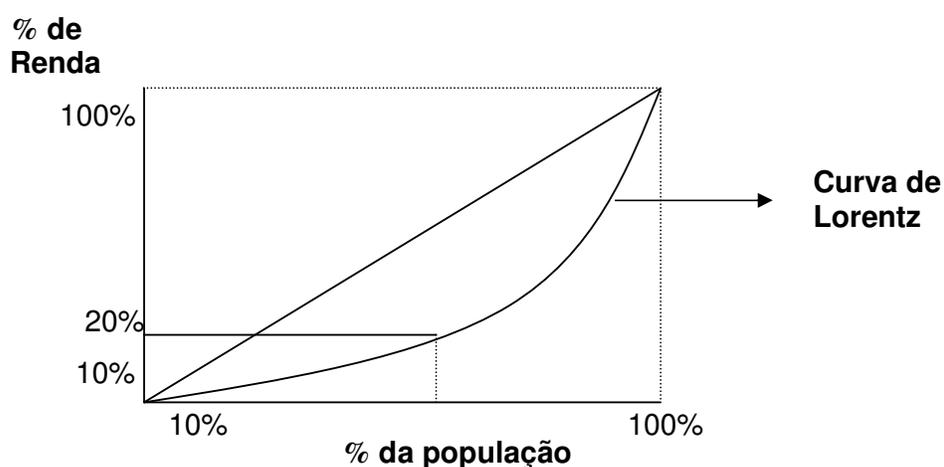
Apesar do interesse crescente, Camargo e Giambiagi (1991) afirmam que há uma dificuldade considerável para se construir uma teoria da distribuição pessoal da renda que possa ser julgada satisfatória, tanto em termos de abrangência quanto em termos de generalidade, como no que tange a capacidade de identificar com clareza seus determinantes. Isso em parte pode ser explicado pelo fato de que a distribuição da renda não é um aspecto isolado do processo econômico, mas resultado da complexa mecânica de funcionamento da economia.

Assim, para determinar o perfil da repartição da renda em um país entre a População Economicamente Ativa - PEA, essa população é agrupada em ordem crescente, segundo o montante da renda auferida. A seguir, divide-se essa lista de pessoas em dez partes iguais, que são chamados de decis, ou em cinco partes iguais, conhecidos como quintis. O decil abrangerá cada 10% e o quintil cada 20% da população, até completar os 100% da população total. Os extremos representam os mais pobres e os mais ricos da população. Uma maneira de colocar em evidência as disparidades na distribuição da renda consiste em estimar a renda média dos

segmentos mais pobres e dos segmentos mais ricos da população, utilizando informações sobre a distribuição percentual da renda global.

Uma forma freqüentemente usada para medir o grau de concentração na renda consiste na construção da curva de Lorentz<sup>1</sup>. Trata-se de um diagrama concebido para mostrar a relação existente entre as camadas da população, organizadas em ordem crescente de renda e suas participações relativas na renda global. Para traçar uma curva de Lorentz, utiliza-se um quadrado, dividindo-se os dois lados, o eixo vertical (a percentagem acumulada de renda) e o eixo horizontal (a percentagem acumulada de pessoas).

**FIGURA 1 – Curva de Lorentz.**



A curva parte da origem (0,0) e termina no ponto (100,100). Se a renda estivesse distribuída de forma perfeitamente eqüitativa, a curva coincidiria com a linha de 45 graus que passa pela origem (por exemplo, 30% da população recebe 30% da renda). Se existisse desigualdade perfeita, ou seja, se uma pessoa detivesse toda a renda, a curva coincidiria com o eixo das abscissas até o ponto (100,00), donde iria até o ponto (100,100).

No eixo horizontal são indicados os recebedores de renda, de tal forma que o total dos indivíduos (100%) tenha sido considerado no final do eixo. No eixo vertical

<sup>1</sup> O nome atribuído à curva deve-se ao estatístico americano, Conrad Lorentz, que concebeu sua teoria em 1905. Além, dessa curva, existem outras estatísticas que também são utilizadas, como o índice de Theil, a curva de Pareto e a variância dos logaritmos.

representam-se as participações na renda das diferentes camadas da população, sob a forma de percentagens acumuladas. Ao final do eixo, a totalidade da renda será representada.

Ligando os pontos formados pela combinação entre as diferentes camadas da população e o montante da renda que elas se apropriam, traça-se a Curva de Lorentz. Quanto mais afastada da diagonal do quadrado estiver a curva de Lorentz, maior é o grau de desigualdade na distribuição da renda. Por outro lado, a desigualdade perfeita seria representada por uma curva sobreposta ao eixo horizontal e ao vertical situado a direita da curva, forma conhecida com desigualdade absoluta.

O coeficiente de Gini é outra medida do grau de concentração da renda. O mesmo foi criado pelo estatístico italiano Corrado Gini. O coeficiente de Gini, portanto, é obtido a partir da Curva de Lorentz. Esse coeficiente mede a desigualdade agregada, podendo assumir valores que variam entre zero (0) e um (1). Zero (0) simboliza a igualdade perfeita; e um (1), outro caso extremo, a desigualdade perfeita. Assim, quanto mais próximo de um o valor encontrado, maior será a desigualdade.

As desigualdades na distribuição da renda, nos países da América Latina, têm raízes históricas, que vão desde o processo de ocupação das terras até as formas de organização da produção e constituição dos Estados nacionais modernos. A visão de uma sociedade em que a renda fosse distribuída de forma igualitária inspirou teorias e movimentos sociais, mas não chegou a concretizar-se completamente. No capitalismo, a concentração de renda pode ser funcional ao sistema, permitindo que um maior volume de lucros se torne disponível para a implementação de novos investimentos. Nessa concepção, a redistribuição de renda em favor dos trabalhadores pode reduzir a taxa de crescimento, ao diminuir os lucros e os investimentos. No entanto, o argumento consiste no fato de que, para acelerar o crescimento econômico, é necessário que um maior volume de lucros esteja disponível, possibilitando maiores investimentos e aceleração do crescimento. A partir de certo momento, o próprio processo de crescimento encarregar-se-ia de corrigir parcialmente os desequilíbrios na distribuição da renda, mediante ampliação do mercado de trabalho e melhorias salariais. Porém, não se pode afirmar que a redução das desigualdades seja um resultado natural do processo de crescimento. As disparidades na distribuição da renda relacionam-se com variáveis que são

passíveis de serem influenciadas pela ação do governo e de grupos organizados da sociedade.

Ao argumento da funcionalidade da concentração de renda nos países subdesenvolvidos para acelerar o crescimento econômico pode-se contrapor com várias objeções. Em primeiro lugar, não se pode afirmar que o obstáculo ao crescimento seja a carência de recursos para financiar novos investimentos. Além disso, nada garante que os recursos concentrados nas mãos de uma parcela reduzida da população dirijam-se para novas aplicações produtivas.

Portanto, com o objetivo de comparar o grau de desigualdade entre o Brasil e o Chile, será analisada a proporção da renda apropriada por cada décimo da distribuição, a proporção acumulada da renda apropriada pelos décimos mais pobres e a comparação da proporção da renda apropriada por cada décimo da distribuição no Brasil, com aquela observada no Chile.

## **2.2. Teorias sobre a distribuição funcional e pessoal da renda**

Tendo em vista ser o objetivo desta pesquisa fazer uma análise centrada sobre a abordagem da distribuição pessoal da renda, o intuito desse item é rever de forma sucinta as principais visões teóricas a respeito da distribuição funcional e pessoal da renda.

No século dezenove, com o surgimento da economia política clássica, pensadores como Adam Smith, David Ricardo e Thomas Malthus, preocuparam-se com o problema da repartição da renda. Segundo esta linha de pensamento, a renda total era distribuída entre classes sociais, de acordo com a sua participação na atividade produtiva, resultando em três classes sociais: os proprietários da terra, os proprietários do capital e os trabalhadores.

No entanto, foi David Ricardo, pensador da Economia Política Clássica, que primeiro elaborou uma teoria relativamente acabada para o processo da distribuição, procurando explicitar os mecanismos a reger sua repartição entre os principais fatores de produção a saber: trabalho, capital e terra. Em seu modelo, o aluguel da terra ocupa um papel proeminente: em longo prazo, os salários situam-se ao nível de subsistência, enquanto que a taxa de lucros é apenas alta o suficiente para a

manutenção do capital. O restante da produção é apropriado pelos donos da terra, a título de aluguel. Embora salário e taxa de lucro possam situar-se acima dos níveis mínimos no curto prazo, esse aspecto, na sua concepção, apenas serve para estimular a expansão da economia, com a conseqüente acumulação de capital e expansão da população até os níveis de remuneração de longo prazo serem atingidos.

Segundo a teoria ricardiana, a renda total era distribuída entre classes sociais, de acordo com a sua participação na atividade produtiva. Para Pasinetti (1979), David Ricardo estava convencido de que o nível de salários recebidos pelos trabalhadores deveria estar relacionado ao nível mínimo das necessidades fisiológicas de cada indivíduo. Os lucros eram necessários para os donos do capital, pois representava um resíduo fundamental para os capitalistas organizarem o processo de produção.

Porém, David Ricardo reconheceu a existência de conflitos de classes. Nessa perspectiva, os interesses dos capitalistas eram diferentes dos interesses dos trabalhadores. Da mesma forma, também percebeu que os interesses dos proprietários de terra eram diferentes dos capitalistas. Conforme assinalado, esse modelo sobre a repartição da renda já evidenciava diferenças, correspondentes à participação de cada classe social, mas considerava algo natural e necessário ao processo de acumulação do sistema econômico em formação.

Outra perspectiva sobre a distribuição funcional da renda é a teoria marxista. A referida teoria, também traz a idéia de que os trabalhadores recebem um salário fixado ao nível de subsistência, observando que as relações desiguais de propriedade e de controle da riqueza no capitalismo são fatores primordiais para gerar e reproduzir as desigualdades no tempo.

Neste sentido Karl Marx<sup>2</sup>, no século dezenove, desenvolveu sua teoria baseada nos conceitos de exploração e mais-valia, a distribuição da renda seria fruto de dois mecanismos: em uma primeira fase, os capitalistas e os trabalhadores disputariam a divisão da renda, ou seja, uma disputa para estipular o nível dos salários, e numa segunda fase, em que os capitalistas já teriam posse da mais-valia, subtraída dos operários, repartiriam a renda entre sua própria classe, sob a forma de lucros, juros e outros rendimentos.

---

<sup>2</sup> . Ver Karl Marx, Volume I-Livro I de o Capital, "Processo de Trabalho e Processo de Produzir Mais-valia".

Para Marx, os salários não crescem devido à existência de um exército de reserva de trabalhadores, constantemente renovados via crescimento populacional, inovações tecnológicas poupadoras de mão-de-obra ou simples incorporação de uma parcela de trabalhadores ocupados em atividades inferiores ao processo produtivo capitalista. Entretanto, de um lado, tem-se a tentativa dos trabalhadores de melhorar suas condições de vida via obtenção de salários mais altos, e, por outro lado, o desejo dos capitalistas em mantê-los em níveis mínimos como forma de garantir a acumulação de capital e a expansão do sistema.

Pode-se afirmar que na análise do modo de produção capitalista, observado por Marx, a produção tem caráter social, enquanto que a apropriação do produto possui caráter privado, pois a força de trabalho é vendida como mercadoria aos proprietários dos meios de produção. Nesse sentido, aqueles que produzem são incapazes de usufruir plenamente do fruto de seu trabalho, devendo contentar-se em apenas vender sua força de trabalho, para que a classe dos proprietários retenha uma grande concentração da renda<sup>3</sup>.

Para esse autor, na medida em que o capitalismo se desenvolve, a riqueza e o poder se concentram nas mãos de um número cada vez menor de capitalistas. Esta concentração resulta de duas forças: primeiro, a concorrência entre os próprios capitalistas, criando uma situação na qual o forte absorve o mais fraco. Assim sendo, o capital, além de concentrado, torna-se centralizado; em segundo, na medida em que a tecnologia se aperfeiçoa, há um aumento de volume mínimo de capital necessário para o funcionamento normal de uma empresa. Entretanto, para continuar operando, a empresa teria que estar sempre aumentando a produtividade de seus operários. A concorrência e a mudança tecnológica entre os capitalistas criavam um infalível movimento do sistema capitalista rumo a firmas cada vez maiores, pertencentes a um número cada vez menor de capitalistas, ampliando a lacuna entre a pequena classe capitalista e a grande maioria da população – os proletários, ou seja, intensificando o processo de concentração de riquezas.

Seguindo esta linha de pensamento, antes, contudo, de surgir a Teoria Geral de Keynes, Michal Kalecki já havia publicado, em polonês, três estudos que constituíram, em conjunto, a primeira formulação precisa e sistemática do papel da demanda efetiva no processo de reprodução capitalista. A partir desses estudos,

---

<sup>3</sup> Ibid.

pode-se constatar a forte influência do pensamento marxista. Durante muito tempo Kalecki foi identificado como um keynesiano. Na verdade, aconteceu o contrário: foi ele quem introduziu diversas idéias que depois foram adotadas pela chamada “economia keynesiana”. O objetivo da teoria de Kalecki era explicar como nas economias capitalistas a renda nacional e cada um de seus componentes são determinados.

Kalecki busca formular um modelo em que a distribuição da renda fosse independente do nível de produto e que a determinação dos lucros fosse independente dos preços e da distribuição. Com base nisso, Kalecki (1975) rejeita a suposição ortodoxa de produto dado, visto que esta se baseia nas premissas de determinação do produto por uma função de produção baseada em capital e trabalho, e de pleno emprego dos fatores de produção. Em outras palavras, Kalecki, por meio do princípio da demanda efetiva rejeita a lei de Say, um corolário das premissas assumidas pela teoria ortodoxa.

A teoria kaleckiana propõe um modelo departamental, baseado nas equações marxistas de reprodução para demonstrar que um aumento global dos salários não implica em uma redução dos lucros totais, como faz crer o senso comum e a teoria ortodoxa. Para tanto, adota um modelo de três setores verticalmente integrados, que produzem respectivamente bens de investimentos, bens de consumo para os capitalistas e bens de consumo para os trabalhadores. Nesse modelo, os trabalhadores não possuem poupança, não existe governo, nem comércio exterior.

De acordo com esta análise, uma melhor distribuição funcional de renda acarretaria em um nível maior de produto. Este mecanismo somente funcionará caso exista capacidade ociosa na economia. Dado que a economia esteja em pleno emprego, ocorrerá aumento dos preços, ao invés da expansão da produção. Nesse caso, a redistribuição perderia seu efeito, visto que a inflação reduziria o salário real dos trabalhadores. Para Kalecki<sup>4</sup>, a contínua melhoria da distribuição da renda, em prol dos trabalhadores, levaria a um período de crescimento econômico até que se chegasse ao teto do pleno emprego. Conclui-se, assim, que uma melhoria na

---

<sup>4</sup> Apesar desse pensador seguir os princípios da teoria marxiana, na montagem do seu esquema trissetorial, para Tavares (1998), não equivale rigorosamente ao dos esquemas marxistas de reprodução, pois não tem o objetivo de estudar, como Marx o fez, o processo geral da decomposição em valor do capital global e, por isso, não contempla a separação clássica em capital variável e capital constante. Entretanto, o modelo de Kalecki estava interessado em construir um modelo simples, que permitisse estudar o crescimento global e setorial de uma economia capitalista e, verificar quais são os problemas de produção e distribuição para manter o equilíbrio dinâmico.

distribuição da renda pode gerar aumento da renda nacional. Mesmo que os trabalhadores não gastem toda a sua renda, o modelo ainda se aplica, porém, com um efeito multiplicador menor.

Em relação aos salários, para Kalecki, estes dependem dos gastos dos capitalistas. Assim, para que a massa de salários cresça, requer-se que os lucros dos capitalistas também cresçam através do investimento e do consumo dos capitalistas. Entretanto, a distribuição funcional da renda entra no modelo kaleckiano de duas maneiras. Na sua análise da determinação da renda, entra como um parâmetro, como um dado da estrutura monopólica do capital, apenas para demonstrar como se dá o ajuste da renda e da demanda efetiva em curto prazo. Nessa situação, uma eventual tentativa de comprimir os salários e aumentar a margem de lucros tem como respostas não um aumento dos lucros, que estão determinados pelo investimento do período anterior, mas sim uma diminuição da demanda efetiva. Isto se manifesta pela queda do nível de emprego e da demanda efetiva global, da produção, da renda e dos salários.

Por outro lado, em longo prazo, a análise parte dos determinantes do investimento que se movem independentemente, de quais sejam o grau de monopólio e a taxa de salário inicial. Tavares (1998) argumenta que, nessa situação, a acumulação de capital vai na frente, gerando lucros maiores e arrastando a massa de salários. Não se eleva, necessariamente, a taxa de salários, podendo aumentar ou não, mas sempre variando entre um nível mínimo e máximo, que depende do grau de organização social da força de trabalho e de sua força política para acompanhar os incrementos do produto gerado em média por trabalhador.

Do ponto de vista macroeconômico, a distribuição funcional da renda, o que efetivamente ocorrerá, depende do grau de utilização da capacidade instalada, que se move com o crescimento da produção. Este por sua vez, depende do investimento prévio. Seguindo Tavares (1998), num movimento de crescimento equilibrado, a distribuição da produção nos três setores determina a distribuição efetiva do gasto e da renda. O movimento de organização dos trabalhadores pode, porém, pressionar a taxa de salário, dado que o emprego estará crescendo numa etapa de expansão econômica. Em última análise, os capitalistas ganham o que gastam, dependendo da estrutura setorial do gasto movida pela concorrência intercapitalista, que os capitalistas ganham em seu conjunto. Os trabalhadores, por sua vez, gastam o que ganham, mas a determinação da massa de salários depende

de seu poder de enfrentamento. Assim, a distribuição global da renda e da produção, no modelo kaleckiano, não está determinada a priori, pela margem de lucro arbitrada pelas empresas sobre seus custos primários ou pela taxa de exploração desejada pelos burgueses. No entanto, está determinada pela estrutura da produção e do gasto num sistema em crescimento e pelo movimento em conjunto da luta de classes entre capitalistas e trabalhadores.

Por outro lado, existe a teoria econômica neoclássica, que enfatiza o aspecto da distribuição pessoal da renda, surgida nas últimas décadas do século XIX, do qual foram testemunhas de uma mudança radical na visão do problema distributivo, a chamada revolução marginalista, que substituiu a idéia de conflito entre os fatores de produção e classes sociais pela harmonia e coexistência pacífica. Tanto os trabalhadores quanto os capitalistas se apresentam no mercado como proprietários de fatores de produção, em busca da remuneração por seus serviços. Esta é ditada pela disponibilidade relativa de tais fatores e pelas características da tecnologia disponível. No âmbito desse paradigma neoclássico, as firmas, na presença de concorrência perfeita, contratam mão-de-obra até o ponto em que a receita marginal gerada pela última unidade contratada seja igual ao custo dessa, isto é, a taxa de salário. Os trabalhadores, por sua vez, decidem o quanto estão dispostos a trabalhar para cada possível salário, em função das suas preferências pessoais, gerando assim uma oferta global de mão-de-obra. Da interação dessas duas forças resulta o salário de equilíbrio na economia.

Assim, a renda de cada indivíduo é determinada pela soma dos pagamentos pelos fatores por eles possuídos, e as participações de cada fator na renda total são determinados pelos preços pagos por cada um deles. Desse modo, tanto a distribuição pessoal quanto a distribuição funcional da renda são conseqüência direta das características do sistema produtivo, dos padrões da demanda e da oferta dos fatores, embora esse modelo requiera a ausência de imperfeições no funcionamento dos mercados, condição difícil de ser verificada na prática, especialmente no contexto de economias subdesenvolvidas, como o caso do Brasil e do Chile.

Essa escola de pensamento evita discutir a problemática da concentração de renda ou da riqueza na sociedade. Solimano (1998) observa que a teoria neoclássica concentra sua análise na maximização das utilidades totais pelos indivíduos. Além do mais, considera que os resultados distributivos são produto da

acumulação voluntária da riqueza por várias gerações, e que a remuneração dos fatores está determinada pelo esforço pessoal e pela sua produtividade.

Essa teoria busca relacionar a renda individual a características que refletem habilidades individuais de agentes econômicos, que seguem escolhas racionais e se guiam pelos postulados maximizadores. Utilizam a teoria do capital humano, com ênfase no papel das variáveis educacionais para a explicação da desigualdade. Segundo ela, os agentes econômicos alocam seu tempo na educação, baseando-se em preferências individuais e nos retornos de mercado dos diferentes níveis educacionais, de modo a maximizar o valor presente de sua renda ao longo da vida. Portanto, essa teoria que será vista com mais ênfase posteriormente, tem como pressuposto a existência de uma sociedade caracterizada pela igualdade de oportunidades de acesso à educação. A desigualdade na distribuição da renda seria, essencialmente, reflexo de escolhas individuais dos agentes econômicos.

Apesar desse paradigma neoclássico apresentar alguns elementos para a discussão da distribuição pessoal da renda, tal como será exposta mais adiante, essa teoria é insatisfatória na medida em que não tece considerações sobre como a posse dos fatores de produção teria inicialmente sido distribuída, pois essa consideração é um dos aspectos centrais para analisar-se a repartição da renda entre as classes sociais.

Para um melhor entendimento das questões pertinentes à distribuição do bem-estar entre os indivíduos, assim como para a compreensão das causas e dimensão da pobreza na sociedade, Camargo e Giambiagi (1991) argumentam que é necessário o estudo do processo da distribuição da renda entre os agentes econômicos em nível bastante atomizado, em última análise, em torno das decisões dos indivíduos. Não basta saber qual a parcela do produto nacional apropriada pelo trabalho ou pelo capital, pois é necessário, também, saber como a renda global do trabalho é dividida entre os trabalhadores. De modo mais geral, é preciso que se compreenda quais são as variáveis e mecanismos responsáveis pela determinação da renda de um indivíduo, para que então se possa discutir a possibilidade de desenvolvimento de políticas com o propósito de interferir no processo distributivo, no sentido de reduzir a desigualdade e pobreza na economia.

Em relação à distribuição pessoal da renda, existem duas vertentes de pensamento global nessa área. Por um lado, tem-se a teoria estocástica e, por outro, a visão que relaciona rendas individuais diretamente a um conjunto de

características que refletem a “habilidade” dos indivíduos, isto é, a teoria neoclássica do capital humano, mencionada anteriormente.

Os modelos estocásticos da distribuição de renda, que pode ser chamada de matemática ou probabilística, de acordo com Camargo e Giambiagi (1991), sugerem que a falta de harmonia no processo distributivo seria resultado de uma série de movimentos aleatórios nas rendas individuais. Uma das proposições mais tradicionais nessa linha é que a cada período as rendas dos indivíduos estariam sujeitas a variações percentuais aleatórias de igual probabilidade, independente do seu nível. Para esses autores, o inconveniente desse processo é o fato de que a renda média tende a crescer independente da intervenção de forças externas. No entanto, essa linha de modelos estocásticos não fornece informações suficientes para um melhor conhecimento do processo distributivo da renda, uma vez que o modelo resolve apenas os aspectos matemático-estatísticos da análise. Esse corpo teórico não fornece nenhum subsídio para a identificação dos determinantes da desigualdade, muito menos contribui para a concepção de implementação de políticas destinadas a reduzi-la.

O segundo grupo de teorias que abordam a distribuição pessoal da renda, relacionam as rendas individuais às características que refletem as habilidades dos indivíduos. Neste grupo, destaca-se a teoria do capital humano, cujo princípio básico, mencionado anteriormente, é o de que os diferenciais de renda refletem diferentes níveis de treinamento dos indivíduos. Assim, os agentes econômicos alocam seu tempo dedicado à educação, baseando-se em preferências individuais e nos retornos de mercado dos diferentes níveis educacionais, de modo a maximizar o valor presente da sua renda ao longo do ciclo de vida.

Contudo, a espinha dorsal dessa teoria, para Camargo e Giambiagi (1991), é o fato de considerar que os indivíduos não gastam consigo mesmos, em muitas situações, por mera questão de prazer presente, mas sim em busca de retornos futuros. Ao dispensar um emprego com baixa remuneração em prol da busca de melhor colocação, ao adiar a entrada no mercado de trabalho em favor da aquisição de mais educação, o indivíduo estaria investindo no seu futuro em detrimento de seus rendimentos presentes. Portanto, a aquisição de educação, o acúmulo de informações, gastos com saúde, entre outras deveriam ser encaradas não como decisões de consumo, mas sim como decisões racionais de investimentos.

Desse modo, em uma sociedade caracterizada pela igualdade de oportunidades de acesso à educação, a desigualdade da distribuição da renda, medida num determinado instante de tempo, seria essencialmente reflexo de escolhas individuais e preferenciais dos agentes econômicos, bem como do estágio do ciclo de vida em que se encontram. Diante desse contexto de livre acesso à educação e de igualdade de oportunidades, não haveria lugar na prática de políticas distributivas, uma vez que as diferenças de renda seriam reflexo de escolhas pessoais ao longo do tempo.

Evidentemente, estes pressupostos se distanciam muito da realidade da América Latina, em particular do Brasil e do Chile, países que são subdesenvolvidos, nos quais a renda da maioria das famílias destinam-se, intensamente, para a subsistência, não tendo oportunidades reais para fazer as escolhas idealizadas pela teoria neoclássica do capital humano.

Existe uma outra corrente de pensamento que aborda a questão da distribuição pessoal da renda, que ficou conhecida como a dos institucionalistas. Embora essa abordagem trabalhe com elementos relevantes, não chegou a se constituir propriamente como uma teoria. Os aspectos institucionais apontados mais freqüentemente como determinantes da distribuição da renda são: as leis sobre a herança, o poder de barganha dos sindicatos, a política econômica do governo. Portanto, não há dúvidas que estes fatores contribuem no processo de fixação dos rendimentos e, portanto, sua distribuição. Esta abordagem é mais realista e vantajosa em relação às que destacam a concorrência ou a produtividade. Nesse sentido, esta abordagem vai servir de base para algumas explicações sobre o comportamento da distribuição da renda observado, nos países em questão.

### **2.3. O debate na América Latina sobre a distribuição da renda, em particular, no Brasil e no Chile**

No continente latino-americano, Prebisch (1987) argumenta que as grandes disparidades que existem na distribuição de renda constituem uma característica persistente do capitalismo nesses países. Este sistema baseia-se na desigualdade social e a tentativa de corrigi-lo, com medidas redistributivas, além de um certo

limite, terá conseqüências graves para a dinâmica econômica inerente ao capitalismo. Prebisch analisa que, nestas condições, os frutos crescentes da produtividade do trabalho, tendem a concentrar-se nas mãos dos grupos de altas rendas, que possuem consideráveis poderes econômico, social e político, controlando a maior parte dos meios de produção.

A preocupação com a distribuição de renda, na América Latina, vem ocorrendo desde os anos de 1950. Nesse sentido, surge a teoria estruturalista sobre as desigualdades sociais, devido à incapacidade das teorias neoclássicas e modernas explicarem esta problemática. Assim, o estruturalismo dependentista latino-americano, que foi capaz de incorporar elementos de modernização, teorias sobre o imperialismo e argumentos keynesianos e kalecianos, dominou o debate sobre desenvolvimento nas décadas de 1960 a 1970. O estruturalismo dependentista busca explicar as desigualdades sociais dentro do país, a partir das relações entre os países em modelos de centro-periferia.

Alguns estruturalistas, porém, preferiam analisar as desigualdades nacionais a partir das características internas de um país. Foi o caso de Celso Furtado, em o “Mito do desenvolvimento Econômico”, de 1974, cujo interesse na análise da desigualdade concentra-se mais na divisão entre aqueles que se beneficiam do processo de acumulação de capital, e aqueles cuja condição de vida somente é afetada por esse processo de forma marginal ou indireta. É mais importante a lacuna que a atual orientação do desenvolvimento cria dentro dos países periféricos, do que a lacuna que existe entre o centro e a periferia.

As informações relativas à distribuição de renda, nos países periféricos, põem em evidencia que a parcela da população que reproduz as formas de consumo dos países centricos é reduzida. Ademais esta parcela, para Furtado (1974), não se elevou com a industrialização. O fundo do problema é simples: o nível de renda da população dos países desenvolvidos é, em média, cerca de 10 vezes mais elevado que a renda da população dos países periféricos. Portanto, a minoria que reproduzia a forma de vida dos países desenvolvidos, devia dispor de uma renda cerca de 10 vezes superior que a renda per capita média do país.

Os padrões de consumo dos países ricos tendem a se generalizar em escala planetária. Esse fenômeno é analisado por Furtado (1974), o qual está em contradição direta com a orientação geral do desenvolvimento, que se realiza atualmente no conjunto do sistema capitalista, resultando em exclusão das grandes

massas que vivem nos países subdesenvolvidos, das benesses criadas por esse desenvolvimento. O aumento do número de privilegiados nos países periféricos não impede, entretanto, que se mantenha e seja aprofundada a lacuna que existe entre eles e a grande maioria da população. Observando-se o sistema capitalista no conjunto dos países subdesenvolvidos, constata-se que a tendência é no sentido de excluir dezenove pessoas, em vinte, dos frutos do desenvolvimento. Essa massa crescente, em termos absolutos e relativos de excluídos, que se concentra nos países periféricos, constitui por si mesma um fator de peso na evolução do sistema.

Esse autor observa nos países subdesenvolvidos uma tendência de intensa concentração de renda, em benefício de uma reduzida minoria que deseja manter um estilo de vida criado pelo capitalismo industrial dos países desenvolvidos. Nesse sentido, quando a industrialização pretende substituir importações, o aparelho produtivo tende a se dividir em dois: um ligado a atividades tradicionais, destinadas ao mercado interno, ou às exportações e, outro, constituído por indústrias de elevada densidade de capital, produzindo para a minoria modernizada. O crescimento econômico irá depender das habilidades das classes que se apropriam do excedente, para forçar a maioria da população a aceitar crescentes desigualdades sociais. Assim, o modelo de industrialização por substituição das importações, foi orientado para a concentração de riqueza e da renda, aumentando a taxa de exploração dos países subdesenvolvidos, resultando em salários reais ao nível de subsistência.

Além do mais, Furtado (1986) analisa que nas economias subdesenvolvidas o valor acrescentado pelo trabalho tende a declinar em termos relativos, durante as fases de expansão, confirmando o que Prebisch mencionou anteriormente. Isto é, os aumentos de produtividade tendem a beneficiar uma pequena minoria, os proprietários de capital, sendo o processo de concentração de renda inerente ao sistema capitalista subdesenvolvido. Nas economias capitalistas avançadas a taxa média dos salários acompanha o aumento da produtividade, que tende a crescer em decorrência da simples penetração do progresso tecnológico. Assim, a elevação da produtividade engendra a expansão da massa salarial, nas condições de subdesenvolvimento, e o mesmo incremento de produtividade opera em benefício dos proprietários das empresas.

No caso do capitalismo da América Latina, de acordo com Tavares (1974), foram as atividades mais modernas e as empresas líderes que estiveram numa

posição privilegiada para gerar e apropriar-se de uma parcela maior do excedente econômico. Isto não se deve somente à produtividade física mais alta, mas também ao fato de poderem manter as remunerações em níveis distantes dessa produtividade real, devido, entre outros fatores, à gravitação direta ou indireta do nível, bem mais baixo dos salários no conjunto da economia. Por outro lado, não havia no início do processo de industrialização forças competitivas que obrigassem uma transferência contínua e proporcional de suas vantagens, relativas de produtividade aos preços.

Em relação às possíveis formas de acumulação na América Latina, Tavares (1974) considera que alguns aspectos devem ser ressaltados nessas economias. A forma de acumulação capitalista tradicional se baseou na acumulação interna de lucros dentro das empresas, alimentada pela grande disparidade entre o ritmo de crescimento dos salários e o da produtividade, e por uma série de subsídios, explícitos ou implícitos, ao capital concedido pelo setor público. Também, na fase de expansão econômica, o capital financeiro, constituiu-se em uma nova forma de acumulação de capital, criando um conjunto de agências financeiras nacionais e estrangeiras, que se dedicaram a organizar um mercado de capitais, tendo como objetivo principal permitir a acumulação de lucros sem relação direta com o processo de geração do excedente real e cuja função básica é facilitar a realização dinâmica do excedente.

No que diz respeito à concentração da renda pessoal, ocorre algo semelhante em matéria de desconcentração e reorientações periódicas. A distribuição da renda não pode tender inexoravelmente à concentração exclusiva numa pequena cúpula, por exemplo, o último 1% da população, deixando o restante sem participação nos incrementos da renda. Se isso acontecesse, o sistema capitalista estaria numa permanente crise de realização. O que se observa é uma tendência contínua de redistribuição da renda em que se solidariza a ampliação do consumo de certos estratos sociais com a geração do excedente necessário.

Em todo este processo, pode aumentar ou diminuir o coeficiente global de concentração. Na América Latina, pode-se dizer que este coeficiente aumenta, ao passar de um processo extensivo de industrialização a outro intensivo e, daí, a um aprofundamento e diversificação do consumo das classes médias e altas. No entanto, altera-se a posição relativa dos estratos de renda que representam grupos sociais incorporados ao mercado em expansão, em função da demanda que o

sistema necessita. É possível, inclusive, que embora aumente a concentração global, reduza a concentração parcial do subconjunto das classes médias e alta da escala distributiva.

Como é possível observar, o processo de subdesenvolvimento, na América Latina, tem raízes históricas entre o processo interno de exploração e processo externo de dependência. Quanto mais intenso o influxo de novos padrões de consumo, mais concentrada terá que ser a renda. Portanto, aumentando a dependência externa, também terá de aumentar a taxa interna de exploração. Segundo a teoria estruturalista, a elevação da taxa de crescimento tende a acarretar um agravamento tanto da dependência externa como da exploração interna. Assim, as taxas altas de crescimento, longe de reduzir o subdesenvolvimento, tendem a agravá-lo, no sentido de aumentar as desigualdades sociais. Esta pesquisa discorrerá sobre esta proposição, com o intuito de analisar, se será ou não confirmada, no processo de crescimento econômico que ocorreu no Brasil e no Chile, desde os anos de 1970.

Referindo-se à maneira de analisar a distribuição da renda, é sugerido que se realize por intermédio do tamanho das famílias. Neste caso, a distribuição origina-se das participações que fluem diretamente no processo de produção: salários, vencimentos, renda dos empresários e o retorno dos bens<sup>5</sup>.

Geralmente é usada a renda per capita<sup>6</sup> para verificar o desempenho social de um país, mas a renda per capita é um traço integrante do crescimento econômico, sendo um indicador que pode trazer desvantagens, se for analisada pela ótica da distribuição de renda, ou seja, este indicador esconde as disparidades existentes na distribuição de renda, entre as famílias, regiões ou entre os setores produtivos.

Para analisar o comportamento da distribuição da renda, Kuznets (1986) sugere que seja feita por tamanho de família. Para esse autor, é considerada a unidade familiar básica, e não os indivíduos isoladamente, uma vez que nas famílias a necessidade determina alternativas relacionadas não só com o uso, como também com o recebimento da renda.

---

<sup>5</sup> Ver Kuznets (1986).

<sup>6</sup> Segundo Bastos e Silva (1995), apesar da renda per capita ser um indicador utilizado em comparações internacionais, encobre as disparidades existentes na situação econômica dos habitantes de um país. Assim, se uma parcela reduzida da população dispõe de uma renda elevada e o restante é relativamente pobre, a renda per capita não refletirá esta desigualdade.

O tema da distribuição de renda é um dos mais polêmicos dentro das discussões dos problemas econômicos. Desse modo, a análise do mesmo encontra-se em boa medida, influenciado por elementos do tipo normativo, como a definição de critérios acerca de qual distribuição relativa de renda ou riqueza se considera eticamente desejável.

No caso das economias da América Latina, em especial o caso do Brasil e do Chile, o tema da distribuição de renda se encontra estritamente vinculado ao da pobreza. Por isso, na maioria dos países da região, observa-se que os 10% de rendas inferiores apresentam sérios problemas para satisfazer suas necessidades básicas. Dessa maneira, é familiar encontrar na literatura econômica apontamentos no sentido de defender uma distribuição de renda mais igualitária como sinônimo ou pelo menos, como um aspecto fundamental, dentro de um programa de erradicação da pobreza.

Kuznets (1986) verificou que os aumentos da renda per capita são traços integrantes da dinâmica econômica. Dentro disso, pode-se dizer que as rendas aumentam mais em um país com progresso econômico do que em um país com lento ritmo de crescimento. Assim, a mobilidade da renda ascende, sendo uma função direta do crescimento econômico.

Na teoria de Kuznets (1986) sobre a distribuição da renda, com base em análises empíricas, a qual foi desenvolvida a partir de 1950, parece haver uma relação, num primeiro momento negativa, entre os índices de concentração e nível de desenvolvimento. Todavia, posteriormente, essa relação seria positiva, apesar de não ser uma relação linear. A mesma reflete-se na existência de uma curva na forma de “U” invertido, ou curva de Kuznets, como tem sido batizada pela literatura especializada. Nesse modelo, a desigualdade de renda acentua-se nas etapas iniciais do desenvolvimento econômico, porém na medida que esse crescimento se generaliza e amadurece, as desigualdades na distribuição da renda tendem a desaparecer.

De acordo com essa curva<sup>7</sup>, na forma de U invertido, nas etapas iniciais do desenvolvimento econômico ocorre aumento da desigualdade na distribuição de

---

<sup>7</sup> Um autor que vê certa validade na curva de Simon Kuznets é Solimano (1998). Na sua concepção, na medida em que os países aumentam os níveis de renda per capita, as desigualdades tendem a reduzir. A sua interrogação é, em primeiro lugar, em que nível de renda per capita a desigualdade começa a declinar e, em segundo lugar, como as políticas públicas podem contribuir para esse processo.

renda, o que tende a ir desaparecendo na medida em que se generaliza o progresso econômico e, com isso, o acesso dos grupos de mais baixa renda a um maior número de bens e serviços oferecidos. Sendo assim, essa teoria enfatiza que no processo de transição entre uma etapa do desenvolvimento primário para a industrialização, a distribuição de renda entre as classes sociais piorará significativamente, como resultado das mudanças correspondentes na estrutura industrial, induzindo rendas mais elevadas nos setores da economia, que se encarregam de promover o crescimento (KUZNETS, 1986, p.144).

Conforme a análise de Kuznets, os grupos que detêm o poder dos instrumentos de produção terão maiores participações na repartição dos rendimentos gerados durante o processo produtivo. Esse autor observou que, no final da Segunda Guerra Mundial, nos países desenvolvidos ocorreu uma redução da desigualdade da distribuição de renda por unidades familiares, ocorrendo uma queda na participação na renda dos grupos de ordenados de rendas mais altas e aumento nas participações dos grupos de ordenados de menor renda.

Entretanto, nesse período de pós-guerra, aconteceu um crescimento econômico sem precedentes, do qual as diferenças no grau de integração entre as economias e os diferentes mecanismos de execução política fizeram com que nem todos os países tivessem benefícios similares. A observação de Kuznets deu origem a extensas discussões sobre o assunto: de um lado, para explicar porque o fenômeno ocorria e, por outro, para propor políticas que o evitassem.

O processo de desconcentração na renda para Kuznets, por meio do aumento de participação das rendas mais baixas se deveria ao fato de que, uma vez passadas as turbulentas fases iniciais da urbanização e industrialização, várias forças convergiriam no sentido de melhorar a posição dos grupos de baixa renda no meio urbano. O aumento do poder de barganha destes grupos, somado ao fato de que os migrantes do meio rural tornaram-se relativamente menos importantes, são os fatores apresentados na teoria da desconcentração, quando a industrialização e a urbanização atingem maior grau de maturidade e estabilidade.

Tendo em vista que essa teoria de Kuznets foi aplicada aos países desenvolvidos, esta pesquisa buscará, a partir de evidências empíricas das políticas econômicas implementadas no Brasil e no Chile ao longo do tempo, analisar se ocorreu essa relação positiva entre redução nos índices de concentração e aumento

do crescimento econômico, como foi verificado por esta teoria, nos países desenvolvidos.

Observando-se a relação existente entre desenvolvimento econômico e distribuição da renda, verifica-se que existem diversas formas de desempenho econômico, de modo que umas mais igualitárias que outras, buscando esclarecer os diferentes padrões de desenvolvimento, que darão origem a diferentes padrões de crescimento e de equidade.

Na América Latina, para Beyer (2000), não ocorre crescimento econômico com equidade, entre outros aspectos, porque a inserção internacional se dá através da exportação de matérias-primas, pela reprodução de forma acrítica dos padrões de consumo dos países desenvolvidos e pela limitada valorização da função empresarial. Para esse autor, uma maior desigualdade de renda pode afetar o crescimento econômico e trazer maior insegurança nos direitos de propriedade. As diferenças de rendas produziriam conflitos sociais, reduzindo os investimentos e, conseqüentemente, o crescimento econômico.

Seguindo a visão de Beyer (2000), uma distribuição de renda menos igualitária, pode subtrair o crescimento econômico, de modo que alguns programas redistributivos podem ter um impacto positivo sobre o crescimento. Nesse sentido, são recomendadas a adoção de políticas orientadas para aumentar a produtividade do trabalho, em especial, investimentos na educação.

Essa linha de pensamento está associada à concepção do capital humano, ao afirmar que os investimentos educacionais podem reduzir as desigualdades sociais, de modo que ao mesmo tempo, esse corpo teórico não tem analisado que o fator educacional também é uma variável que influencia na concentração da renda derivada do trabalho.

Cardoso (2000) é uma autora que também defende maior investimento na educação para corrigir as desigualdades na renda, com a tese de que a América Latina precisa duplicar seus gastos em educação básica para aumentar a produtividade, o crescimento econômico, e para reduzir as desigualdades existentes na distribuição de renda da região. Ainda, argumenta que o mercado financeiro tem, ultimamente, adquirido um poder ilimitado e reduzido as opções de políticas econômicas dos governos, dado que os controles dos fluxos de capitais são bastante limitados e ineficientes no atual mundo globalizado.

Para ela, a desigualdade na América Latina é maior que em qualquer outro lugar no mundo, de maneira que o crescimento econômico, ocorrido desde os 70, tem produzido uma maior desigualdade na região, tendo a recessão dos anos 80 ocasionado uma deterioração na distribuição de renda. Cardoso (2000) constata que o crescimento econômico dos últimos anos, em diversos países latino-americanos, não corrigiu as desigualdades econômicas e sociais existentes.

Outra questão levantada por Cardoso (2000), refere que a distribuição desigual de renda na América Latina, estaria relacionada em grande medida pela má distribuição da educação e, pela pouca importância na formação de capital humano, reconhecendo que a distribuição de renda pode mudar somente se melhorar radicalmente os níveis de educação básica, com reformas nos gastos públicos e uma maior qualidade no ensino.

Segundo esse pensamento, associado ao capital humano, existindo maiores investimentos educacionais, o crescimento econômico poderia ter uma relação positiva com a redução das desigualdades.

Para Morley (1996), os países que aplicaram o conjunto de reformas em pauta nos anos 1970/80, o controle inflacionário e superávits para pagamento de dívidas, vivenciaram quedas no salário real, elevação das taxas de juros reais, crescimento do setor informal, acentuando-se a concentração de riqueza. Desse modo, os indicadores econômicos nos países da América Latina, no início dos anos 80, eram praticamente todos regressivos.

Um dos grandes desafios da América Latina, com ênfase nas economias brasileira e chilena, consiste em demonstrar que o modelo de desenvolvimento implementado é compatível com a correção gradual das grandes desigualdades sociais. Se não atingir este objetivo, as bases políticas das reformas que têm sido implementadas, como a estabilidade macroeconômica, podem passar a serem vistas como um fator negativo pela população.

Tendo em vista que o objetivo do desenvolvimento econômico deve ser essencialmente a obtenção de um padrão de vida melhor para sociedade como um todo e, não apenas para parcelas privilegiadas, uma melhor distribuição de renda é questão de justiça social, mas também é condição para que um país encontre uma trajetória de crescimento sustentável ao longo do tempo.

Em fins da década de noventa, na maioria dos países da América Latina, a distribuição de renda estava caracterizada pela alta concentração, destaca-se a este

respeito, a diferença da fração da renda recebida pelos 10% mais ricos da população em relação aos 40% mais pobres. Um estudo da CEPAL (2004), indica uma tendência do aumento no produto per capita ser captado com grande intensidade pelos 25% mais ricos da população. Esta variável descreve a irregularidade da distribuição de renda na América Latina<sup>8</sup>.

Com base nesta breve discussão teórica sobre as teorias que procuraram explicar a distribuição funcional e pessoal da renda, bem como do debate recente sobre a problemática distributiva no Brasil e no Chile, os Capítulos, “Dois” e “Três”, destinam-se a analisar a evolução temporal da distribuição da renda no Brasil e no Chile, respectivamente, buscando levantar as informações necessárias para um melhor entendimento da questão distributiva atual nestes países, da mesma forma, estabelecer parâmetros comparativos entre as evidências empíricas disponíveis.

---

<sup>8</sup> Ver CEPAL-Panorama Social da América Latina (2003).

## **CAPITULO 3**

# **O PROCESSO DE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA ECONOMIA BRASILEIRA**

Neste capítulo será realizado um breve histórico do desenvolvimento econômico brasileiro. Porém, sem o intuito de esgotar o assunto de natureza singularmente complexa, e sim sistematizar informações para um estudo comparativo dos diferentes perfis distributivos, observados desde regime militar até períodos recentes, destacando os aspectos econômicos e políticos relacionados à distribuição da renda.

### **3.1. Evolução histórica da distribuição de renda no Brasil**

O problema da distribuição de renda há muito acompanha a economia brasileira e, para um melhor entendimento, se faz necessário desenvolver, inicialmente, um breve histórico das origens da má distribuição de renda no país.

Desde o período em que o Brasil foi colônia observa-se que sua principal função era fornecer produtos primários, matérias-primas e alimentos à metrópole, para a transação no comércio internacional. A produção agrícola era feita de forma extensiva e em grandes latifúndios, de modo que o regime de trabalho era o escravista. Os produtos manufaturados eram importados e se destinavam, exclusivamente, ao consumo das classes aristocráticas, com maior poder aquisitivo, configurando-se, então, uma sociedade estratificada, fundada na concentração da propriedade e com fortes laços de dependência do exterior.

Depois, com a independência em 1822, foi o último país da América do Sul que aboliu a escravidão, em 1888. Com esse acontecimento, começou a se formar uma sociedade com base capitalista, voltada principalmente para a exportação de produtos primários, com a mesma essência do período colonial, em que predominava o setor agrícola e o domínio de latifúndios, praticamente sem nenhuma modificação na forma de organização da produção e da distribuição de riqueza.

Este reflexo da economia essencialmente agrária, com grandes concentrações de terra, fez com que vários estudiosos ligados à Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), vissem na industrialização a solução para integrar a economia e reduzir as disparidades sociais, como ocorrera nos países desenvolvidos.

Desse modo, com o colapso da economia colonial, o país entra numa fase de modificações estruturais irreversíveis. A política de defesa do café é levada adiante, com o objetivo de aliviar a cafeicultura, transferindo para o conjunto da população os prejuízos, que de outra forma se concentrariam nesse setor. Obteve-se, assim, a defesa do nível de emprego nos demais setores, em condições de declínio na capacidade de importar. Entretanto, criaram-se condições extremamente favoráveis aos investimentos ligados ao mercado interno. Parte daí o processo de industrialização que permitirá a definitiva superação da economia colonial em crise.

No entanto a industrialização, suporte da nova classe capitalista, foi uma decorrência da crise da economia colonial<sup>9</sup> e da forma como esta continuava a se defender, e não como um fator causante da crise. Assim sendo, o período que se inicia em 1930, deve ser considerado como de implantação do sistema industrial brasileiro<sup>10</sup>.

A industrialização brasileira ocorreu dissociada de reformas estruturais básicas, inclusive daquela considerada fundamental, ou seja, reforma agrária. É importante ressaltar que o setor agropecuário, no Brasil, não foi obstáculo à expansão do processo de industrialização nacional, embora tivesse mantido, como uma das marcas do passado escravista colonial, uma estrutura fundiária baseada em grandes propriedades. Em função disso, foram criados obstáculos para o acesso a terra.

As ondas de sucessivas expansões industriais, que ocorreram no Brasil, no primeiro pós-guerra, não podem ser explicadas se não se tem em mente o papel

---

<sup>9</sup> No caso brasileiro, entretanto, a crise da economia colonial não resultara de contradição entre novas forças produtivas em desenvolvimento e ideologias dirigentes superadas. A economia, em decadência, não sofreu a concorrência de um novo sistema em formação. Para Furtado (1964), a decadência era simples reflexo do enfraquecimento dos estímulos externos. Suas crises e problemas eram simples adaptações às novas condições surgidas nos centros dinâmicos da economia capitalista.

<sup>10</sup> Na primeira fase dessa implantação são organizadas indústrias para atender uma demanda preexistente, ou seja, para substituir os produtos antes importados. Em fase mais avançada é que surge o problema de atender à demanda gerada pelo próprio crescimento, em particular à demanda de bens de capital.

autônomo desempenhado pelo governo, tanto subsidiando investimentos como ampliando a demanda. O quadro geral foi o processo de substituição de importações, que criando novos empregos ampliou o mercado interno para bens de consumo popular. Porém, devido às pequenas proporções do mercado para bens de consumo durável, a produção local destes foi acompanhada de tendência ao aumento de seus preços relativos com efeitos negativos sobre a procura.

Um fator que contribuiu para a acumulação de capital necessário ao processo de industrialização, no Brasil, foi à vigência de processos inflacionários, estabelecidos entre 1930/1960. A inflação pode ser considerada um processo de redistribuição de renda, provocado por causas múltiplas, mas que sempre opera em benefícios dos grupos ligados aos investimentos. Em face da insuficiência da capacidade de importar, a simples manutenção do nível de emprego acarretava a criação de desequilíbrios internos que se manifestavam na elevação do nível de preços. O incremento de renda decorrente era em boa parte concentrada pela inflação em benefício do setor industrial. Entretanto, o processo de substituição de importações criou em si mesmo uma pressão para a elevação dos preços relativos dos produtos antes importados. Também, atuou como mecanismo de transferência de renda em favor dos industriais, através da política econômica de câmbio, que a inflação operou em maior profundidade como mecanismo de transferência de renda. Igualmente, estabilizavam a taxa de câmbio e introduziam controle seletivo das importações, ao mesmo tempo, em que se elevava firmemente o nível interno de preços, criando condições para as grandes transferências de renda que alimentaram o processo de acumulação industrial no pós-guerra.

De acordo com Furtado (1974, p. 117), as transferências maciças de renda ocorreram entre 1949/1953, quando os preços internos se elevaram a uma taxa média de 15% ao ano e, a taxa de câmbio, mantinha-se estável. Desta forma, a renda real era redistribuída pela inflação, em favor da indústria, por meio do mecanismo dos termos de intercâmbio.

Desse modo, a inflação desempenhou um papel básico no processo de industrialização brasileira. Primeiro, sem a inflação, o nível de renda teria sido mais baixo e o de investimento ainda menor, resultando em menores taxas de crescimento econômico. Em segundo, coube à inflação o papel principal de elevar a taxa de investimento e de concentrar esses investimentos no setor industrial. Por

fim, a inflação também operou como mecanismo de redistribuição de renda<sup>11</sup> por meio do sistema bancário, do qual os bancos oficiais da época colocavam à disposição de grupos privados somas substanciais de recursos a taxas de juros negativas, sendo seus caixas alimentados por simples emissões de papel-moeda. Essa forma de subsídio representava, indiretamente, uma elevação na taxa de lucro, sendo um mecanismo de autolimitação de consumo em benefício da classe capitalista (FURTADO, 1974, p. 118).

Entretanto, a inflação pode ser vista neste período como um mecanismo de redistribuição de renda da classe trabalhadora para a classe capitalista que se beneficiava com o desenvolvimento industrial. Igualmente a inflação, durante um período bastante longo, esteve ligada a fatores dinâmicos, responsáveis pela elevação da taxa de investimentos e pela concentração destes no setor industrial. Este processo, entretanto, encontrou finalmente uma barreira na capacidade para importar. Estas dificuldades pressionaram a elevação nos preços e custos relativos dos equipamentos e outros bens de produção importados e, conseqüentemente, levou a uma redução nas taxas de investimentos.

Todavia, a partir de 1955, os termos de troca começaram a piorar e o mecanismo inflacionário começa a perder sua última fonte que podia alimentar-se, sem provocar uma espiral de preços e custos. O governo teve de abandonar o impostos sobre as exportações e cobrir as insuficiências de caixa com maiores emissões de papel-moeda. No entanto a inflação, de eficaz mecanismo de redistribuição de renda, transformou-se num problema crônico à economia brasileira. A partir de 1955, até o regime militar, a classe trabalhadora começa a reagir às perdas salariais, e o reajustamento de salários passou a ser realizado em períodos mais curtos. No entanto, as perdas decorrentes de disputas salariais já superavam os ganhos que a classe capitalista ainda auferia com a inflação. E, enquanto, os ganhos se concentravam em alguns setores, as perdas se estendiam a um número cada vez maior de pessoas. Assim sendo, Furtado (1974, p. 120) afirma que a

---

<sup>11</sup> A inflação redistribuiu renda real, cuja formação foi, em parte, decorrência dela mesma. Da mesma forma, a inflação operou sobre a renda preexistente e pôs em movimento reações tendentes a anular o seu efeito inicial, sendo uma tentativa de reduzir o consumo das massas. Contudo, a combinação destes tipos de inflação operou como um mecanismo favorável à acumulação de capital, causando elevadas taxas de crescimento, particularmente no setor industrial. Por um lado, se canalizavam recursos adicionais para investimentos industriais; por outro, autolimitava-se o consumo, por intermédio de uma elevação contínua do nível de preços. Os salários reais podiam ser contidos, canalizando-se a melhoria na produtividade para os lucros das empresas.

inflação, nesse estágio, não prejudicava somente a classe trabalhadora, como também a classe que antes se beneficiava dela.

Em relação à base da estrutura industrial, que se desenvolvia a partir do processo de substituição de importações - PSI, este pode ser entendido, conforme afirma Tavares (1974), como um processo parcial e fechado que, respondendo as restrições do comércio exterior, procurou repetir aceleradamente, em condições históricas distintas, a experiência de industrialização dos países desenvolvidos.

Para Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), o processo de substituição de importações era concentrador em termos de renda, em função do êxodo rural decorrente do desincentivo à agricultura, com falta de investimentos no setor, associada à estrutura fundiária, que não gerava empregos suficientes no setor rural, e à legislação trabalhista restrita ao trabalhador urbano, constituindo um forte estímulo ao referido êxodo. Outro fator que impulsionava a concentração de renda era a utilização de capital intensivo no investimento industrial, que não permitia grande geração de emprego no setor urbano. Esses dois pontos geravam excedente de mão-de-obra e, conseqüentemente, baixos salários. Por outro lado, o protecionismo e a concentração industrial permitiam preços elevados e altas margens de lucros para as indústrias.

A concentração industrial, por sua vez, era decorrente do próprio tamanho do mercado a ser atingido pelas indústrias, pois a industrialização, por substituição das importações, tinha como alvo o mercado nacional. Este, apesar de maior do que em outros países da América Latina, teve limites em função da má distribuição de renda.

Outro elemento de crítica ao setor industrial, gerado por tal processo de industrialização, além de concentrador, era sua baixa eficiência, dado sua não-exposição à concorrência ou o excessivo protecionismo a ele destinado. Se a proteção é justificada com base no argumento da indústria nascente, ou seja, no fornecimento de um período de tempo para possibilitar a constituição de empresas com condições técnicas de competir no mercado, esta mesma acaba por gerar atitudes caçadoras de renda ou aproveitadoras de renda. Desta forma, as empresas politicamente estendem o período de tempo de proteção, aproveitando-se dos ganhos propiciados, sem efetivamente se ajustarem à concorrência. Dessa forma, a crítica não é a proteção em si, mas o seu mau uso por um período de tempo muito longo.

Também, a rapidez com que o PSI impôs à economia brasileira a necessária adequação ao nível de industrialização dos países desenvolvidos trouxe consigo um desequilíbrio, decorrente da assimilação desigual do progresso técnico pelos vários setores da economia. Isto ocorreu devido às novas tecnologias terem sido aplicadas basicamente na produção de bens de consumo duráveis, destinados a uma parcela restrita da população. Esta ausência de simetria na assimilação do progresso técnico fez com que, no Brasil, exista empresa de um mesmo setor com vários estágios tecnológicos e com distintos níveis de produção, caracterizando o que Tavares (1974) denominou de economia dual.

Essa dualidade pode ser caracterizada, do ponto de vista da estrutura, pela existência de um setor capitalista dinâmico que cresce rapidamente empregando relativamente pouca gente, com alto nível comparativo de produtividade, e um setor subdesenvolvido, no qual se concentra a maior parte da população que se mantém praticamente à margem do processo de desenvolvimento (TAVARES, 1974, p.110).

Para essa autora, o PSI gerou uma aceleração da atividade industrial e esta, por sua vez, aumentou a taxa de crescimento da economia como um todo. Assim, a economia brasileira, no período do segundo pós-guerra até o final dos anos 1970, teve um crescimento médio de 7% ao ano do Produto Interno Bruto – PIB. De forma concomitante, o fortalecimento do Estado, na economia, favoreceu a implantação da infra-estrutura necessária ao processo de substituição de importações.

Para satisfazer o objetivo de industrialização que a CEPAL tinha para países periféricos, fazia-se necessário mudanças estruturais, além da intervenção do Estado, como centro racionalizador da economia, atuando como agente econômico direto e promovendo a infra-estrutura para a expansão industrial. Visando este objetivo, o governo de Juscelino Kubitschek elaborou o Plano de Metas buscando superar os pontos de estrangulamento da economia. Para realizar o plano de metas era necessário investimento maciço por parte do Estado e do capital estrangeiro. Desta forma, houve uma política governamental voltada à atração do capital internacional<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> A política adotada para atrair capital externo era extremamente favorável, pois este capital garantiria o crescimento dos setores fundamentais da economia. Portanto, a política econômica

Segundo Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), entre 1955-1961 a expansão da economia apresentou taxas surpreendentes de crescimento, a indústria de bens de capital teve uma taxa de crescimento médio anual de 26,4%, a indústria de bens duráveis em torno de 24% ao ano. O PIB, nesse período, progrediu a uma taxa média anual de 7,1%. Apesar desses números positivos, a política de desenvolvimento do governo Kubitscheck gerou desequilíbrios financeiros e o crescimento da taxa de inflação<sup>13</sup>.

É demasiadamente sabido que no início da década de 1960, a economia dá os primeiros sinais de desaceleração. A taxa de inflação passa a aumentar em ritmo acelerado, deteriorando o nível de renda das classes médias, desestimulando a poupança e inibindo os investimentos produtivos. Desta forma, o modelo de substituição de importações começa a entrar em crise, a economia brasileira passa, a partir de 1962, a experimentar uma reversão na sua taxa de crescimento<sup>14</sup>.

O declínio da taxa de crescimento já se configurava como uma fase de estagnação, o que ocorre, pela primeira vez, em todo o segundo pós-guerra<sup>15</sup>, esterilizando o mecanismo que vinha sendo utilizado para autocontrolar o consumo e alimentar o processo de acumulação. Em conseqüência, os problemas sociais no início dessa década passaram a ter uma nova dimensão, escapando aos tradicionais mecanismos de controle. O autoritarismo econômico e político que se instaurou no Brasil, a partir de 1964, acabou por impedir que os frutos do desenvolvimento se estendessem de forma mais igualitária ao conjunto da população (LAFER, 1970, p. 69).

A baixa taxa de crescimento da economia, no início da década de 1960, foi explicada pela aceleração do processo inflacionário, pois em 1964 alcançou 92%. O

---

assegurou ao capital multinacional a garantia do crescimento do setor de bens de consumo duráveis, reservando ao capital nacional os investimentos em bens de consumo não-durável.

<sup>13</sup> Para conter a taxa de inflação crescente, o governo de Juscelino, implementou um plano de estabilização com medidas rigorosas de natureza monetária, que buscava controlar os preços, o crédito privado, gerando arrocho salarial. Este plano colocou em risco os objetivos de crescimento sustentado proposto pelo Plano de Metas, gerando atritos com o Fundo Monetário Internacional – FMI. Este impasse motivou a crise financeira, com o esgotamento das linhas de crédito externo.

<sup>14</sup> No período anterior, de 1957-1961, a taxa média de crescimento se situou em torno de 6,9% ao ano, no período de 1962-1964, caiu para 3,4% ao ano. A taxa de crescimento do produto real, que fora em torno de 10% em 1961, baixou para 1,5% em 1963. A taxa de inflação que era em média 30% ao ano passou, em 1964, a 92% (LAFER, 1970, p. 69).

<sup>15</sup> Como visto anteriormente, o desenvolvimento econômico do Brasil, no segundo pós-guerra, teve como seu elemento dinâmico o processo de substituição de importações, que foi responsável pela industrialização e modernização do país. Quando a partir de 1961, foi-se paulatinamente esgotando a possibilidade de substituição maciça de importações, a economia perdeu sua fonte de dinamismo e entrou numa fase de estagnação. Algumas respostas para a estagnação vieram do próprio processo de desenvolvimento da etapa anterior, que foi acumulando distorções e inflexibilidades.

fato de os preços subirem deteriorava o poder de compra da população que vivia de rendimentos fixos. O governo militar, iniciado em 1964, teve como principal estratégia político-econômica, reduzir a inflação e retomar o crescimento econômico. Desta forma, elaborou-se uma política de combate à inflação, obedecendo um modelo típico de inflação de demanda<sup>16</sup>, ou seja, buscava explicar a inflação a partir da alta dos salários. Assim, o caminho para voltar ao equilíbrio seria a contenção dos meios de pagamento.

Para conter as agitações sociais e os desequilíbrios econômicos em que se encontrava o país, o primeiro regime militar tentou reverter o processo de crise que se instalara desde o final do Plano de Metas. Buscando uma estabilidade política e econômica, o novo governo adotou medidas contencionistas e antidemocráticas. Com a aprovação do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), os militares introduziram no país uma política de caráter recessivo. Dessa maneira, foram adotadas medidas de política econômica de cunho monetarista, com redução do déficit orçamentário, retração do crédito e da moeda, aumento da receita tributária e contenção dos reajustes salariais. A repressão aos sindicatos foi um dos dispositivos criados pelos militares, para garantir legalmente a aplicação de uma política de arrocho salarial.

Estas políticas econômicas tinham como objetivo conter a inflação e retomar o crescimento econômico. Todavia, essa política econômica adotada não atingiu as expectativas governamentais. Entre 1962-1967, o crescimento da economia diminuiu em relação ao período precedente, apresentando um aumento do PIB de apenas 3,1%, e a indústria de transformação cresceu em média 2,6%, nesse período. Pode-se afirmar que os mecanismos para conter a recessão foram implantados através de uma política anti-assalariados e de imensos custos sociais.

Os governos militares escolheram desenvolver o setor de bens duráveis e, para que este crescesse fazia-se necessário que houvesse concentração de renda. Essa concentração era pré-condição para o sucesso do modelo.

---

<sup>16</sup> De acordo com o pensamento ortodoxo, a inflação é decorrente do processo de emissão monetária devido aos déficits públicos, o que eleva a demanda e força a alta de preços. Sendo assim, para combater a inflação, deve-se estancar a emissão de moeda, o que só pode ser conseguido com retração da demanda, quer no setor privado, através da elevação de impostos, arrocho salarial, quer no setor público, através da redução nos seus gastos. Desta forma, o combate à inflação se dá por meio de uma política econômica recessiva (GREMAUD; VASCONCELOS; TONETO JR, 2002, p. 443).

A partir de 1968, a economia começou a recuperar suas taxas de crescimento, depois de um período de relativa estagnação (1961-1967). Essa recuperação foi obtida através de uma política governamental muito bem sucedida, que visava atrair grandes empresas transnacionais e fomentar a expansão das subsidiárias destas já instaladas no país. Conforme Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), as taxas de crescimento do produto real foram, em 1968, de 9,8%, em 1969, de 9,5% e, em 1970, de 10,4%. Assim, o Brasil situava-se entre os países de mais rápido crescimento econômico em todo o mundo.

Por vários meios, o governo militar orientou o processo de distribuição de renda para produzir um perfil atraente para as referidas empresas. Conseqüentemente, o padrão de consumo brasileiro devia reproduzir o dos países avançados, tendendo a agravar o problema da concentração de renda. Por outro lado, as indústrias que produziam para a massa da população, enfrentavam o problema do crescimento lento da procura, porque a taxa de salário real do trabalhador não qualificado estava em declínio ou estagnada. Entretanto, os mercados para estas indústrias se ampliavam horizontalmente, graças ao crescimento demográfico e a transferência de pessoas anteriormente ocupadas em setores de subsistência, para o setor que pagava o salário-mínimo, garantido pela legislação. Como esta cesta de bens de consumo não inclui a introdução de produtos novos, o controle do progresso técnico não é importante como fonte de poder de mercado.

Do ponto de vista da distribuição pessoal da renda, o PSI deu lugar a uma concentração da mesma nos estratos superiores da pirâmide, que foi extremamente funcional para o modelo de desenvolvimento implantado, baseado no consumo de bens de alto valor unitário, isto é, os bens de consumo duráveis.

### **3.2. Distribuição de renda no Brasil: evolução de 1960 a 1990**

Neste item, será feito um estudo da evolução da distribuição da renda no Brasil da década de 1960 até 1990. A década de 1990 em diante, será realizada num item específico, devido às significativas mudanças que foram ocorridas na política econômica brasileira nesse período. Assim sendo, esse tópico visa analisar a

relação existente entre concentração de renda, crescimento econômico e política econômica neste período de 30 anos.

Até o final dos anos de 1960, a inexistência de dados adequados atrasou o início dos estudos sobre o perfil distributivo da economia brasileira. Os primeiros trabalhos adequadamente fundamentados sobre a distribuição de renda no Brasil, datam do final dos anos 1960, estimulados pela disponibilidade de dados do censo demográfico de 1960. O estudo de Fishlow, em 1972, foi uma referência pioneira nesse contexto. Posteriormente, foram realizados diversos estudos, em particular, de Langoni, em 1973. De acordo com este autor, as pesquisas destinavam-se a avaliar as causas e tendências da concentração de renda no Brasil para a década de 1960, embora tivessem divergências em alguns aspectos, chegaram a idéias em comum<sup>17</sup>.

Todos os estudos que trataram do tema chegaram a uma conclusão central, isto é, entre 1960-1970 ocorreu um aumento sem precedentes na concentração da renda, em relação aos países para os quais existia documentação. O debate, que em seguida teve lugar, permitiu que emergissem diversas interpretações à variação do grau de concentração da renda, que após alcançar um nível do índice de Gini de 0,50 em 1960, chegou a aumentar sete pontos até alcançar 0,57, em 1970, no que se referia à População Economicamente Ativa, incluindo-se as pessoas sem rendimento o índice aumenta de 0,55 para 0,61, respectivamente (BONELLI; RAMOS, 1993, p. 3).

Apesar de existir nos anos 1960 certa estagnação econômica, o crescimento acumulado do PIB, nessa década, foi em torno de 62%, uma média de 6,2% ao ano. Nesse sentido, a Tabela 1 traz informações sobre a taxa de crescimento da renda para cada décimo da população, entre 1960-1970, bem como a taxa de participação de cada decil na renda. O primeiro décimo corresponde aos 10% mais pobres e, sucessivamente, ao último décimo que representa os 10% mais ricos.

---

<sup>17</sup> 1) A inflação, ocorrida no início da década de 1960-1964, teve um efeito regressivo, principalmente para os assalariados, pois quanto menor fosse o salário maior era o efeito da inflação, de modo que o salário mínimo entre esses 4 anos se reduziu em 23%.

2) A depressão econômica, que ocorreu entre 1963-1965, gerou um grande número de desempregados, principalmente sem qualificação.

3) A política econômica de redução salarial do Programa de Ação Econômica do Governo – PAEG, no período de 1964-1967, provocou declínio no salário em mais de 20% em termos reais (RAMOS;REIS, 1991, p.39).

**TABELA 1 – Taxa de crescimento da renda e participação na renda total, entre 1960-1970. Valores em percentuais.**

Anos	1960	1970	1960-1970
Decis	Participação na renda total	Participação na renda total	Taxa de crescimento da renda
Primeiro	1,17	1,16	2,1
Segundo	2,32	2,05	1,0
Terceiro	3,42	3,00	0,9
Quarto	4,65	3,81	0,2
Quinto	6,15	5,02	0,2
Sexto	7,66	6,17	0,0
Sétimo	9,41	7,21	-0,5
Oitavo	10,85	9,95	1,4
Nono	14,69	15,15	2,6
Décimo	39,66	46,47	3,9

Fonte: Elaboração própria com base em Barros e Mendonça (1992).

Conforme a Tabela 1, pode-se verificar que os ganhos de renda foram quase que inexistentes no meio da distribuição (quarto, quinto e sexto décimos), chegando a ser negativo no sétimo decil. Verifica-se, claramente, que o crescimento econômico beneficiou desproporcionalmente os 10% mais ricos, cuja renda média apresentou um crescimento de quase 4%. Numa posição intermediária, ficaram os 10% mais pobres e o nono décimo, cujo crescimento da renda média foi de 2,1% e 2,6%, respectivamente. Em relação à participação na renda, observa-se que somente os 10% mais ricos aumentaram sua participação, que era em torno de 40%, em 1960, para 46%, em 1970, ampliando intensamente a lacuna que já os separava dos 10% mais pobres, que tiveram sua participação reduzida de 1,17%, em 1960, para 1,16%, em 1970.

A política salarial, que foi imposta pelos militares deixou visível à intenção de comprimir o salário dos trabalhadores brasileiros. Em consequência, houve perdas significativas do poder de compra da classe assalariada. O salário mínimo sofreu, a partir de 1964, uma drástica redução em torno de 40% ao longo desta década. Isso, em parte, foi resultado da política econômica ortodoxa adotada após 1964, que se resumia a diagnosticar a causa da inflação como excesso de demanda<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Por isso, a política adotada foi no sentido de controlar o consumo, aumentar os impostos e, simultaneamente, a aplicação de reduções salariais. O instrumento do programa de estabilização se relacionava com a política salarial implantada no período, cuja aplicação foi crucial para a acumulação de capital e recuperação da economia, a partir de 1968. Através de uma forte repressão, o governo implantou uma política salarial intencionalmente concentracionista de renda, impondo à classe trabalhadora o ônus da estabilização econômica.

Outra perspectiva, que pode ser observada no estudo sobre a concentração de renda, na década de 1960, consiste na seguinte metodologia: separa-se a população em cinco grupos, cada um representando 20% da população ou quintis, do qual o primeiro quintil é formado pelos 20% mais pobres, como os trabalhadores rurais, trabalhadores informais, trabalhadores independentes urbanos e pessoas sem renda; o segundo quintil representa a classe assalariada de base; o terceiro a classe média urbana, composta pela burocracia privada e pública, também por pequenos comerciantes; o quarto, a classe média alta, formada por profissionais liberais, empresários médios, altos funcionários, e, o último quintil formado pela alta burguesia, proprietários e gerentes.

Tendo em vista que a dinâmica fundamental da distribuição limita-se praticamente à classe média e à classe assalariada, verifica-se que a classe burguesa mantém ou aumenta sua participação, enquanto que dos trabalhadores mais pobres não tem participação significativa nos lucros de produtividade do sistema. Nesse sentido, a Tabela 2 demonstra o perfil distributivo, dentro dessa metodologia durante os anos 60.

**TABELA 2 - População e participação por quintil na renda, entre 1960-1970. Valores em percentuais**

Grupos	% Renda	% Renda
	1960	1970
<b>20% mais pobres</b>	3,5	3,2
<b>20%</b>	8,1	6,8
<b>20%</b>	13,8	10,8
<b>20% seguintes</b>	20,2	17,0
<b>20% mais ricos</b>	54,4	62,2
<b>10% superior</b>	39,7	47,8
<b>5% superior</b>	27,7	34,9
<b>1% superior</b>	12,1	14,6
<b>Índice de Gini</b>	0,50	0,57
<b>1% mais ricos em relação aos 40% mais pobres</b>	1,05	1,46

Fonte: Elaboração própria, com base em Bonelli e Ramos (1993).

Apesar das diferenças metodológicas, a Tabela 2 evidencia que na década de 60 houve um aumento na concentração de renda, sendo nítido que os percentis superiores apresentaram ganhos relativamente maiores que os outros percentis. Também, pode-se observar que os percentis inferiores reduziram sua participação na renda ao longo do período. Em todos os aspectos, a distribuição de renda

apresenta uma forte assimetria entre os estratos mais pobres e a fina camada do percentil. Esses dados demonstram uma clara deterioração na distribuição de renda, durante os anos 60, apesar de apresentar um crescimento econômico em torno de 6% ao ano de um crescimento médio anual do PIB per capita de 3,2%. Poucas famílias se beneficiaram desse processo.

Tavares (1974), ressalta que os 20% mais ricos representavam, em 1960, apenas 1% da população, ao passo que os 20% mais pobres representavam em torno de 50% da população e, os 20% seguintes, eram formados pelos assalariados de base, o que correspondia em torno de 30% da população.

Como visto anteriormente, o esquema de distribuição em 1970, em comparação com 1960, apresentou uma maior taxa global de desigualdade, e uma maior concentração na cúpula. Em compensação, tanto o peso relativo da participação na renda pelos grupos médios altos, como os níveis dos grupos médios teriam aumentado significativamente.

Um indicador que demonstra com clareza a concentração do topo da pirâmide de rendas é o aumento da relação entre os 1% mais ricos com os 40% mais pobres. A interpretação deste índice é a seguinte: o índice de 1 significa que uma pessoa situada nos 40% mais pobres precisa trabalhar 40 meses para ganhar a mesma renda que uma pessoa no percentil superior ganha em um mês.

Conforme Tavares (1974), os grupos superiores que representavam em torno de 5% da população total, absorveram o grosso dos lucros de produtividade global do período recebendo mais de 50% da renda total. Uma parte dos 20% mais pobres representa a base da extração do excedente para os setores tradicionais e tem pequena participação relativa no consumo capitalista; a outra parte, cujas dimensões não se conhece, é constituída pela população excluída<sup>19</sup>.

A política econômica do governo militar criou condições para uma reorganização do esquema distributivo, conveniente ao sistema, começando por redistribuir a renda em favor dos setores das classes médias urbanas e contra as classes populares assalariadas. Esta redistribuição teve início primeiro ao nível do gasto, mediante novos esquemas ampliados de financiamento aos bens duráveis e,

---

<sup>19</sup> Para Tavares (1974), observando-se o conjunto dos 80% da população com nível de renda mais baixo, no Brasil, constata-se que a renda média deste grupo aumentou em 5,26%, entre 1960/1970, um aumento na ordem de 13 dólares. Já os 15% mais ricos tiveram sua renda média aumentada em 33%. Nesse sentido, concentração de renda assumiu a forma de transferência da renda dos 80% mais pobres, para os 5% mais ricos. Ressalta-se, também, que os 5% mais ricos tiveram um aumento de renda na ordem de 1.300 dólares.

posteriormente, pelo lado da renda, mantendo a queda dos salários mais baixos, mas permanecendo constantes as remunerações médias, permitindo uma abertura do leque da escala de remuneração em favor dos novos grupos médios emergentes. Tudo leva a pensar que a concentração na cúpula continuou ainda com maior vigor, desde o significativo crescimento do excedente a partir de 1967, possibilitado por um nível de salários reais rebaixado em quase 30%, no caso do salário mínimo em relação a 1961.

No entanto, a maior incorporação de mão-de-obra, derivada da expansão econômica, permitiu que o número de pessoas que trabalhassem por família urbana aumentasse significativamente em 1969, em comparação, com o decênio anterior, possibilitando que a renda média por família assalariada, em 1970, chegasse ao nível registrado no início da década.

A política econômica do governo de Médici visava produzir um perfil de demanda que maximizasse a expansão do PIB. Para alcançar este objetivo, o governo lançou mão de alguns mecanismos como: fomentou e dirigiu o processo de concentração de renda para beneficiar os consumidores de bens de consumo duráveis, assegurou um certo nível de transferência de pessoas do setor de subsistência para os setores beneficiados pelo salário-mínimo, controlou o diferencial entre salário-mínimo e o nível de renda do setor de subsistência.

Porém, a parte mais complexa da política econômica, do governo militar, refere-se ao estímulo e orientação da concentração de renda. Para obter o resultado desejado, o governo brasileiro usou de vários instrumentos, especialmente as políticas creditícias, fiscal e de renda. De acordo com Furtado (1974), o primeiro surto de procura de bens de consumo duráveis, da década de 1960, originou-se de uma rápida expansão do crédito aos consumidores, beneficiando a classe média alta. A inflação resultante reduziu a renda real dos trabalhadores, liberando recursos para uma política de investimentos públicos e, ao mesmo tempo, ajudando a reduzir os custos de produção das empresas privadas. O aumento da taxa de lucro das empresas produtoras de bens de consumo duráveis foi muito rápido, criando um impulso para a expansão dos investimentos privados. Assim sendo, o nível de lucro extremamente elevado e o “boom” dos investimentos, particularmente no setor industrial que produzia, para a pequena minoria modernizada, abriram as portas para uma política de distribuição de renda favorecendo os grupos superiores na escala salarial, uma vez que a oferta desses profissionais era relativamente

inelástica. Esta situação coincidiu com o arrocho salarial, desencadeando uma extrema concentração de renda não derivada da propriedade.

No entanto, foi por intermédio da política fiscal que o governo perseguiu o objetivo mais ambicioso de tornar permanente as novas estruturas produtivas. Variados e generosos incentivos fiscais foram concedidos, visando à criação de um grupo de pessoas beneficiárias de rendas mobiliárias, dentro da classe média. Na realidade, cada contribuinte do imposto de renda, aproximadamente 5% da população, foram induzidos a formar uma carteira de investimentos, como alternativa ao pagamento de parte do imposto devido. A classe trabalhadora, com uma carga pesada de impostos indiretos, foi excluída destes privilégios. O objetivo aparente do governo, ao adotar essas políticas econômicas, era ligar o poder aquisitivo da alta classe média ao fluxo mais dinâmico de renda, o fluxo dos lucros.

A experiência brasileira, entre 1960-1970, constituiu uma situação extrema, que deve ser colocada no contexto de uma política deliberada de redução de salários reais, e de incentivos fiscais e financiamento de consumo aos grupos de altas rendas. Contudo, agravava um quadro que é, certamente, característico da maioria dos países da região. Se excluir a Argentina, Uruguai e Cuba em todos os demais países da região, existe uma massa de população entre 20% a 40% do total, cujas condições de vida são determinadas pelo nível de produtividade do chamado setor primitivo, agricultura de subsistência e pequeno artesanato. Grande parte da renda dessa população não se integra nos circuitos monetários e praticamente não é afetada pelo crescimento médio da produtividade do país.

A insatisfação generalizada com a política econômica que tinha sido instaurada em 1967, motivou o governo a fazer algumas modificações, expandindo a oferta monetária e o crédito, passando a realizar reajustes salariais mais regulares. A partir de 1968, foi implementado o Plano Estratégico de Desenvolvimento, com o objetivo de promover um crescimento econômico acelerado. Assim, foram incentivadas as exportações e a captação de recursos no exterior.

Entre 1968 e 1974, o período conhecido como milagre econômico, teve a taxa de crescimento médio real do PIB acima de 10%, chegando a crescer 14%, em 1973. Esse rápido crescimento pode ser realizado devido à capacidade ociosa que se instalou no país, no período da estabilização da economia. Esta recuperação propiciou um aumento da taxa de emprego e da massa global de salários urbanos. Contudo, a política salarial que visava comprimir os salários permaneceu quase que

inalterada. A repressão aos sindicatos e aos movimentos contrários às políticas impostas intensificou-se, principalmente, no governo de Médici. A promessa que os militares tinham de um Brasil para todos, acabou beneficiando uma pequena camada da população, apesar de uma taxa elevada de crescimento da renda, a concentração desta atingiu índices elevados.

Ao longo dos anos de 1970, o Estado controlava os principais preços da economia, câmbio, juros, salários, tarifas. Também, respondia pela maior parte das decisões de investimentos, quer por meio dos investimentos da administração pública e das empresas estatais, que correspondiam a aproximadamente 50% da formação bruta de capital, quer por meio da captação de recursos financeiros. Nesse sentido, observou-se uma elevada concentração de renda no período, sendo uma das principais críticas desse modelo econômico. As autoridades governamentais mantinham a concentração de renda como estratégia necessária para aumentar a capacidade de poupança da economia, financiar os investimentos e, com isso, o crescimento econômico, para que depois todos pudessem usufruir. Esta concepção ficou conhecida como a “Teoria do Bolo”, segundo a qual, o bolo deveria crescer primeiro para depois ser dividido, mas será que isso realmente ocorreu?

Nesse período, alguns analistas concordavam com a posição oficial, de que a concentração da renda era uma tendência natural de um país que se desenvolvia e que demandava crescentemente mão-de-obra qualificada, ocorrendo um aumento maior na renda dos profissionais qualificados em relação aos menos especializados. Defendiam, ainda, que apesar da concentração de renda ter aumentado, a renda per capita de toda a população cresceu, o que significa que todos deveriam ter melhorado as condições de vida, embora as classes burguesas tivessem melhorado mais que os pobres.

Neste sentido, quando foram divulgados os censos de 1980, constatou-se que a renda, durante os anos 1970, manteve a tendência de concentrar, ainda mais, sua distribuição. Tendo em vista que o crescimento médio anual do PIB real, na década de 1970, foi de 8%, o processo inflacionário foi agravado por duas crises internacionais do petróleo, que tiveram impacto negativo na renda dos trabalhadores.

O segundo choque dos preços do petróleo, em 1979, seguido de uma elevação nas taxas de juros internacionais, acabou por forçar o país a rever sua política econômica e, inclusive, se submeter à ortodoxia do Fundo Monetário

Internacional – FMI. Como resultado destes fatores, o início da década de 1980, foi marcado por uma grande recessão. Diante disso, a política de ajustamento do governo João Baptista Figueiredo, segundo Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), baseava-se na contenção da demanda agregada, restrição ao crédito, redução dos gastos públicos, aumento das taxas de juros internas, redução do salário real, incentivo ao setor externo, valendo-se de subsídios às exportações e intensa desvalorização real do cruzeiro.

A partir da Tabela 3, será analisado, o perfil da distribuição da renda entre os anos de 1970 a 1990, verificando como o crescimento da renda foi repartido entre as classes sociais.

**TABELA 3 – Taxa de crescimento da renda e participação na renda total, entre 1970-1990. Valores em percentuais**

	1970	1980	1990	1970-1980	1980-1990
Decis	Part. na renda total	Part. na renda total	Part. na renda total	Taxa de crescimento da renda	Taxa de crescimento da renda
<b>Primeiro</b>	1,16	1,18	0,81	7,2	-5,1
<b>Segundo</b>	2,05	2,03	1,80	8,9	-2,6
<b>Terceiro</b>	3,00	2,95	2,20	8,8	-4,3
<b>Quarto</b>	3,81	3,57	3,04	6,3	-3,0
<b>Quinto</b>	5,02	4,41	4,06	5,	-2,3
<b>Sexto</b>	6,17	5,58	5,47	5,9	-1,6
<b>Sétimo</b>	7,21	7,17	7,35	8,9	-1,2
<b>Oitavo</b>	9,95	9,88	10,32	8,9	-1,0
<b>Nono</b>	15,15	15,36	16,27	7,1	-0,9
<b>Décimo</b>	46,47	47,89	48,69	7,3	-1,3

Fonte: Elaboração própria com base em Barros e Mendonça (1992).

Com base na Tabela 3, observa-se que entre 1970 e 1980, o crescimento econômico foi elevado e todas as classes sociais tiveram aumentos reais na taxa de rendimento, em média de 7,4%. Contudo, o quinto e sexto décimos obtiveram, outra vez, crescimento da renda abaixo da média. Em particular, durante este período, os 10% mais pobres, representaram a quarta maior taxa de crescimento, em média 7,2% maior que a taxa de crescimento dos 10% mais ricos da década passada. Porém, estes resultados não revelam o processo de concentração da renda, ocorrido entre 1970 e 1980, visto que os decis superiores aumentaram sua participação na renda, intensificando a lacuna já existente entre os 10% mais pobres. Assim sendo,

o decil superior se apropriava em mais de 46 vezes em relação ao decil inferior. Estas distorções aprofundaram as desigualdades sociais já existentes.

Cabe destacar que, desde o início dos anos 1980, os regimes de substituição de importações, começaram a ser questionados. Desde então, as políticas de liberalização passam a constituir-se no grande condutor das políticas econômicas dos países em desenvolvimento. O pano de fundo desse processo de liberalização é a crença de que o livre comércio pode desencadear o desenvolvimento econômico, com a conseqüente melhoria na qualidade de vida da população, proporcionada pelo crescimento econômico advindo da melhor eficiência alocativa dos fatores de produção.

A crise, iniciada nos anos 1980, foi gerada na década anterior, segundo a visão de Lacerda (1998), porque o Brasil endividou-se para cumprir os objetivos do II PND, enquanto eclodiam as duas crises do petróleo e aumento dos juros internacionais. Assim, essa década representou uma ruptura no processo de crescimento da economia brasileira, com a restrição de recursos externos, especialmente após a insolvência do México, em 1982, esses recursos se tornaram mais seletivos na concessão de financiamentos.

Dessa forma o Brasil, que do segundo pós-guerra até o final dos anos 1970 vinha apresentando uma taxa média de crescimento anual de 7%, passou a conviver com um cenário adverso. Em contraponto aos anos de crescimento acelerado, o novo cenário contemplava não apenas a estagnação econômica, como também a queda na taxa de investimento, de modo que enquanto na década de 1970 o investimento bruto esteve acima de 20% do PIB, passou, nos anos 80, para abaixo de 20% do PIB e, em 1984, essa taxa era de apenas 15% do PIB. Simultaneamente, houve aumento da inflação e o conseqüente agravamento das desigualdades sociais.

Voltando a análise da Tabela 3, verificou-se durante os anos 1980 uma severa redução da taxa de rendimento para todas as classes sociais, em conseqüência de uma queda brusca no crescimento econômico. Dessa forma, a classe burguesa apresentou menores perdas, ocasionando uma piora no bem-estar da maioria da população.

Para Lacerda (1998) o ano de 1980 foi marcado pela elevação da taxa de juro internacional, agravando o serviço da dívida externa brasileira. Assim sendo, a questão externa passou a ser a variável determinante do ajuste interno, implicando

em restrições fiscais e monetárias, e arrocho salarial<sup>20</sup>, que determinaram uma forte diminuição da atividade interna. Outra consequência da política econômica foi a redução do nível da poupança interna, limitando o volume de recursos disponíveis para o financiamento do setor privado.

A estagnação e mesmo piora dos indicadores econômicos e sociais, ao longo da década de 1980, deu origem à expressão “década perdida”, utilizada por muitos autores para designar o caminho errático da economia brasileira no período. Os resultados, observados nos índices de concentração, nos anos de 1980, foram reflexos da política econômica recessiva que estava sendo implementada, para enfrentar a crise que vinha se delineando na economia brasileira, desde o primeiro choque do petróleo, em 1973. Igualmente, essa política respondeu em grande parte pela queda no PIB, nos anos de 1981 a 1983, como mostra a Tabela 4.

**TABELA 4 – taxa de variação anual do PIB e do PIB per capita. 1980/1990. Valores em percentuais**

Anos	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>PIB</b>	9,2	-4,3	0,8	-2,9	5,4	7,9	7,5	3,5	-0,1	3,2	-4,4
<b>PIB per capita</b>	6,8	-6,3	-1,3	-5,0	3,2	5,6	5,4	1,6	-1,9	1,4	-6,0
<b>Investimento bruto/PIB</b>	23,3	23,1	21,1	16,7	15,7	19,2	19,1	22,3	22,7	24,8	21,5

Fonte: elaboração própria com base em Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002).

Com a Tabela 4, pode-se apreciar que, no início da década de 1980, houve um quadro de ampla recessão, o desempenho das atividades produtivas expressa pelo PIB e pelo PIB per capita, foram baixíssimos. Em relação aos investimentos, em 1974, a taxa de investimento sobre o PIB era acima de 25%, ao contrário de 1984, em que essa taxa estava em torno de 15%, ou seja, houve uma redução em 10 pontos percentuais nas taxas de investimento da economia brasileira.

Na Tabela 5, pode-se verificar os índices anuais de concentração de renda de 1976 a 1990.

<sup>20</sup> Em 1983, ocorreram sucessivas revisões da política salarial. Essas mudanças visavam diminuir o repasse da inflação plena aos salários, que acabaram defasados em torno de 20%, fator que, associado à queda do nível de empregos implicou a diminuição da massa salarial e a consequente queda na demanda agregada.

**TABELA 5 – Índice de Gini e da distribuição da renda (1976/90).**

	1976	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>Coef. Gini</b>	0,607	0,568	0,577	0,592	0,587	0,595	0,588	0,599	0,612	0,635	0,615
<b>R 1%/40%</b>	1,394	1,309	-	1,549	1,454	1,628	1,606	1,662	1,768	2,318	2,012

**Fonte:** Bonelli e Ramos (1993).

A partir da Tabela 5, observa-se que houve uma tendência de redução da desigualdade entre 1976 a 1981, porém, o movimento seguinte é de aumento do grau de concentração. Para Hoffmann (1989), entre 1985 e 1986, o plano cruzado teve um efeito positivo sobre os rendimentos médios, crescendo 26,9%, mas, no ano seguinte, em 1987, o rendimento médio caiu acentuadamente em torno de 33%, e a desigualdade da distribuição aumentou. Portanto, os efeitos benéficos do plano cruzado sobre a renda foram efêmeros, pois a concentração foi maior em 1987, do que em 1985. A partir de 1987, o índice de Gini começa a aumentar consideravelmente, chegando a 0,63, em 1989. Assim sendo, a concentração no topo da distribuição acentuou-se durante os anos 1980, como pode ser visto na relação entre os 1% mais ricos com os 40% mais pobres.

A estagflação, presente ao longo desses anos, pode ser observada através do desempenho do produto e das taxas de investimento e, num segundo momento, de aspectos como distribuição de renda e os indicadores sociais. Ambos revelam um quadro de deterioração não só do ponto de vista econômico, mas também do ponto de vista social.

Entre 1979 e 1981, a política salarial aplicada, conseguiu contribuir para o abrandamento da concentração da renda no curto prazo. Conforme o DIEESE (1995), essa política salarial aplicava reajustes superiores à inflação para os salários mais baixos e reajustes menores que a taxa de inflação para os salários mais altos. Essa política salarial ficou conhecida como a “Política Robin Wood”<sup>21</sup>.

Em 1985, com o término do regime militar, nasceu então a Nova República, cujo objetivo econômico primordial era combater a inflação. Para Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), este combate se deu de diversas maneiras, com uma série de planos econômicos, ao longo dos anos 1980, que visavam quedas

<sup>21</sup> Política Robin Wood tinha como objetivo básico reduzir a dispersão entre o maior e o menor salário. Essa foi a primeira e única experiência que o governo brasileiro implantou de uma política de regulamentação salarial, com o objetivo primordial de reverter à tendência de concentração de renda no país. Essa política salarial adotada foi resultado do ressurgimento do movimento sindical, marcado pelo começo da abertura política, de forma que o reajuste semestral de salários foi uma conquista da classe trabalhadora.

abruptas da inflação. Esta fase da economia foi marcada por oscilações na taxa de inflação e de crescimento econômico, com completa deterioração das contas públicas.

Com o advento do plano cruzado, em 1986, o governo introduziu uma nova moeda, substituindo o cruzeiro pelo cruzado e definiu normas de conversão de preços e salários, de modo a evitar efeitos distributivos, ou seja, seu objetivo no tocante a distribuição da renda era de manter o mesmo nível de renda do cruzeiro. Em 1987 a inflação voltou a aumentar, combinando com uma forte redução dos rendimentos reais, como mostrou a Tabela 3, do qual o processo distributivo novamente apresentou uma tendência concentradora, transferindo renda da classe trabalhadora para a classe burguesa. Porém, em junho de 1987, o governo decidiu lançar um novo plano conhecido como “Plano Bresser”<sup>22</sup>.

As políticas econômicas de estabilização, não foram neutras em relação à distribuição da renda. Mesmo que o arrocho salarial não fizesse parte do plano, este acabou ocorrendo, tendo em vista que todos os planos de estabilização foram ineficazes para combater o processo inflacionário. Nesse sentido, Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002) ressalta que a taxa de inflação anual, em 1980, era em torno de 110, 2%, alcançando, em 1990, uma taxa anual de 1.476,6%. Dentro deste quadro, observa-se que os planos econômicos adotados, ao longo dos anos 80, não reduziram o processo inflacionário, mas influenciaram na repartição da renda, como pode ser verificado na Tabela 6, ocorrendo um aumento da desigualdade distributiva.

---

<sup>22</sup>Esse plano objetivava deter o aumento inflacionário, porém gerou desequilíbrios dos preços relativos e queda na produção industrial.

**TABELA 6 – Participação na renda total. 1970/1990. Valores em percentuais.**

<b>Grupos</b>	<b>% Renda 1970</b>	<b>% Renda 1980</b>	<b>% Renda 1990</b>
<b>20% mais pobres</b>	3,2	3,2	2,3
<b>20%</b>	6,8	6,6	4,9
<b>20%</b>	10,8	9,9	9,1
<b>20% seguintes</b>	17,0	17,1	17,6
<b>20% mais ricos</b>	62,2	63,2	66,1
<b>10% superior</b>	47,8	<b>47,8</b>	<b>49,7</b>
<b>5% superior</b>	34,9	<b>34,9</b>	<b>35</b>
<b>1% superior</b>	14,6	18,2	14,6
<b>Índice de Gini</b>	0,57	0,59	0,62
<b>1% mais ricos em relação aos 40% mais pobres</b>	1,46	1,862	2,012

Fonte: Elaboração própria, com base em Bonelli e Ramos (1993).

Ao analisar a Tabela 6, verifica-se que, entre 1970 e 1980, uma piora no perfil distributivo seguiu a mesma tendência da década anterior. Porém, foi mais agravante a performance distributiva ocorrida durante a década de 1980. Outro traço que distinguiu esse período dos demais é que nele não só a renda pessoal tornou-se mais concentrada, como também os rendimentos reais decresceram nesse período. Na década de 1980, as perdas de bem-estar foram características de quase toda a população.

Igualmente, observou-se que os 50% mais pobres foram os que mais perderam com a política econômica implementada e, os maiores ganhos, foram para os grupos superiores. Entre 1980 e 1990, os 20% mais pobres perderam 28,1% de sua participação na renda, enquanto que os 20% mais ricos incrementaram a sua renda em 4,6%, refletindo aumento nos níveis de concentração.

Nessa Tabela 6, é importante verificar o índice que relaciona os 1% mais ricos sobre os 40% mais pobres. Em 1990, esse índice estava acima de 2. Isto significava que os 40% mais pobres precisavam trabalhar mais de 1980 meses para ganhar a mesma renda que uma pessoa pertencente ao grupo dos 1% mais ricos.

A partir de 1986, o processo de concentração da renda, muda de perfil. Os ganhos antes mal distribuídos entre as classes, dão lugar a perdas desiguais, como pode ser visto na Tabela 3, em um período marcado por uma enorme instabilidade e pelo ressurgimento da inflação em patamares bastante elevados. Em sentido geral, a renda dos trabalhadores caiu entre 1980/1990 cerca de 23%, de forma que as maiores perdas foram para os trabalhadores mais pobres.

De acordo com Lacerda (1998), o grau de concentração de renda observado na economia brasileira é o maior entre 41 países de diferentes graus de desenvolvimento, como Bangladesh, Índia, Bélgica e Alemanha. Nestes países, segundo a edição de 1990, do *World developmente report*, a renda dos 10% mais ricos situava-se próximo dos 25% da renda total, no início dos anos 80. Enquanto que, no Brasil, os 10% mais ricos da população detinham 46,6% da renda total, no mesmo período. Um percentual bastante elevado, se comparado à média internacional.

Do ponto de vista da renda pessoal, Lacerda (1998) observa que a participação na renda total dos 20% mais ricos cresceu, no mesmo período que diminuía a participação dos mais pobres, indicando um processo de reconcentração da renda. Os 20% mais pobres que já tinham pequena parcela, próximo a 3%, em 1981, tiveram uma queda de 28%, passando a representar apenas 2% da renda total, em 1989. Da mesma forma, caiu em 22,4% a renda do estrato dos 50% mais pobres, que tiveram sua participação reduzida de 13,4% para 10,4%, no mesmo período.

Nos anos 1980, como visto anteriormente, ocorreu um acelerado processo inflacionário. Muitos planos de estabilização foram implementados, mas a consequência destes, em especial os resultados do Plano Bresser, foi a imposição de perdas salariais generalizadas, contribuindo para aumentar a desigualdade na distribuição. Este movimento de aumento da concentração no topo da pirâmide de rendimentos, sugere que os indivíduos mais ricos foram capazes de defender sua renda real, ao contrário dos situados na base. Esse pode ser um indicador que prove a existência de uma relação positiva entre inflação e aumento da desigualdade, mas não é o propósito desta pesquisa se aprofundar nesse ponto. Contudo, o coeficiente de Gini aumenta ainda mais, em períodos de elevadas taxas inflacionárias.

Comparando-se a distribuição da renda, em 1980, do Brasil, em relação a outros países em desenvolvimento e desenvolvidos, observa-se o seguinte quadro, exposto na Tabela 7.

**TABELA 7 – Distribuição pessoal da renda em 1980 (em %). Valores em percentuais.**

Países Selecionados	20% mais pobres	10% mais ricos	10% mais ricos sobre os 20% mais pobres
Hungria	10,9	20,8	3,82
Polônia	9,2	21,6	4,70
Índia	8,8	27,1	6,16
Peru	4,9	35,4	14,44
Venezuela	4,8	33,2	13,88
Brasil	2,6	48,1	37,00
Alemanha	6,8	23,4	6,88
Japão	8,7	22,4	5,15
Espanha	6,9	24,5	7,10
Itália	6,8	25,3	7,44
França	6,3	25,5	8,10

Fonte: Lacerda.(1998).

A partir da Tabela 7, verifica-se que a concentração de renda no Brasil é extremamente elevada, principalmente se comparado com os países desenvolvidos. Igualmente, existe uma grande lacuna com os demais países em desenvolvimento. Essa tabela, mostra o quanto da renda é apropriada pelos 20% mais pobres e pelos 10% mais ricos em vários países, no final dos anos 1980. Neste sentido, os países selecionados da América Latina são os que sustentam as maiores desigualdades, considerando-se que os 10% mais ricos se apropriam em mais de 30% da renda, enquanto os 20% mais pobres não chegam a participar em 5%.

Outro fato relevante é a diferença em relação aos países desenvolvidos. No caso do Japão, os 10% mais ricos se apropriam apenas de 22% da renda, enquanto que os 20% mais pobres se apropriam de quase 9%, evidenciando um processo mais eqüitativo do processo distributivo ao observado no Brasil. A última coluna da tabela apresenta quantas vezes mais os 10% ricos ganham em relação aos 20% mais pobres. O caso mais expressivo é o do Brasil em que os ricos, em média, têm uma renda 37 vezes maior que a renda apropriada por um indivíduo entre os 20% mais pobres. Essa relação nos países desenvolvidos e do leste europeu é, em média, seis vezes maior.

Dentro desse contexto, Gonçalves (1994) ressalta que o aumento da vulnerabilidade externa, nos anos 1980, tornou-se um dos fatores determinantes da trajetória recessiva da economia brasileira. As políticas econômicas tenderam a agravar ainda mais esta vulnerabilidade, principalmente através do impacto das políticas de ajuste macroeconômico que corroeram o poder de compra da população

e gerou um processo de estagnação do aparato produtivo. Assim sendo, a renda per capita no Brasil, em 1980, representava 20% da renda per capita média do Japão, dos EUA e da Alemanha, de modo que esta percentagem caiu para 11,7%, em 1989. O crescente distanciamento entre o Brasil e os pólos de crescimento mundial afetou não somente a autoconfiança das classes dirigentes, como também a projeção internacional do país. Esta autoconfiança parece que se reduziu com o fracasso recorrente dos diversos planos de estabilização macroeconômica – ortodoxos e heterodoxos – tentados nos últimos anos. Na realidade, ficou marcada a incapacidade da sociedade e do Estado brasileiro de mobilizar recursos com o objetivo de estabilizar a economia e alcançar taxas elevadas de crescimento.

O Brasil encontrou-se, neste período, rebaixado em nível internacional, tendo em vista o aumento da assimetria nas suas relações com outras nações. O prestígio externo do Brasil deteriorava-se e a influência que o país tinha no plano internacional deveu-se, em grande medida, ao seu próprio porte continental e a sua posição geopolítica. Entretanto, a influência que o Brasil tinha em certos países da América Latina e da África diminuiu, na medida que aumentava sua vulnerabilidade externa.

Portanto, desde meados dos anos 1970, vêm surgindo explicações acerca das razões subjacentes ao aumento da concentração de renda, desde 1960, na economia brasileira, reproduzindo divergências entre dois conjuntos de idéias. De um lado, alinharam-se os defensores das interpretações do tipo teoria do capital humano, tendo como pioneiro Langoni em 1973 e, de outro, as teorias de caráter institucional, que associa o impacto das políticas econômicas sobre a concentração.

No caso das teorias relacionadas ao capital humano, associavam que o agravamento da situação distributiva, entre 1960 e 1990, seria um fenômeno não só natural e inevitável em uma economia em desenvolvimento, como também temporário e, principalmente, autocorrigível à medida que a expansão apropriada da oferta de mão-de-obra qualificada eliminasse as quase rendas apropriadas pelos qualificados. Em última análise, a causa básica do aumento da desigualdade.

A experiência brasileira, no entanto, tende a negar a teoria do capital humano, pois desde o fim dos anos de 1960, testemunhou-se no Brasil um aumento sem precedentes no conteúdo educacional da mão-de-obra, sem que tenha ocorrido, concomitantemente, redução da desigualdade. Pelo contrário, como foi visto, houve aumento nos níveis de concentração.

É inegável, que existe uma forte correlação entre educação e os níveis de renda, pois o acesso a níveis mais elevados de educação formal constitui um importante canal de ascensão social que, via de regra, traduz-se em maiores salários. O fato relevante é que a própria desigualdade de rendimentos já se encarrega de selecionar quais os indivíduos que terão acesso às oportunidades de ensino com níveis elevados de qualificação. Portanto, o pano de fundo dessa concepção é a teoria neoclássica do capital humano, que não consegue explicar adequadamente as causas da concentração de renda, no Brasil, ocorrida ao longo desse período.

As mudanças clássicas, na distribuição de renda, mencionadas no primeiro item, têm como referência os trabalhos de Kuznets, que identificou mudanças no perfil distributivo nas economias avançadas, as quais nas fases iniciais do desenvolvimento, conviveriam com uma tendência à concentração de renda. Essa teoria constitui uma evidência em favor não só da inevitabilidade, como também, do caráter do aumento da concentração. Porém, deve ser considerado que os países subdesenvolvidos, não necessariamente, tendem a reproduzir exatamente a mesma trajetória de desenvolvimento dos países avançados.

Nas décadas de 1960 e de 1970, houve crescimento no nível de renda, embora os ganhos dos mais ricos tenham sido superiores aos dos mais pobres em ambas as décadas. Em contraste com os anos 1980, em que houve uma deterioração da renda em termos absolutos e relativos, porém, houve aumento na desigualdade distributiva.

Ao longo destes 30 anos, observou-se uma evidência em favor de uma associação negativa entre índices de concentração e crescimento econômico, quando este é medido pelas variações do PIB per capita. Isto indica que não houve conflito entre objetivos de crescimento e equidade. Com esta constatação, a teoria de Kuznets, baseada na curva de "U" invertido, também não consegue explicar o processo de concentração de renda, ocorrido na economia brasileira, desde o regime militar.

As explicações alternativas às interpretações do tipo capital humano procedem da corrente institucionalista, enfatizando o efeito da política econômica no aumento observado da desigualdade. Em particular, destaca-se a política salarial sob condições inflacionárias, como as dos anos 1960 e 1980, e a não-neutralidade da política econômica geral do período.

Como é assunto conhecido, o processo de subdesenvolvimento, na América Latina, tem raízes históricas, entre o processo interno de exploração e processo externo de dependência. Quanto mais intenso o influxo de novos padrões de consumo, mais concentrada terá que ser a renda. Portanto, aumentando a dependência externa, também terá de aumentar a taxa interna de exploração. Segundo a teoria estruturalista, defendida por Celso Furtado, a elevação da taxa de crescimento tende a acarretar o agravamento tanto da dependência externa como da exploração interna. Assim, as altas taxas de crescimento, longe de reduzir o subdesenvolvimento, tendem a agravá-lo, no sentido de aumentar as desigualdades sociais. Isto foi possível observar na economia brasileira, entre 1960 e 1980, quando ocorreram elevadas taxas de crescimento econômico. Porém a desigualdade social, da mesma forma, aumentou.

Assim sendo, ao longo dessas três décadas, os 10% mais pobres foram os que mais perderam, apesar de um crescimento médio da renda de 7,2%, na década de 1970. Na década de 1980, a renda desse grupo decresceu 5,1%. Por conseguinte, os 10% mais ricos foram os que mais ganharam. Este grupo apresentou um crescimento elevado e estável da renda nas décadas de 1960 e 1970 e, uma perda irrisória na década de 1980. Ou seja, foi o grupo, cuja renda mais cresceu nos últimos 30 anos.

Com base no exposto anteriormente, existe uma evidência clara que entre 1960 a 1990, houve um aumento contínuo no grau de concentração da renda no Brasil. As variações no índice de concentração parecem ter sido da mesma ordem de grandeza nas décadas de 1970 e 1980. De qualquer forma, em ambas foram inferiores ao que ocorreu nos anos de 1960. Essa tendência de concentração, provavelmente, não foi afetada pelo desempenho econômico entre as três décadas, pois a concentração continuou aumentado, na década de 1980, quando a renda per capita manteve-se estagnada, ao passo que, nas demais, a concentração deu-se sob contextos macroeconômicos favoráveis. Neste sentido, a teoria do “bolo” defendida por economistas conservadores durante o governo Geisel, “primeiro crescer para depois dividir”, não foi verificada durante o período analisado.

### **3.3. O impacto das políticas econômicas neoliberais a partir de 1990 na distribuição da renda**

Esta seção tem como objetivo analisar os impactos das políticas econômicas dos anos 90, no processo distributivo da renda. Tendo em vista, que a partir dessa década é evidenciada a implementação de forma acrítica das políticas econômicas neoliberais na sociedade brasileira.

#### **3.3.1. O processo de estabilização econômica**

Em função da instabilidade reinante na economia brasileira, praticamente durante todos os anos 1980, grande parte dos setores da economia, no início dos anos 1990, encontrava-se em atraso tecnológico, comparativamente aos padrões internacionais. Esse atraso ocorria tanto na obsolescência das máquinas e equipamentos quanto nos métodos administrativo-gerenciais e nas relações capital-trabalho. O regime de substituição de importações, que estava sendo questionado desde o início dessa década, foi abandonado, adotando-se um novo paradigma: a abertura econômica e comercial como uma condição necessária para a recuperação das atividades produtivas. Desde então, as políticas de liberalização vêm se constituindo no grande condutor das políticas econômicas implementadas no Brasil. O processo de liberalização, iniciado em 1990, foi motivado pela crença de que o livre comércio poderia desencadear o desenvolvimento econômico, com a conseqüente melhora na qualidade de vida da população, proporcionada pelo crescimento econômico advindo da melhor eficiência alocativa dos fatores de produção.

O Brasil não foi exceção, embora tenha iniciado seu processo de abertura econômica mais tarde do que os demais países em desenvolvimento. A abertura foi intensificada, a partir dos anos 90, provocando profunda reestruturação industrial, com impactos diretos no emprego e na renda.

Em 1990, assume o governo Fernando Collor, tendo como objetivo inicial conter o processo inflacionário. Para isso, adotou dois planos de estabilização: o

Plano Collor I, e o Plano Collor II. Os dois planos implicaram retração da atividade econômica, produto direto das medidas monetária<sup>23</sup> e fiscal<sup>24</sup> adotadas. O plano Collor I, iniciado em março de 1990, visava, romper com os mecanismos de indexação da economia. Esse plano combinava confisco dos depósitos à vista e aplicações financeiras, prefixação da correção dos preços e salários, câmbio flutuante, tributação ampliada sobre as aplicações financeiras e a chamada reforma administrativa que implicou o fechamento de alguns órgãos públicos.

Juntamente com o plano de estabilização, adotou-se um conjunto de medidas para a liberalização do comércio exterior e abertura à competição internacional da indústria brasileira, com redução qualitativa das tarifas de importação e, eliminando os incentivos às exportações. O regime cambial passou do sistema fixo para o flutuante, do qual as taxas passaram a ser definidas pelo mercado.

Da mesma forma, o governo Collor adotou um programa de redução da dívida interna, corte nos gastos públicos e de aumento da receita fiscal. Isso permitiu, segundo Lacerda (1998), que se atingisse superávit operacional na ordem de 1,2% do PIB, em 1990, para o qual foi necessário gerar um superávit primário de 4,5% do PIB. No entanto, devido à precariedade do ajuste, o superávit primário reduziu-se à metade, em 1991.

No início de 1991, volta a inflação, fazendo o governo adotar um novo plano de estabilização, o Plano Collor II<sup>25</sup>, com medidas primeiramente heterodoxas, ocorrendo congelamento de preços e salários, além de novas medidas de aperto

---

<sup>23</sup> A reforma monetária centrou-se basicamente na drástica redução da liquidez da economia pelo bloqueio de cerca da metade dos depósitos à vista, 80% das aplicações no *overnight* e fundos de curto prazo e cerca de um terço dos depósitos de poupança. Bloqueou-se em torno de 70% do M4 da economia. Com isso, visava-se evitar pressões do consumo e retomar a capacidade do Banco Central de fazer política monetária ativa (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO JR, 2002, p. 451).

<sup>24</sup> O ajuste fiscal foi composto de medias tributárias, da reforma patrimonial e da reforma administrativa. A reforma fiscal tinha por objetivo promover um ajuste fiscal na ordem de 10% do PIB, eliminando um déficit projetado de 8% do PIB e gerar um superávit de 2%. Esse ajuste se faria por meio da redução do custo de rolagem da dívida pública, suspensão dos subsídios, incentivos fiscais e isenções, ampliação da base tributária pela incorporação dos ganhos da agricultura, do setor exportador e dos ganhos de capital nas bolsas, além da tributação das grandes fortunas. No que diz respeito à reforma administrativa, com a reorganização do Estado e cortes de gastos governamentais, essa reforma promoveu um programa de privatizações, que foi um elemento central do processo de ajuste fiscal e patrimonial do setor público (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO JR, 2002, p. 453).

<sup>25</sup> Segundo Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), o impacto do Plano Collor II, foi a recessão em 1992, sem que se conseguisse a redução da inflação. O desempenho fiscal ficou comprometido devido à baixa arrecadação, pelas elevadas taxas de juros e pelo quadro político desfavorável, ocasionado pelo processo de impeachment. Por conseguinte, o resultado dessa política econômica, de combate à inflação, foi uma redução das atividades produtivas, aumento do desemprego, queda nos salários reais e da massa salarial.

monetário. Mais tarde, voltou a ortodoxia com o ministro da Fazenda Marcílio Marques Moreira, com uma tentativa de combater gradualmente a inflação, por meio do controle do fluxo de caixa do governo e dos meios de pagamento, uma maior preocupação com a renegociação da dívida externa, promoção da abertura do sistema financeiro do país, combinada com uma grande entrada de capital externo, gerando elevação das reservas, descongelamento de preços, além de preparar o desbloqueio dos ativos que estavam no Banco Central. O último plano de estabilização, implementado no Brasil, começou a ser gerado em 1993, pelo ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso: o Plano Real. Nesse período, havia consenso de que a superação do problema da inflação passaria por um ajuste fiscal. Foi aprovada a criação do Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira – IPMF e o lançamento do Plano de Ação Imediata – PAI, cujo ponto básico era a redução das despesas em todas as esferas de governo. De acordo com Gremaud; Vasconcellos e Toneto Jr (2002), até julho de 1994 a condução da política econômica foi preparando as condições para a implantação de um novo plano de combate à inflação.

O Plano Real foi concebido a partir do diagnóstico da inflação inercial, as propostas de política de estabilização seguiram o “paradigma da hiperinflação”. Assim, em um processo hiperinflacionário, os reajustes de preços se tornam cada vez mais simultâneos. Dentro deste paradigma surgiram duas propostas. A primeira foi a do choque heterodoxo, composto por um congelamento geral de preços, salários e da taxa de câmbio, e por uma reforma monetária, com o objetivo de sincronizar os reajustes e equilibrar os preços relativos, o que apagaria a memória (inércia) inflacionária. Além disso, seriam liberadas as políticas monetária e fiscal como forma de garantir o combate a possíveis novos choques. Essa proposta foi o embasamento teórico do Plano Cruzado, aplicado em 1986.

A segunda proposta foi a da moeda indexada, segundo a qual a implementação do choque heterodoxo apresentaria dificuldades. De acordo com Carcanholo (2002), foi proposta a introdução de uma moeda indexada, periodicamente pelo governo, de forma tal que a moeda circulasse paralelamente à oficial. A moeda seria indexada diariamente e a conversão de todos os contratos para a nova moeda levou à indexação total e instantânea da economia. Para que a indexação levasse à estabilização, as causas consideradas primárias como: déficit

público e política monetária frouxa deveriam estar sob controle, de forma que a inflação fosse essencialmente inercial. Esta proposta é a base teórica do Plano Real.

O Plano Real foi lançado em três etapas. Inicialmente, na virada de 1993 para 1994, apresentou-se o Plano de Ação Imediata (PAI), com o objetivo de promover o equilíbrio fiscal operacional e garantir a premissa de uma inflação essencialmente inercial. A segunda etapa do plano iniciou-se em março de 1994, com a introdução da Unidade Real de Valor (URV), como uma nova unidade de conta, com o objetivo de promover uma superindexação, controlada pelo governo, na economia. Isto possibilitou o realinhamento dos preços relativos. A terceira fase foi à transformação da URV em meio circulante, com a denominação de “Real”, na proporção de 1URV para 1R\$, equivalente a CR\$ 2.750 (moeda antiga).

Fazendo uma avaliação dos objetivos propostos dos programas de estabilização macroeconômica, a redução e o controle da inflação e do déficit público, vê-se que no balanço da década, obteve-se um relativo sucesso. No tocante ao combate à inflação, como mostra a Tabela 8, o controle inflacionário só foi obtido depois de 1994, com a implantação do Plano Real.

**TABELA 8 – Variação anual do índice de preços ao consumidor em % (1990-2005)**

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Var. % preços</b>	1.476,6	1.158	2.639,5	857,7	6,4	8,1	28,9	12,1	11,9	12,5	9,3	7,6	5,69

**Fonte:** Estúdio econômico da América Latina 2004-2005 –CEPAL.

Antes de conseguir a redução da inflação com o Plano Real, as reformas neoliberais de abertura externa, tanto comercial quanto financeira, já vinham sendo implementadas desde o início da década de 1990, como poderá ser analisado no item seguinte.

### 3.3.2. O processo de abertura comercial e financeira na economia brasileira

A abertura externa dos anos 1990 foi considerada, no Brasil, uma política voltada simultaneamente à obtenção da estabilização macroeconômica e construção

de um outro padrão de crescimento com menor presença do Estado nos investimentos, maior peso aos investimentos diretos externos e maior penetração das importações, uma estratégia similar ao que ocorreu no Chile desde 1973, que será analisada no Capítulo 3. O conteúdo das políticas neoliberais, baseadas no Consenso de Washington<sup>26</sup>, foram implementadas em todos os países da América Latina, exceto em Cuba, do qual os ajustes foram adotados em períodos diferentes pelos países, respeitando os seguintes princípios: ajuste fiscal, privatizações, ajustamento de preços, desregulamentação do setor financeiro, liberalização do comércio, incentivos aos investimentos externos<sup>27</sup>, reforma no sistema de seguridade social e reformas no mercado de trabalho<sup>28</sup>.

O ajuste fiscal foi implementado pela maioria dos governos para eliminar os déficits fiscais. Esse ajuste foi alcançado, no início dos anos 1990, pela diminuição nos subsídios e pela reforma tributária. De forma geral, o neoliberalismo enfatiza um papel dominante para o mercado e um papel reduzido para o Estado na alocação de recursos. Baer e Maloney (1997) argumentam que em toda a América Latina, entre 1980 e 1990, os cortes nos gastos governamentais caíram de forma desproporcional e acentuada nos setores sociais: o gasto social per capita caiu 18% e o gasto social como fração do gasto governamental caiu 16%.

Em relação ao processo de privatização, no Brasil, este se intensifica nos anos 90. Nesse sentido, a maioria dos governos da região foram convencidos pelos

---

<sup>26</sup> Conjunto de reformas estruturais propostas principalmente pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial, a vários países em desenvolvimento. Colocava-se um conjunto de propostas sem discutir como deveriam ser realizadas, e quais seriam os custos envolvidos no período em que essas medidas estivessem sendo implementadas.

<sup>27</sup> No decorrer da crise da dívida nos anos 80, a maioria dos países da região experimentaram um drástico declínio nas taxas de investimento. No Brasil, essa taxa era acima de 25% do PIB. Nos anos 80, reduziu-se para cerca de 21% do PIB e, nos anos 90, houve um declínio maior, situando-se em torno de 17% do PIB. Paralelo a redução dos investimentos, houve uma diminuição dos recursos fiscais para a expansão das empresas estatais. Seguindo a liderança chilena, o Brasil abriu sua economia para o investimento externo, incluindo setores até então fechados, como telecomunicações, geração e distribuição de energia, os quais passaram, na sua maioria para o controle de empresas privadas estrangeiras. Cabe ressaltar que o fluxo de investimentos diretos no Brasil, de 1993 a 2004, tiveram um ingresso médio anual de US\$ 17.924,00 bilhões de dólares.

<sup>28</sup> As reformas trabalhistas incluem a flexibilização e desregulamentação dos direitos dos trabalhadores, ou seja, uma retirada do sistema de proteção da classe trabalhadora. Adaptando o sistema de trabalho às leis da economia de mercado globalizada. Segundo Baer e Maloney (1997), o salário mínimo médio real caiu drasticamente na década de 80 e, no início dos anos 1990, não tinha se reconstituído aos níveis de 1980. O declínio dos salários reais espalhou-se entre as economias liberalizadas e as não-liberalizadas, fruto da significativa redução nos níveis de investimento doméstico. Esses movimentos são importantes para compreender as tendências das desigualdades observadas.

seus credores de que para alcançar um ajuste fiscal e para aumentar a eficiência da economia, uma significativa porção do setor público deveria ser privatizada<sup>29</sup>.

O processo de abertura comercial, no Brasil, teve início ainda no biênio 1988-89, o qual foi aplicado por meio uma reforma tarifária que visou aproximar as tarifas legais de importação das efetivas. Em 1989, ocorreu uma reforma tarifária reduzindo as alíquotas de importação<sup>30</sup> de bens intermediários e de capital. Assim, o biênio 1988-89 pode ser considerado o início do processo de abertura comercial, mesmo antes do governo Collor.

Com a posse do governo Collor, em 1990, o processo de abertura comercial foi acelerado. Os elementos centrais na alteração desse processo foram três. Em primeiro lugar, foram revogadas a isenção e a redução tributária contempladas nos regimes especiais de importação que ainda existiam. Em segundo lugar, foram extintas as restrições quantitativas às importações, reconstituindo-se a tarifa aduaneira como instrumento básico de proteção. Finalmente, teve início a implantação progressiva de uma reforma tributária, no sentido de uma maior redução das alíquotas e da dispersão tarifária.

A concepção que norteava a política comercial, era a redução progressiva dos níveis de proteção, com a redução das tarifas e a eliminação da distribuição indiscriminada de incentivos e subsídios, de forma a fortalecer os mecanismos de concorrência e mercado. A exposição da indústria à competição internacional asseguraria, ainda, o incentivo ao aumento da produtividade e qualidade dos produtos locais. Foi sob estas diretrizes que se deu a seqüência da abertura comercial no governo Collor, posteriormente intensificada nos governos seguintes.

Em 1994 a política comercial sofreu algumas modificações, mas no sentido de aprofundar o processo de abertura comercial<sup>31</sup>. Em primeiro lugar, a abertura

---

<sup>29</sup> No Brasil, em 1991, foi criado o programa nacional de privatizações. Nessa fase, o governo Collor vendeu 18 empresas estatais, arrecadando um total de US\$ 5.371 milhões de dólares. Entre 1993 e 1994, ocorreu uma nova fase de privatizações, sendo privatizadas 15 empresas produtoras de bens intermediários, arrecadando um total de US\$ 6.503 milhões de dólares. A partir de 1995, o período de privatizações incluiu boa parte das empresas de serviço público, além de ocorrerem privatizações estaduais. Dentro desse programa, foram privatizadas mais de 33 empresas até 2000, além de sete concessionárias de serviço público (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO JR 2002, p. 567).

<sup>30</sup> Nesse sentido, Carcanholo (2002), ressalta que a tarifa média de importação foi reduzida de 51,2%, em 1988, para 37,4%, no ano seguinte, enquanto que a tarifa modal reduziu-se de 30% para 20% no mesmo período.

<sup>31</sup> Kume (1996) chegou a afirmar que o ápice da liberalização das importações poderia ser identificado em setembro de 1994, por conta de (a) forte sobrevalorização cambial, (b) antecipação em três meses da TEC (Tarifa Externa Comum) do Mercosul, e (c) reduções tarifárias efetuadas para pressionar preços internos.

comercial, em conjunto com a sobrevalorização cambial, provocou um enorme crescimento das importações, que se traduziu em enormes déficits comerciais. Em segundo, ocorreu um crescimento dos coeficientes de importação e exportação. O coeficiente de exportação da indústria passou de 9,1%, em 1990, para 13,7%, em 2000. Entretanto, esse crescimento foi muito inferior ao do coeficiente de importação da indústria. Este, entre 1990 e 2000, passou de 6,4%, em 1990, para 14,6%, em 2000, apresentando um crescimento bem maior do que o do coeficiente de exportações.

Dessa forma, ocorreu uma mudança estrutural na economia brasileira durante os anos 1990. O processo de abertura comercial, em conjunto com a valorização cambial, levou a um significativo crescimento das importações, não acompanhado pelas exportações. Nesse sentido, a demanda tendeu a se deslocar dos produtos domésticos para os produtos importados, elevando a propensão a importar da economia. O avanço deste efeito rumo aos setores intermediários de produção provocou um verdadeiro processo de dessubstituição de importações.

No que tange ao processo de abertura financeira, este começou a ser implementado no Brasil, a partir da virada dos anos 1980 para os 1990. A liberalização financeira brasileira na década de 1990, foi menos intensa do que na Argentina e no México. Mesmo assim, o grau de abertura financeira cresceu consideravelmente no período.

Em março de 1990, foi criado o segmento de câmbio livre, caracterizando o processo da liberalização cambial brasileira dentro de um contexto de regime de câmbio dual. O segmento de câmbio comercial foi utilizado para a balança comercial, conversão de moeda nacional para remessa e conversão de investimentos e de empréstimos no exterior<sup>32</sup>. Em maio de 1991, foi autorizada a entrada direta de investidores institucionais estrangeiros no mercado acionário doméstico, livre de restrições, por meio do mercado de câmbio comercial.

Entre 1999 e 2000, o marco regulatório foi alterado, no sentido de atualizar e simplificar as aplicações de não-residentes no mercado doméstico financeiro e de capitais. Com essa nova regulamentação, o capital externo de portfólio não

---

<sup>32</sup> De acordo com Carcanholo (2002), a unificação dos dois segmentos, comercial e flutuante, só veio ocorrer mais tarde, precisamente, a partir de fevereiro de 1999, quando o CMN autorizou a unificação das posições de câmbio dos bancos nos dois mercados. A medida implicou no desaparecimento do mercado flutuante, que envolvia transações que necessitavam de autorização do Banco Central. A unificação do câmbio aumentou a conversibilidade e, portanto, a liberdade da conta de capital.

precisava mais declarar o tipo de aplicação pretendida. Com isso, os investidores poderiam transferir seus recursos no país de uma aplicação para outra sem restrição. Assim, o novo marco regulatório não representou uma redução do grau de abertura financeira, mas ao contrário, reafirmou o compromisso do país com a liberalização do fluxo de capital externo.

Segundo Gonçalves (1999), o processo de abertura para o capital estrangeiro não pode ser separado do forte processo de liberalização financeira. A desregulamentação financeira, ocorrida no país ao longo dos anos 1990, criou condições mais favoráveis para as empresas de capital estrangeiro atuantes no país. Dentre os mecanismos que facilitaram o movimento do capital externo, o autor cita a possibilidade de lançamento de títulos no mercado, o uso das contas de não-residentes em moeda estrangeira, a permissão para pagamento por tecnologia entre filial e matriz, e a criação dos fundos de privatização para capital estrangeiro.

O processo de abertura comercial e liberalização financeira, que caracterizou a estratégia de inserção internacional do país, desde os anos de 1990, não produziu os efeitos propagados pelos ideólogos dessa estratégia.

De fato, houve um sucesso evidente no controle inflacionário, como visto anteriormente, quando os índices que apontavam um patamar de quatro dígitos, em 1990, passaram a apresentar dois dígitos em 1995 e, apenas um em 1996. A obtenção de superávits nas contas públicas, ainda que apenas no conceito primário, também foi uma meta alcançada com relativo sucesso, dentro do componente de estabilização da estratégia implementada.

Entretanto, observando-se a Tabela 9, é indiscutível o caráter insignificante dos resultados em termos de crescimento econômico, acumulação de capital e geração de emprego. Por outro lado, evidencia-se que os indicadores do comércio exterior apresentaram importantes variações.

**TABELA 9 - Indicadores macroeconômicos do Brasil (1990-2005). Valores percentuais.**

Ano	Taxa de crescimento do PIB	Taxa de crescimento do PIB per capita	Taxa de crescimento exportações	Taxa de crescimento importações	Invest. (% PIB)	Taxa de crescimento da FBKF <sup>2</sup>	Taxa de desemprego <sup>3</sup>
1990	-4,4	-5,5	-	-	-	-	4,3
1991	1,0	-0,6	-4,9	11,1	15,2	-1,8	4,8
1992	-0,5	-2,1	16,6	4,5	14,0	-8,6	5,7
1993	4,9	3,4	11,7	26,8	14,4	7,2	5,3
1994	5,9	4,3	4,0	20,3	15,2	12,5	5,1
1995	4,2	2,8	-2,0	30,7	16,7	13,7	4,6
1996	2,7	1,2	1,5	9,1	16,5	2,8	5,4
1997	3,3	1,9	8,9	14,1	17,9	8,3	5,7
1998	0,2	-1,1	4,9	-0,2	17,5	-0,6	7,6
1999	0,5	-0,5	9,2	-15,5	16,1	-7,6	7,6
2000	4,4	2,8	10,6	11,6	15,7	10,0	7,1
2001	1,3	-0,2	11,2	1,2	21,2	-1,1	6,2
2002	1,9	0,5	7,9	-12,3	19,8	5,3	11,7
2003	0,5	-0,9	9,0	-1,7	19,8	-2,4	12,3
2004	4,9	3,4	18	14,3	21,3	10,9	11,5
2005	2,3	0,8	11,6	9,5	19,9	1,6	9,8

**Fonte:** Elaboração própria com base na CEPAL, Banco Central.

2-Formação bruta de capital fixo.

3-Médias anuais publicadas pelo estúdio económico da CEPAL.

Entre 1990 e 1999, a taxa média de crescimento da economia brasileira foi de 1,78% ao ano, enquanto que a taxa média em termos per capita atingiu menos de 0,38% ao ano. Se comparado com o período da década de 1980, a década perdida, quando a economia brasileira cresceu em média 2,2% ao ano, não seria exagero considerar os anos 1990 como a década mais do que perdida. A taxa média de investimento no período 1991-2000 foi de 15,9% do PIB, inferior aos 17,7% médios dos anos 1980. A taxa de crescimento dos investimentos foi reduzida, entre 1991 e 1992, reflexo da recessão econômica do Plano Collor I e, entre 1998 e 1999, reduziu-se os níveis de investimento em decorrência da crise asiática que abalou o país nesse período.

A partir de 2000, verifica-se um aumento na taxa de investimento da economia. Em contrapartida, as taxas oficiais de desemprego, por sua vez, mais do que duplicaram durante a década de 90, saindo dos 4,3% da PEA - População Economicamente Ativa, em 1990, para 12,3%, em 2003.

De 1990 a 2005, ou seja, nos últimos 16 anos, o PIB no Brasil cresceu em média 2,06% ao ano, o PIB per capita teve um crescimento médio anual de 0,63%, a taxa de investimento bruto sobre o PIB foi em média de 17,41%, o crescimento

médio anual da taxa de investimento foi de 3,35% e o desemprego esteve em torno de 7,16% da população economicamente ativa. Essa tendência de longo prazo de baixo crescimento das atividades produtivas refletirá negativamente na melhora dos indicadores sociais, como: redução dos níveis de pobreza, de desigualdade e das taxas de desemprego.

Outro ponto, que deve ser considerado, na Tabela 9, é a expressiva variação do comércio exterior. Nos dois primeiros anos do Plano Real as importações cresceram significativamente, resultando em elevados déficits na balança comercial. Destaca-se, também, que o crescimento das exportações e das importações foram superiores ao do PIB, principalmente, em 2004, quando o PIB cresceu apenas 4,9%, enquanto que as exportações e importações cresceram 18% e 14% respectivamente.

Mas, afinal, de que forma a estratégia de inserção internacional passiva, respaldada no processo de abertura externa, conseguiu atingir tão insignificante desempenho no crescimento econômico? A própria montagem e execução da abertura comercial e financeira, aliadas à sobrevalorização cambial, que caracterizou a segunda metade da década, criaram armadilhas e restrições que impediram o crescimento econômico do país. Dessa forma, a dependência extrema em relação aos capitais estrangeiros em um mundo de forte instabilidade do sistema financeiro internacional, e a baixa capacidade de resistência da economia brasileira frente a choques externos, definiam, respectivamente, uma fragilidade e uma vulnerabilidade externas, responsáveis pela restrição ao crescimento econômico que caracterizou a década. Além da restrição externa estrutural, a abertura comercial e financeira criou uma armadilha financeira<sup>33</sup> nas contas externas manifestou-se, em um endividamento externo crescente, tanto pelo crescimento da dívida como pelo aumento do passivo externo, por conta do círculo vicioso de realimentação do financiamento externo através de déficits crescentes.

O déficit externo crônico definiu uma obrigação de manter elevadas as taxas domésticas de juros. Por outro lado, a obrigatoriedade de manter as mesmas construiu, ainda, uma armadilha fiscal. As altas taxas de juros representaram a

---

<sup>33</sup> Tavares (1998) argumenta que os crescentes déficits em transações correntes, agravados pelo efeito da sobrevalorização cambial sobre o saldo comercial e por outras contas como gastos em viagens internacionais, foram financiados pela maior entrada de capital externo, na forma de endividamento ou de investimento externo. Isso provocou o aumento do passivo externo o que, em um segundo momento, foi traduzido em elevação do déficit na conta de serviços e, conseqüentemente, do déficit em transações correntes.

elevação dos custos de rolagem da dívida pública, levando à explosão do seu serviço. Nesse sentido, a vulnerabilidade externa se manifestou ao longo da década de 1990, através de crescentes endividamentos externo e interno, e na incapacidade recorrente que a economia brasileira demonstrou em crescer de forma sustentada.

### 3.3.3. Os impactos distributivos a partir dos anos 90

Como se pode observar até o momento, o perfil distributivo da renda, no Brasil, apresenta uma característica marcadamente concentrada, sendo uma das piores de toda a economia mundial. A situação chegou a um ponto tal que o Banco Mundial, em 2005, constatou que o Brasil era o segundo país com pior concentração de renda no mundo, só perdendo para Serra Leoa.

Em termos históricos, como foi analisado no item 2.1 desse capítulo, a elevada concentração de renda acompanhou a evolução do país, desde a sua formação econômica e social dos tempos coloniais. Mesmo em períodos de aceleração do crescimento e da industrialização, essa característica esteve presente no processo de acumulação do capital no país. Como pode observar-se no período entre 1960-1990, houve um extraordinário processo de concentração de renda no Brasil, na medida em que os 10% mais ricos ganharam nove pontos percentuais na sua já elevada participação na renda, enquanto os 40% mais pobres perderam 0,9 pontos. Em 1990, o país chegou a um resultado extraordinário: os 10% mais ricos respondiam por 49,7% da renda, enquanto os 40% mais pobres, recebiam 7,2% da renda nacional.

A evolução da distribuição de renda no país, desde 1990, pode ser observada através do índice de Gini e pelo índice de Theil<sup>34</sup>, na Tabela 10.

---

<sup>34</sup> Esse índice mede a desigualdade da distribuição, segundo a renda domiciliar per capita. É o logaritmo da razão entre as médias aritméticas e geométrica das rendas individuais, sendo nulo quando não existir desigualdade de renda entre os indivíduos e tende ao infinito quando a desigualdade tende ao máximo.

**TABELA 10 - Evolução da distribuição de renda no Brasil (1990/2005)**

Ano	1990	1995	1999	2004
Índice de Gini	0,614	0,601	0,60	0,572
Índice de Theil	0,773	0,773	0,72	0,665
10+ / 10-	72	68	64	53

Fonte: Elaboração própria com base no Ipeadata (2006).

Com base na Tabela 10, observa-se que vem ocorrendo uma tendência de redução da desigualdade na distribuição de renda, em ambos os índices analisados. Também, a razão da renda média dos 10% mais ricos em relação aos 10% mais pobres vem diminuindo. Dessa forma, o grupo dos 10% mais ricos, entre 1995 - 1999, tiveram a maior perda na renda em torno de 5,88%, enquanto que os 10% mais pobres perderam apenas 0,90%. Entre 2002 - 2003, a renda dos 10% mais ricos foi a que mais baixou em 15,58%, mas os 10% mais pobres também perderam em torno de 12% seu nível de renda.

A Tabela 10 é um reflexo da perda no nível de renda para o grupo superior, já que entre 1990 e 2004, a renda dos 10% mais ricos reduziu-se em 3,64%, ao passo que o rendimento dos 10% pobres cresceu 3,01%. No entanto, essas pequenas flutuações serão insignificantes para se alcançar uma redução da assimetria entre os ricos e pobres.

Ressalta-se que entre 1990 e 2005, o salário mínimo real cresceu 33%; o rendimento médio nominal dos assalariados e dos ocupados no trabalho principal, nas regiões metropolitanas reduziu-se em torno de -4,66% e -0,11% respectivamente. Isto é um reflexo da desestruturação do mercado de trabalho que vem ocorrendo, no Brasil, com o neoliberalismo. Conforme Carcanholo (2002), os empregados com registro passaram de 49,2%, em 1980, para 36,6%, em 1991, enquanto que os empregados sem registro dobraram sua participação entre os assalariados: de 13,6% para 26%, nesse mesmo período. Ainda, o indicador de precarização<sup>35</sup>, entre 1980 e 1991, passou de 25,6% para 35,6%, ou seja, cresceu dez pontos percentuais.

Nos anos 1990, os sinais de desestruturação do mercado de trabalho tornaram-se mais evidentes. Observa-se, nessa década, um movimento de desassalariamento, provocado fundamentalmente pela eliminação dos empregos

<sup>35</sup> É um cálculo que envolve o total das pessoas sem remuneração, sem registro e desempregados, como proporção da População Economicamente Ativa.

com registro, que representavam 38,3% da PEA, ao final da década de 80, chegando a 26,5%, em 1999. A precarização e o desemprego parecem ter sido as palavras de ordem na implementação do projeto neoliberal para o mercado de trabalho no Brasil, nos anos 90. Segundo Carcanholo (2002), o desemprego caiu mais para as pessoas com mais de 11 anos de escolaridade, com idade mais avançada, entre outros fatores, para pessoas que buscam o primeiro emprego. Além disso, existem as pressões por maior desregulamentação das leis trabalhistas.

Com esta análise pode-se afirmar que o perfil distributivo da economia brasileira, nos anos 1990, não apresentou significativas melhoras, particularmente devido o processo de abertura externa, intensificado pela sobrevalorização cambial, entre 1994-1999, pelas altas taxas de juros, que provocaram o crescimento do excedente operacional, especificamente dos rendimentos financeiros, e a redução da participação salarial na renda nacional, que será visto mais adiante nesse item. Além disso, o crescimento da informalidade e do desemprego, que caracterizaram o mercado de trabalho dos anos 1990, contribuiu para manter a intensa assimetria que existe entre ricos e pobres no Brasil.

O processo de abertura externa e reformas, implementado desde os anos 1990, deveria elevar o rendimento real, aumentar o emprego, e distribuir renda, como estava sendo defendida pelos idealizadores da política econômica, a qual conduziria à estabilização e ao crescimento da produtividade, levando ganhos salariais substanciais. Entretanto, o que se observou foi a redução no nível salarial dos ocupados e assalariados, aumento do desemprego, da informalidade e da precarização. Além disso, o salário mínimo real cresceu muito pouco, 33 pontos percentuais nos últimos 16 anos. Observando-se o perfil da distribuição pessoal da renda, esta tem se mantido praticamente no mesmo nível de concentração dos anos anteriores, com insignificantes melhoras nos últimos 15 anos, como pode ser visto na Tabela 11.

**TABELA 11 - Distribuição pessoal da renda do trabalho:1990/2004. Valores em percentagem da renda apropriada**

<b>Grupos de renda</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2004</b>
<b>1% mais rico</b>	13,9	13,4	13,3	12,96
<b>10% mais ricos</b>	49,1	47,9	47,3	45,31
<b>20% mais ricos</b>	65,6	64,2	63,8	62,4
<b>20% mais pobres</b>	2,1	2,3	2,4	2,7
<b>50% mais pobres</b>	11,3	12,3	12,6	13,8

Fonte: Elaboração própria com base no Ipeadata (2006).

Do ponto de vista de distribuição pessoal da renda, a Tabela 11 mostra uma aparente melhora, entre 1990 e 2004. Observa-se que os percentis superiores têm reduzido sua participação no total da renda apropriada. Por outro lado, os percentis inferiores tem conseguido incrementar de forma tímida sua participação na no total da renda. Os 20% mais ricos absorvem mais que a metade da renda total gerada no país, refletindo a persistência da desigualdade de renda no extremo superior da distribuição. Essa elevada concentração encobre os ganhos de rendimento na base da distribuição, como os ocorridos após o Plano Real, pouco afetando o coeficiente de Gini que se manteve acima de 0,55.

Entretanto, o plano de estabilização pouco alterou a estrutura distributiva do Brasil. De acordo com Carcanholo (2002), essa aparente melhora pode ser explicada, basicamente, pela redução do imposto inflacionário conseguido pelo Plano Real o qual proporcionou um ganho em termos reais, para a camada mais pobre da população, uma vez que a menor proteção contra as perdas inflacionárias tende a se concentrar justamente nas camadas mais baixas.

Observando-se a distribuição da renda, verifica-se que a mesma acontece por grupos ocupacionais. Pode-se captar mais desvelo às variações nos extremos da sociedade em casos de grande concentração de renda, ao contrário do índice de Gini, que leva em conta somente a estrutura ocupacional. Carcanholo (2002) organizou quatro grupos sócios ocupacionais<sup>36</sup>. Com base em sua pesquisa, somente o primeiro grupo obteve crescimento real da renda, manteve sua participação no total da população e aumentou sua presença no total da renda de 41% para 45%, entre 1992 e 1998. O segundo grupo, por sua vez, apresentou um pequeno acréscimo na renda total, mas este foi acompanhado por um crescimento proporcional da população. Por outro lado, o terceiro e quarto grupo apresentaram uma redução absoluta e real de renda. Para o terceiro grupo, o autor afirma que a queda na participação sobre a renda foi próximo de 3,4 pontos percentuais. Assim sendo, observando-se o tratamento dos dados, com base na estrutura ocupacional, torna-se evidente que na década de 1990 houve uma maior concentração de renda nas camadas mais ricas da população, principalmente porque o desemprego e a

---

<sup>36</sup> O primeiro formado pelos proprietários, profissionais autônomos e alta classe assalariada; o segundo formado pela média classe assalariada, trabalhadores autônomos e proprietários por conta própria; o terceiro grupo pelos operários e assalariados populares e o quarto por trabalhadores domésticos, assalariados rurais e trabalhadores ocupados com seu próprio consumo.

informalidade cresceram ao longo desses anos, atingindo basicamente as camadas mais pobres da população, fenômeno não captado pelos índices de Gini e de Theil.

Ao analisar a estrutura distributiva da renda mundial, permite-se contextualizar a posição relativa do Brasil no cenário internacional. Segundo Barros; Henriques e Mendonça (2001), cerca de 64% dos países no mundo tem renda per capita inferior à brasileira. Por outro lado, alguns países com enorme população encontram-se abaixo do Brasil nessa estrutura da distribuição da renda. Esses autores observaram, ainda, que cerca de 77% da população mundial vivem em países com renda per capita inferior à brasileira. Assim, a distribuição de renda mundial, construída a partir do Relatório de Desenvolvimento Humano de 1999, revela que, apesar de o Brasil ser um país com muitos pobres, em torno de 53 milhões de pessoas, sua população não está entre as mais pobres do mundo, mas entre aquelas que possuem um maior grau de concentração. Se for comparado com os países industrializados, o Brasil não é um país rico, pois a renda do trabalho no Brasil é cerca de 1/3 da renda do trabalho nos países industrializados. Porém, se compará-lo com outros países em desenvolvimento, estaria, em princípio, entre os que apresentam as melhores condições de enfrentar a pobreza e desigualdade de sua população.

A desigualdade de renda no Brasil já faz parte da história da nação, que adquire caráter de coisa natural. Além disso, o extremo da desigualdade distributiva representa o principal determinante da pobreza.

Comparando-se o índice de Gini do Brasil, próximo a 0,60 pontos, com outros países, tanto desenvolvidos quanto em desenvolvimento, constata-se que apenas Guatemala, África do Sul, Malavia e Serra Leoa têm uma desigualdade maior que a do Brasil, com um coeficiente acima de 0,60 pontos. Barros, Henriques e Mendonça (2001), pesquisaram 92 países. Destes, 40 países dispõem de um coeficiente de Gini com intervalo entre 0,30 e 0,40. Entre estes, estão os países da Europa, do Leste Europeu, Japão e Estados Unidos, de modo que os países latino-americanos e africanos apresentam um coeficiente entre 0,45 e 0,60 pontos.

Seguindo a análise de Barros; Henriques e Mendonça (2001), examinam a razão entre a renda média dos 10% mais ricos e a dos 40% mais pobres para cerca de 50 países pesquisados. Essa medida da estrutura de concentração de renda revela, para a grande maioria dos países analisados, uma razão com valor inferior a 10, de maneira que somente em seis países essa razão é superior a 20. Nos países

da Europa, Estados Unidos e Japão essa razão está em torno de 5. O México e Colômbia, em torno de 18. O Brasil, por sua vez, foi o país que apresentou maior desigualdade entre os 50 países pesquisados, com uma renda média dos 10% mais ricos, representando 26 vezes a renda média dos 40% mais pobres. Desigualdade superior ao observado em Quênia, Zâmbia e Nepal, um valor que coloca o Brasil como um país distante de qualquer padrão reconhecível, no cenário internacional, como razoável em termos de justiça distributiva.

Ainda, conforme Barros; Henriques e Mendonça (2001), observando-se a razão entre a renda média dos 20% mais ricos e a dos 20% mais pobres, para cerca de 45 países, desenvolvidos e em desenvolvimento, confirma-se o diagnóstico do indicador anterior. Na grande maioria dos países analisados, essa razão é inferior a 10 e, em apenas cinco países, essa razão é superior a 20. O Brasil, novamente, é o país com maior grau de desigualdade e o único dos países pesquisados em que a razão entre a renda média dos 20% mais ricos aproxima-se de 30 vezes a renda média dos 20% mais pobres. Em países do Leste Europeu e Japão essa razão está abaixo de 5 vezes. Essa constatação da elevada concentração de renda que existe na economia brasileira, pode ser uma explicação sobre o motivo do grau de pobreza no Brasil ser significativamente superior do que em outros países com renda per capita similar. A Tabela 12 mostra a evolução da desigualdade de renda no Brasil, desde 1977.

**TABELA 12 – Evolução da desigualdade. Razão entre a renda média de 1997 a 1999.**

<b>Razão</b>	<b>1977</b>	<b>1981</b>	<b>1983</b>	<b>1985</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1992</b>	<b>1996</b>	<b>1999</b>
<b>Renda média dos 20% mais ricos com a dos 20% mais pobres</b>	27,5	24,0	25,7	25,5	30,9	34,3	31,2	26,7	29,8	27,2

**Fonte:** Elaboração própria com base em Barros; Henriques e Mendonça, 2001.

Com base na Tabela 12, observa-se que ao longo do período, a desigualdade é estável, com uma importante flutuação ascendente ao final da década de 1980. Entre 1986 e 1989, a desigualdade apresenta crescimento acelerado, confirmando a análise do item anterior, do qual os 20% mais ricos retêm um nível de renda, em torno de 30 vezes superior ao dos 20% mais pobres. Na década de 1990, o maior

declínio ocorre entre 1989 e 1992. Em particular, no que se refere ao Plano Real, não existe nenhuma evidência de que tenha produzido qualquer impacto significativo sobre a redução do grau de desigualdade.

O período entre 1977 e 1999, revela um fator mais importante que as pequenas flutuações observadas na desigualdade, isto é, a tendência de estabilidade na intensa desigualdade de renda que acompanha a sociedade brasileira ao longo de todos esses anos.

Uma outra maneira de constatar os impactos distributivos, dos anos 1990, sobre a distribuição da renda é analisar a distribuição funcional da renda. Novamente, conforme Carcanholo (2002), a participação do excedente operacional bruto<sup>37</sup> no PIB é crescente no período de 1994-2000, ao mesmo tempo em que a parcela referente às remunerações, especificamente a salários, apresenta tendência inversa. O excedente operacional bruto representava 33% do PIB, em 1990, chegando a 41%, em 2000. Por sua vez, as remunerações caíram de 45% do PIB para 37%, no mesmo período.

As maiores rentabilidades ligadas a lucros e juros, frente à evolução do rendimento do trabalho, só confirmam a trajetória concentradora da distribuição funcional da renda. Entretanto, a grande diferença entre a rentabilidade financeira, seja dos títulos públicos e a rentabilidade do capital produtivo, evidenciam a crescente participação dos rendimentos financeiros dentro do excedente operacional bruto ao longo dos anos 1990.

Entre 1994 e 2000, as instituições financeiras, de acordo com Carcanholo (2002), apresentaram um crescimento nos lucros líquidos de 313,5%. A abertura financeira, tendo em vista as altas taxas de juros ao longo da década de 1990, foi um fator preponderante na alteração do perfil da distribuição da renda funcional na economia brasileira. Outros fatores como a especulação cambial e a facilidade de movimentação de capitais explicam não apenas o brutal crescimento dos lucros do setor bancário, mas também a alteração na sua composição. A tudo isto se deve somar os fenômenos de desnacionalização e concentração bancária, enquanto que o mercado de trabalho não parece possuir o mesmo papel central dentro do projeto econômico neoliberal, implementado desde 1990.

---

<sup>37</sup> A soma dos lucros, aluguéis e juros.

Por conseguinte, a tendência de longo prazo, na distribuição de renda, no Brasil, revela um cenário de concentração, em que os indivíduos que correspondem à parcela dos 20% mais ricos da população se apropriam de uma renda média entre 24 e 35 vezes superior aos 20% mais pobres; os 10% mais ricos, por sua vez, dispõem de uma renda que oscila entre 22 e 31 vezes acima do valor da renda obtida pelos 40% mais pobres da população brasileira.

Observou-se, também, que os indivíduos que se encontram entre os 10% mais ricos da população se apropriam de cerca de 50% do total da renda das famílias. No outro extremo, os 50% mais pobres da população detiveram ao longo do período analisado, pouco mais que 10% da renda. Verificou-se, ainda, que os 20% mais pobres se apropriam, em conjunto, somente de cerca de 2% do total da renda. Por fim, o seleto grupo dos 1% mais ricos da sociedade brasileira concentra uma parcela da renda superior a apropriada por todos os 50% mais pobres.

Em síntese, o Brasil vive em uma perversa assimetria social, porque um país em que 1% da sua população (1% mais rico) detém uma parcela de renda superior a apropriada por metade de toda a população, não se pode esperar outro reflexo senão a crescente marginalização da sociedade.

## **CAPITULO 4**

### **EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO CHILE DOS ANOS 70 À ATUALIDADE**

Em meados dos anos 1970, o Chile teve uma alteração profunda em sua política econômica. Foi abandonado o modelo de substituição de importações, sendo adotado um modelo de economia aberta, com a volta das antigas vantagens comparativas naturais. Nos anos 1990, a abertura comercial e financeira foi aprofundada pela desregulamentação dos mercados e do sistema financeiro. Desta forma, o país cresceu puxado pela expansão do comércio exterior, pela entrada de investimentos estrangeiros e, além disso, pelo desenvolvimento de mecanismos internos de poupança, como são os fundos de pensões.

Nesse contexto, a primeira seção analisa o impacto que as políticas econômicas neoliberais implementadas, após o golpe militar em setembro de 1973 até 1990, tiveram sobre a distribuição de renda, e a segunda seção observa a economia chilena após a redemocratização, ocorrida nos anos 1990, em que os principais indicadores relacionados ao crescimento econômico começaram a apresentar resultados positivos.

#### **4.1. As políticas neoliberais no Chile e a distribuição de renda de 1970 a 1990**

No início dos anos de 1970, o Chile se situava entre os países da América latina com maior desenvolvimento social. Os índices educacionais, de saúde, de moradia popular e um programa massivo de alimentação escolar faziam com que o país estivesse entre os mais adiantados da região, em termos de políticas sociais. Segundo Ffrench-Davis (2003), esse progresso se estendeu, também, aos trabalhadores organizados sindicalmente e ao setor rural, fenômeno associado à reforma agrária realizada entre 1965 e 1973.

Os mencionados avanços foram frutos de um progresso contínuo, desde 1920, e que se intensificou entre 1952-1973. Apesar dos avanços sociais registrados

nos anos cinquenta e sessenta, a distribuição de renda existente até 1970 era bastante insatisfatória. Por isso, o governo seguinte, de Salvador Allende, apresentou diversas propostas para melhorar a situação distributiva. Várias delas foram postas em prática durante esse governo. Desse modo, as rendas do trabalho e o gasto social se incrementaram maciçamente em 1971, mas de maneira não sustentável, em grande parte pelos bloqueios econômicos realizados pelos organismos internacionais e pelos Estados Unidos. Porém, o desdobre inflacionário de 1972-1973, com taxas anuais superiores a 200% e 600% respectivamente, resultou em drástico retrocesso distributivo, em relação a 1970.

Como o governo de Salvador Allende visava uma reforma estrutural do sistema econômico, objetivando romper com o sistema capitalista e implementar um regime socialista, a burguesia começou a organizar-se e boicotar os investimentos e a produção já existentes procurando instalar o caos no Chile. Dessa forma, em setembro de 1973, estes tomam o poder por meio de um golpe militar e passam a implementar de forma autoritária uma política econômica extremamente liberal, visando restabelecer as bases da acumulação capitalista.

Mesmo antes de serem chamadas como tais, as políticas neoliberais do Consenso de Washington já estavam sendo aplicadas desde 1973, no Chile, sendo o primeiro país a implementá-las. Este país foi considerado o primeiro exemplo a ser observado e imitado pelos demais países da América Latina. Pouco tempo depois, o Chile tornou-se de fato, o padrão de referência para as experiências de liberalização em outros países do continente como o Uruguai, em 1974, e a Argentina, em 1976 e, mais tarde, o Brasil, em 1990.

As reformas estruturais foram implementadas, nesse país, no ano seguinte à instalação do governo militar autoritário do General Pinochet e se estenderam até o fim da década seguinte. Durante o período de 1974 a 1982, em um contexto de permanente política de estabilização ortodoxa, o Chile adotou uma série de reformas de inspiração monetarista que afetou drasticamente o funcionamento da economia, tendo como principal objetivo a redução do déficit público e da inflação. Porém, em 1983, os “Chicago boys”<sup>38</sup> deixaram o governo do General Pinochet em razão da crise econômica, a qual lançou descrédito sobre sua política governamental.

---

<sup>38</sup> Cabe ressaltar que o termo “Chicago boys” não se referia somente aos economistas que haviam estudado na Universidade de Chicago, mas sim aos economistas que acreditavam de maneira dogmática em todo o modelo teórico econômico neoclássico. Defendiam que a iniciativa privada seria

Uma das principais transformações estruturais que a economia chilena sofreu se relaciona com o papel desempenhado pelo setor público, na atividade econômica. Ocorreu uma redução da ação estatal na promoção e orientação do desenvolvimento econômico. Postulava-se que a livre iniciativa privada seria o motor deste novo modelo de desenvolvimento. Isto se manifestou por intermédio de uma menor intervenção do Estado e uma significativa redução do tamanho do setor público, ocorrendo um crescimento da eliminação de instituições e de demissão de funcionários públicos.

Conjuntamente, iniciou-se um rápido processo de privatizações, que caracterizou o retorno da propriedade privada em várias empresas, as quais haviam sido nacionalizadas pelo governo Salvador Allende. Nesse sentido argumentam:

(...) em setembro de 1973 o Estado através da Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), controlava 464 empresas, das quais restaram somente 53 a serem privatizadas em 1977. O Estado manteve apenas 21 empresas consideradas estratégicas, mas que com o decorrer do governo militar essas empresas também foram privatizadas (GATICA; MIZALA, 1990, p. 54).

A idéia de diminuir a importância do Estado respondia a uma concepção estratégica sobre o papel que deveria desempenhar o setor público e o setor privado no modelo econômico. O objetivo de curto prazo era reduzir o déficit fiscal para reduzir a inflação. Para alcançar esse objetivo, o governo aumentou os impostos e reduziu seus gastos.

O programa de estabilização implementado pelos monetaristas, após o regime militar, pode ser dividido, conforme Carcanholo (2002), em quatro fases. Na

---

a principal responsável em promover o crescimento econômico, pois o Estado e as empresas públicas eram por definição ineficientes no sistema econômico. O Estado deveria dedicar-se a resguardar a lei e a ordem e não intervir na área econômica. Além do mais, o setor público deveria se submeter a duas condições básicas: eliminar completamente o déficit público e reduzir ao mínimo o endividamento externo. Porém, o setor privado poderia endividar-se o quanto quisesse, tanto internamente quanto no exterior. Também, defendiam que os ganhos e as perdas das empresas privadas seriam delas próprias, que em circunstância nenhuma o Estado iria socorrer essas empresas. No entanto, observa-se que ocorreu o contrário do defendido pelos economistas ortodoxos. O Estado, nos anos 80, foi quem se endividou no exterior para saldar e resolver o grande desequilíbrio gerado pelo endividamento massivo do setor privado, sem contar a ineficiência do setor privado em promover o desejado crescimento econômico. Este pensamento econômico conservador teve como seu principal mentor o economista norte-americano Milton Friedman, recentemente falecido.

primeira, entre setembro de 1973 e março de 1975, a política de estabilização teve como objetivo principal desmantelar o controle de preços que era feito no governo de Allende e reduzir o déficit primário. Nessa fase de liberalização, a política de estabilização foi gradualista, englobando medidas como a introdução do imposto sobre o valor agregado, a eliminação ou redução de vários tributos diretos sobre o capital – inclusive com a abolição do imposto sobre patrimônio e lucros de capital – e liberalização dos preços<sup>39</sup>.

A política de estabilização baseava-se em princípios ortodoxos, sendo as principais causas, o déficit público e a quantidade de moeda na economia, ou seja, tratava-se de uma inflação de demanda.

Entre abril de 1975 e junho de 1976, inicia-se a segunda fase. Conforme Carcanholo (2002), com um tratamento mais rigoroso ao problema da inflação. Determina-se a nova política de estabilização, caracterizada pelo tratamento de choque, procurando reduzir repentinamente a demanda agregada, ao mesmo tempo em que se aprofundaram as reformas estruturais.

Dentre as medidas, destacam-se a sensível redução no déficit fiscal, aumento da arrecadação, redução da oferta de moeda, aumento na taxa real de juros e arrocho salarial. De acordo com Gontijo (1995), a relação gastos do governo/ PIB caiu de 42,7%, em 1973, para 22,8%, em 1979, enquanto a arrecadação elevava-se de 19,2% para 24,5% do PIB, entre 1973 e 1979. Além disso, verificou-se uma forte contração do nível de liquidez real da economia promovida pela significativa restrição da oferta de crédito, fazendo com que a relação oferta de moeda/ PIB caísse de 13,7%, em 1972, para 5,3%, em 1974. O resultado da política econômica dessa segunda fase foi um aumento na taxa real de juros, que eram negativas em 71,02%, em 1973, passando a ser positivas, em torno de 15,5%, em 1975. Adicionalmente, esse autor argumenta que aconteceu um forte arrocho salarial, o qual significou, no Chile, uma queda no salário real superior a 40%, nos três primeiros anos de implementação do programa de estabilização.

Para Carcanholo (2002), até o final de 1975, a inflação foi reduzida, passando de 69%, no segundo trimestre do ano, para 26%, no quarto trimestre, e a perda de reservas internacionais foi diminuída. Entretanto, o retorno da aceleração da

---

<sup>39</sup> Também foi realizada uma desvalorização da moeda nacional em 230% entre setembro e outubro de 1973, sendo seguida de minidesvalorizações que duraram até 1979.

inflação, no primeiro semestre de 1976, levou a uma nova mudança na política de estabilização iniciando uma nova fase.

A terceira fase ocorreu entre junho de 1976 e junho de 1979, com o programa de recuperação econômica, alterando, novamente o diagnóstico da inflação, acreditando que suas causas eram os custos e as expectativas inflacionárias<sup>40</sup>. Assim sendo, implementaram-se medidas como: revalorização do peso em 10% em junho de 1976, redução de tarifas sobre importações e o estabelecimento de um calendário de futuras paridades cambiais.

Simultaneamente a essas reformas, implantou-se uma política de abertura ao comércio exterior, ocorrendo um processo indiscriminado de liberalização das importações. Conforme Gatica e Mizala (1990), em dezembro de 1973, a tarifa média de importações alcançava 94% do valor das importações. Três anos depois, em dezembro de 1976, a tarifa média era de apenas 27%. O processo de liberalização continuou até junho de 1979, quando as tarifas de 99,5% dos bens importados foram fixadas a um mesmo nível de 10%. A abertura comercial chilena, do período, teve o intuito não apenas de reduzir as tarifas de importação, mas também eliminar rapidamente as barreiras não-tarifárias.

Com base nesta seqüência de liberalização comercial, o governo de Pinochet elaborou a quarta fase do programa de estabilização, que se inicia em junho de 1979, caracterizada pelo enfoque monetário do balanço de pagamentos. Nesse mês, a taxa de câmbio nominal é desvalorizada em 5,7% e, depois, fixada em 39 pesos a cada dólar. Seguindo a hipótese de paridade do poder de compra, a idéia era de que uma vez completada a abertura da economia, a taxa de variação dos preços externos regularia, automaticamente, a inflação interna e, depois de um certo tempo, esta última seria igual à primeira. Por outro lado, a convergência da inflação interna com a externa não se verificou, o que provocou uma forte valorização real do câmbio. Isso, em conjunto com a abertura comercial, levou a fortes déficits em transações correntes que, entre 1979 e 1981, tiveram um crescimento de 298%. Esses déficits só foram financiados graças à enorme entrada de capital externo, em maior volume, a partir de 1978/79.

Independentemente das especificidades de cada fase, os programas de estabilização de todo o período, dentro das variáveis inflação e déficit público,

---

<sup>40</sup> As autoridades econômicas mudaram sua hipótese sobre a causa da inflação e começaram a falar de uma inflação de custos e de expectativas inflacionárias (GATICA; MIZALA, 1990, p. 56).

parecem ter sido extremamente bem sucedidos. Principalmente no controle inflacionário que passou de 605,9%, em 1973, para 9,9%, em 1981. No que diz respeito ao saldo primário, o déficit sai de 24,6% do PIB, em 1973, para 2,3%, em 1976 e, a partir de 1979, o resultado passa a ser superavitário<sup>41</sup>.

O processo de liberalização financeira teve início em 1974, com a desregulamentação financeira interna, implementando-se, assim, uma reforma que privatizou a maioria dos bancos comerciais estatizados durante o governo de Salvador Allende<sup>42</sup>. Essa reforma eliminou a maioria das regulações que afetavam o sistema financeiro interno e liberou, em 1975, a taxa de juros bancária. Os bancos e as financeiras tinham a completa liberdade para determinar as taxas de juros cobradas<sup>43</sup>, o que levou a taxa média real de juros a atingir 30% ao ano, durante o período de 1975-1982.

Por outro lado, abriu-se o sistema financeiro ao fluxo de capitais externos. Em 1974, modificou-se a lei de câmbio estrangeiro para permitir às pessoas e empresas tomarem empréstimos no mercado financeiro internacional. As autoridades econômicas esperavam que a liberalização financeira, tanto interna quanto externa, tivesse uma série de efeitos sobre a economia, como: paridade das taxas de juros internas às taxas internacionais e o aumento do investimento produtivo e de sua eficiência.

Dessa maneira, a liberalização financeira externa foi implementada após a desregulamentação financeira interna e, mesmo assim, a entrada de capital de curto prazo não esteve autorizada até julho de 1982, quando passou a ser permitida por breve período<sup>44</sup>. Isto não impediu que o processo de abertura externa tivesse suas conseqüências. A entrada de capital estrangeiro explode, a partir de 1977/78, o que de um lado serviu para cobrir os déficits em transações correntes, por outro,

---

<sup>41</sup> Ver mais em Gatica e Mizala (1990).

<sup>42</sup> Segundo Gatica e Mizala (1990), os bancos comerciais estatizados no governo de Allende foram vendidos para grupos privados a preços muito abaixo de seu valor comercial. Esses grupos conseguiram acumular, entre 1973-1982, uma quota de poder econômico sem precedentes na história chilena.

<sup>43</sup> Conforme Foxley (1979), as taxas de juros cobradas pelas financeiras eram em torno de 50% superior a dos bancos. Porém, em abril de 1975, o governo de Pinochet liberou também as taxas de juros bancárias, que subiram mais de 100% em termos nominais durante o primeiro semestre de 1975. Isto implicou em custos adicionais às empresas. Ao mesmo tempo que a demanda era reduzida devido à política monetária restritiva, as empresas conseguiam reduzir seus estoques somente através da diminuição no nível de produção e, conseqüentemente, gerava aumento da recessão econômica.

<sup>44</sup> Conforme Carcanholo (2002), com a exceção do financiamento ao comércio exterior, ao contrário de Argentina e Uruguai, o Chile proibiu os movimentos de capital de curto prazo até 1982.

segundo Carcanholo (2002), levou a uma brutal aceleração no déficit na conta de serviços – crescimento de mais de 250%, entre 1977 e 1982.

O efeito danoso da abertura externa, ainda, pode ser observado pelos indicadores da Tabela 13, que demonstra o prejudicial crescimento da dívida externa, a partir de 1979, a alteração da composição da dívida com o predomínio da parcela privada, a partir de 1980, e a explosão do serviço dessa dívida como proporção das exportações.

**TABELA 13 - Endividamento externo chileno (1973-1982) em US\$ milhões.**

Indicador	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
<b>Dívida externa</b>	3664	4435	4854	4720	5201	6664	8484	11084	15542	17153
<b>-parcela pública</b>	3244	3966	4068	3762	3917	4709	5063	5063	5542	6660
<b>-parcela privada</b>	423	469	786	958	1284	1955	3421	6021	10077	10493
<b>Serviço da dívida<sup>1</sup></b>		- 35,1	55,6	52,7	52,8	58,7	50,8	47,7	70,8	88,5

Fonte: Carcanholo (2002). 1-como proporção das exportações

Como foi possível apreciar na Tabela 13, durante o governo militar, intensificou-se o grau de endividamento externo. Assim sendo, o serviço da dívida como proporção das exportações cresceu de 35,1%, em 1974, para 88,5%, em 1982. Esse quadro de insolvência não passou despercebido pelo capital internacional. A crescente necessidade de financiamento das contas externas só podia ser feita pela entrada do capital estrangeiro, que requereria a elevação das taxas de juros nas quais, em termos reais, chegaram a 59,2%, em 1981. A erosão das contas externas chilenas se traduziu na incapacidade de saldá-las, levando à fuga do capital estrangeiro. Igualmente, a vulnerabilidade externa do país provocou a crise cambial que levou à desvalorização forçada de 18%, em junho de 1982.

As possíveis causas da crise que se estabeleceu em 1982, levando à saída dos “chicago boys” do governo, no ano seguinte, foi a intensa liberalização financeira, a partir de 1978, provocando forte endividamento externo e o crescimento do déficit na conta de serviços, causando uma valorização do câmbio real que, em conjunto com a abertura comercial, produziu os enormes déficits comerciais.

Observando-se o desempenho econômico chileno, durante todo o período de reformas, percebe-se que o resultado é desfavorável. Porém, os ganhos de estabilização, como a redução significativa da inflação e do déficit público primário,

foram consideráveis do ponto de vista do curto prazo, que caracteriza o primeiro elemento do programa neoliberal. As taxas de crescimento da economia foram elevadas somente entre 1977/81, apresentando uma média anual de 8,5%. Por esses resultados é que o Chile se tornou o primeiro exemplo a ser seguido.

Entretanto, a liberalização financeira externa, sob o pretexto de financiar os déficits em transações correntes, resultou em uma maior remessa de juros, lucros e amortização da dívida, o que acabou gerando uma substancial piora na conta de serviços. Um outro efeito perverso foi o superendividamento externo público e privado, que no período 1973/82, cresceu 368%.

Em relação às reformas ocorridas no mercado de trabalho, estas envolveram tanto a repressão aos sindicatos, a partir de 1973, quanto à suspensão da negociação coletiva e a expansão de contratos individuais e flexíveis. Por outro lado, a reforma da previdência envolveu, entre 1974 e 1978, a maior unificação de diferentes sistemas e benefícios, o fim da identidade entre os salários dos funcionários públicos ativos e as pensões dos aposentados. De acordo com Cano (2000), em 1980 foi criado um sistema de capitalização privado, de forma que foi incentivada a transferência do antigo para o novo sistema e a obrigatoriedade de filiação a esse sistema, para todos os novos assalariados, a partir de 1981, com exceção das forças armadas.

No entanto, todas as mudanças implementadas pela política econômica do governo militar implicaram em drásticas alterações na estrutura econômica e social, pois transformações que em tempos normais requeriam décadas para se levar a cabo, produziram-se em poucos meses, afetando diretamente a vida dos trabalhadores e, conseqüentemente, a distribuição da renda na economia chilena.

Um dos aspectos do plano de estabilização foi a redução do crescimento econômico, de modo que entre 1960-1970, o PIB teve um aumento médio anual de 4,4%, ao passo que na década de 1970 a 1980, apresentou um crescimento médio de 2,7%. Em segundo lugar, o desemprego cresceu em demasia, entre 1969 a 1978, na qual teve um salto de 6,1% para 18,4% e a renda média familiar caiu de 498 pesos, em 1970, para 279 pesos, em 1978, ou seja, reduziu-se em 44%, em 8 anos.

Entretanto, pode-se afirmar que o principal êxito do modelo neoliberal chileno concentrou-se, basicamente, em três indicadores: na redução do déficit público, no crescimento das exportações e na redução da inflação. As exportações, entre 1974-1987, cresceram a uma média anual de 8%, comparada com um crescimento médio

de 3,6% durante a década de 1960. A inflação estabilizou-se em torno de 20%, durante 1974-1987. Porém, o programa de estabilização teve um impacto direto no nível de renda da economia e na sua distribuição.

Apesar do sucesso do plano de estabilização, se comparado o consumo médio por família no Chile, em termos reais, em 1978 é praticamente o mesmo nível de 1969. De acordo com Cortazar (1980), este é, em 1978, somente 1% mais alto que em 1969. Ainda, menciona que os 20% de famílias mais pobres, tinham em 1969, um nível de consumo de 5.953 pesos<sup>45</sup> ao mês, enquanto que em 1978, declinou para 4.112 pesos ao mês, evidenciando uma queda no consumo de 31% entre o período citado. Ao passo que o consumo pertencente aos 20% mais ricos cresceu entre 1969 e 1978, de 34.857 pesos para 40.328 pesos ao mês, ou seja, aumentou 16% no período, visto que o consumo dos mais ricos era em torno de 10 vezes superior ao dos mais pobres. Da mesma forma, as famílias médias baixas, o segundo quintil, reduziram seu consumo em 20% e, os 20% de famílias médias altas mantiveram praticamente inalterado esse indicador.

A estagnação no nível de emprego e uma forte queda nas remunerações reais dos trabalhadores contribuíram para que os 20% mais ricos concentrassem uma maior parcela da renda, enquanto que a população em idade para trabalhar cresceu mais de 20%, entre 1970-1978, apresentando um crescimento médio anual de 2,5%. Cortazar (1980) afirma que o número de ocupações aumentou apenas em 2,7%. Além do mais, a taxa de desemprego triplicou nesse período.

Para iniciar uma análise sobre a distribuição pessoal de renda é importante ressaltar que o desenvolvimento econômico existente no Chile, não se diferenciou da estrutura sócio-econômica existente em outras economias da região. A orientação do processo de desenvolvimento industrial foi acompanhada por uma estrutura social revestida de inúmeras contradições internas, em que a classe trabalhadora ficou afastada dos benefícios da industrialização e do progresso técnico.

Como afirma Prebisch (1987), na América Latina, o processo de industrialização apresentou dois fenômenos de grande preocupação: a tendência de excluir a massa da população dos benefícios do desenvolvimento e a tendência do sistema em gerar conflitos entre aqueles grupos da sociedade que compartilham

---

<sup>45</sup> Os valores em pesos foram deflacionados pelo índice de preços ao consumidor do Chile e são equivalentes a pesos de dezembro de 1979 (CORTAZAR, 1980, p. 6).

estes benefícios, embora com grandes disparidades. Ainda, o autor argumenta que enormes disparidades na distribuição da renda é uma característica persistente no capitalismo, pois o sistema se baseia na desigualdade social.

Em relação à evolução temporal da distribuição pessoal da renda, no Chile, observa-se que durante todos os anos do regime militar, foram implementados programas de ajustes neoliberais, juntamente com um baixo crescimento médio do PIB, provocando mudanças importantes na distribuição de renda nos anos 1970 e 1980, que com isso, sofre uma significativa deterioração em relação ao período anterior. Isso pode ser verificado nos dados da Tabela 14.

**TABELA 14 -CHILE. Distribuição pessoal da renda, 1954/1989. Valores em percentuais.**

Quintil	1959-964	1965-970	1971-973	1974-1989
I- 20% mais pobres	3,2	3,1	3,1	2,7
II- 20% mais pobres	7,5	7,1	7,5	6,4
III- 20% Intermediários	11,9	11,4	12,5	10,6
IV- 20% anterior aos mais ricos	20,1	19,7	21,5	18,3
V- 20% mais ricos	57,9	58,6	55,4	62,0
Índice de Gini	0,48	0,49	0,47	0,58
20% mais ricos em relação aos 20% mais pobres	18,1	18,3	17,9	23,0

Fonte: Baer e Maloney, 1997.

A Tabela 14 evidência que durante a experiência socialista no Chile, entre 1971 e setembro de 1973, houve um processo de redistribuição da renda. Deste modo, os 20% mais ricos perderam sua participação na renda. O índice de Gini baixou de 0,49 para 0,47 e a relação entre os 20% mais ricos em relação aos 20% mais pobres declinou, significando melhora na distribuição da renda.

Essa redistribuição de renda ocorreu porque o governo da Unidade Popular, liderado pelo presidente Salvador Allende, implementou um programa econômico que concedeu uma transferência de renda de uma minoria de altas rendas para uma maioria integrada pelo resto da população, isto é, operários, empregados, profissionais autônomos e pequenos e médios empresários. Os benefícios deste processo alcançariam, em termos globais, todos os grupos integrantes da maioria, mas favorecia de maneira mais intensa quem se encontrava em situação mais desfavorável.

Porém, esse efeito foi efêmero, visto que em 11 de setembro de 1973 ocorreu o golpe militar promovido pela classe burguesa, ocasionando graves conseqüências à classe trabalhadora. O coeficiente de Gini saltou de 0,47 para 0,58, durante todo o regime militar, evidenciando um aumento em 10 pontos, o que acabou resultando numa elevada concentração da renda. Com isso, também ocorreu um aumento da participação dos 20% mais ricos na renda total, situando em torno de 62%. Já a população mais pobre reduziu ainda mais a sua participação, a qual declinou de 3,2%, entre 1959-1964, para 2,7% entre 1974-1989. Somando-se a isso, a renda ganha pelos 20% mais ricos em relação aos 20% mais pobres aumentou para 23 vezes, ao passo que, antes do regime militar, estava em torno de 18 vezes.

Uma das causas da fragilização no nível de vida das famílias de baixa renda e dos grupos médios baixos foi o enfraquecimento na capacidade produtiva, devido à implementação de forma violenta do projeto neoliberal, que resultou em quedas no emprego e nas remunerações reais.

Conforme Cortazar (1980), o crescimento da taxa de emprego entre 1970 e 1978, foi praticamente nulo, de modo que a situação foi ainda pior no subperíodo de 1974-1978. Durante estes anos, o nível de emprego reduziu-se ao redor de 2% e as taxas de desemprego, durante 1975-1978<sup>46</sup>, foram mais do que o dobro das registradas em 1970. Observando-se, assim que, em 1970, em cada 100 pessoas que compunham a PEA, seis estavam sem emprego, ao passo que em 1978, em cada 100 encontravam-se 18,4 desempregados, significando um número três vezes mais alto que em 1970.

Nesse sentido, Cortazar (1990) argumenta que em 1974, os salários médios reais tiveram uma redução em quase 35%, em relação aos percebidos em 1970. A partir de 1975, os salários reais continuaram decrescendo. Em 1977, 1978 e 1979 as remunerações reais diminuíram em 30%, 25% e 18%, respectivamente.

Um outro dado importante é fornecido pela CEPAL (1990), o qual demonstra que, em 1980, os salários reais eram 10% menores que em 1970, e 18% da força de trabalho estava sem emprego, de modo que 28% dedicavam-se aos trabalhos informais.

---

<sup>46</sup> Conforme Cortazar (1980), em 1975, em resposta a recessão econômica, houve uma queda no nível de produção, em torno de 15%, e o emprego caiu 5,3%. A mesma tendência continuou em 1976, para o qual o emprego reduz-se em 4,2% e o nível de ocupação começou a apresentar pequena recuperação, em 1977. Desse modo, as taxas de desocupação eram reforçadas pelo seu impacto negativo nas remunerações reais da classe trabalhadora.

No início dos anos 1980, as medidas na área cambial, como valorização real do peso<sup>47</sup>, associada a reformas estruturais e a política de estabilização derivaram na pior das crises da história econômica do Chile. Essa crise agravou ainda mais a desigualdade existente na distribuição da renda. De acordo com Mena (2001), o agravamento da situação distributiva continuou até 1987, quando a renda real per capita e os salários reais eram respectivamente 12% e 5% menores que em 1980. O gasto com consumo do governo per capita se reduziu em 30% e o desemprego alcançou 17% da força de trabalho nessa década.

Em 1981, conforme Gatica e Mizala (1990), o déficit em conta corrente no balanço de pagamentos alcançou 19% do PIB. Em 1982, o PIB reduziu-se em 14% e, em 1983, a taxa de desemprego alcançava um recorde de 31,3%. Simultaneamente, sucedeu uma crise no sistema financeiro que levou o governo a intervir junto aos principais bancos e financeiras para impedir a falência total do sistema.

Para Carcanholo (2002), o problema das quebras alcançou proporções de crise em 1982, ocorrendo 810 casos de falências, ou seja, mais do dobro do que a média dos cinco anos anteriores<sup>48</sup>. A fuga de capitais, em 1982, representou um resultado na conta de capital 74% inferior ao ano anterior. Os efeitos da crise foram a significativa retração do crescimento econômico e o aumento da taxa de desemprego, como visto anteriormente. Além disso, ocorreu o enorme crescimento da dívida pública que passou de US\$ 5 bilhões, em 1980, para US\$ 10 bilhões, em 1983. Isso se deveu muito em virtude da estatização da dívida externa, sob a forma da estatização do sistema bancário.

Essa crise financeira aconteceu pelo sobre-endividamento dos grupos econômicos que manejavam os principais bancos do país. Como ressalta, Arellano (1988), em fins de 1981 os agentes econômicos tinham dívidas com o sistema financeiro equivalente a 56% do PIB, do qual 35% dessa dívida era indiretamente com credores internacionais. Neste sentido, o governo ajudou os devedores e o sistema bancário, estatizando a dívida privada, o que ocasionou uma grande transferência de riqueza de mãos públicas às privadas. Esse fenômeno resultou em aumento da dívida pública, entre 1980 e 1987, de 40% do PIB para 112%,

---

<sup>47</sup> Que gerou perdas na competitividade da indústria chilena.

<sup>48</sup> A situação foi tão grave que em janeiro de 1981 o governo foi obrigado a intervir, liquidar e estatizar alguns bancos.

respectivamente. Além do mais, o Estado se comprometeu em pagar a dívida externa privada. Assim sendo, se considerar as dívidas diretas e indiretas, o Estado termina a década com compromissos equivalentes a 110% do PIB, ou seja, aconteceu uma estatização da dívida externa.

Seguindo a análise da década de 1980, no Chile, os salários reais sofreram significativas perdas do seu poder aquisitivo. Conforme Arellano (1988) os salários entre 1980-1987, tiveram uma perda de 6%. Igualmente as remunerações médias reais apresentaram quedas em torno de 40% no mesmo período. As remunerações no setor de serviços e para o emprego doméstico reduziram em média 15%. Segundo esse autor, o rendimento do trabalho não assalariado também sofreu redução, coincidindo com uma diminuição do produto médio por trabalhador nos serviços e comércio. Nesta circunstância, o salário real cai quando a inflação se acelera, e esses não se recuperam enquanto a inflação não baixa. Além do mais, no caso do salário mínimo e das remunerações do setor público, estes tinham reajustes menores do que a inflação anterior. Em 1987, a inflação estava em torno de 20% ao ano, mas os salários reais não tinham recuperado sua perda originada pela aceleração da inflação.

Por conseguinte, as principais conseqüências das políticas de restrição do gasto público foram a prolongada manutenção do elevado crescimento do desemprego e a severa redução dos salários reais. Na Tabela 15, é possível apreciar a evolução do desemprego e o comportamento dos salários durante a década de 1980.

**TABELA – 15. Desemprego e salários reais no Chile, 1980-1987. Valores percentuais.**

Anos	Desemprego efetivo	Índice de salários reais	Índice de renda mínima líquida <sup>49</sup>	Renda nacional per capita	Crescimento do emprego
1980	17,0	95,0	97,7	99,9	3,5
1981	15,1	105,0	102,3	100,1	5,1
1982	26,1	110,3	101,2	79,7	-12,1
1983	31,3	91,1	79,3	78,9	-3,0
1984	24,7	86,5	69,5	80,3	11,4
1985	22,0	80,0	64,7	80,4	6,1
1986	17,3	81,5	60,3	84,5	8,5
1987	13,9	81,2	55,5	88,1	8,1

**Fonte:** Coleção de estudos CIEPLAN. Meller, 1990. Ano Base 1979 = 100.

<sup>49</sup> Em 1987, o nível de renda mínima era o equivalente a US\$ 47 dólares ao mês, este era pago à maioria dos trabalhadores do comércio, construção e serviços.

Com base na Tabela 15, observa-se que durante o processo de ajuste dos anos 80, a taxa de desemprego esteve em torno de 21%, de 1980 a 1987, alcançando um valor histórico de 31,3%, em 1983. Em 1982, devido à existência da indexação, os salários cresceram neste ano, mas o desemprego já ultrapassava a taxa dos 20%. Porém, em junho de 1982, eliminou-se a indexação. Além disso, segundo Meller (1990), as autoridades implementaram políticas voltadas a reduzir os salários nominais. Em consequência, o salário real se reduziu em média 20% e esteve deprimido por um longo período, e a renda mínima líquida diminuiu em 40%.

O processo de ajuste econômico, baseado na diminuição dos salários, agravou ainda mais a concentração de renda. Observando-se a característica dos desempregados segundo os distintos níveis de renda, verifica-se que a classe trabalhadora pagou a conta do ajuste. Segundo Meller (1990), durante a década de 1980, no grupo dos 20% mais pobres, 25% dos chefes de família estavam desempregados, no grupo 30% médio-baixo, 9% desses estavam sem emprego, enquanto que, no grupo dos 20% dos mais ricos, apenas 2% dos chefes de famílias estavam desempregados. Também, o número de pessoas geradoras de renda por família era bastante assimétrico. Enquanto o grupo dos 20% mais pobres, em média 1,1 pessoa gerava renda, no grupo dos 20% mais ricos, uma média de 2 pessoas geravam renda. Em síntese, o desemprego afetou diretamente as famílias de menores rendas, do qual mais de 50% dos desempregados pertenciam ao grupo dos 20% mais pobres. Além do mais, durante todo o período de recessão dos anos 80, 50% das pessoas sem emprego não recebiam nenhum tipo de subsídio, 30% recebiam um subsídio equivalente a 60% da renda mínima líquida e mais 20% ganhava um auxílio do Estado, equivalente a 30% da renda mínima líquida.

Conforme Meller (1990), enquanto 600.000 desempregados recebiam um subsídio de desemprego em torno de 1,5% do PIB, menos de 10.000 devedores em dólares privados, recebiam um subsídio do Estado chileno equivalente a 3% do PIB, e 400.000 desempregados não recebiam nada. Essa política demonstra que o Estado estava a serviço da grande burguesia, pois os donos dos ativos reais e financeiros recebiam a proteção do Estado, como foi visto anteriormente, por meio da estatização da dívida privada. Além do mais, os poupadores recebiam um seguro público por seus depósitos e estes eram indexados conforme a inflação, enquanto que a classe trabalhadora não recebia proteção e sofria grandes perdas por intermédio da desindexação salarial e do desemprego. Essa política econômica

visava fortalecer ainda mais a classe burguesa, sendo um dos principais determinantes da elevada concentração de renda observada durante todo o regime militar.

Acrescenta-se que nos anos 80, o emprego público, no Chile, reduziu-se em 2%. Ainda, de acordo com Meller (1990), os salários desse setor foram diminuídos entre 13% e 17%. Os gastos sociais em educação, saúde e moradia reduziram-se em torno de 10%. Essas políticas tiveram um impacto negativo no processo distributivo da renda, os empregados do setor público recebiam os menores salários entre os trabalhadores urbanos com qualificação similar. Dado seu nível de remunerações, uma significativa porcentagem dos funcionários públicos pertenciam ao grupo dos 40% com menores rendas.

Nesse sentido, observa-se que a redução dos salários reais e o elevado desemprego foram os mecanismos chave na implementação do ajuste econômico. Os resultados do ajuste apresentados anteriormente evidenciam que a classe trabalhadora foi quem experimentou as maiores perdas no poder aquisitivo.

Dentro desse contexto desfavorável à classe trabalhadora, o Chile começou a recuperar-se, entre 1987-1989, devido à tomada de algumas medidas antineoliberais, a partir de 1983, como a promoção de exportações não-tradicionais, aumento dos gastos públicos em obras e habitação, fixação de preços agrícolas mínimos e, principalmente, a redução do grau de abertura externa. O retrocesso na liberalização financeira ocorreu a partir de 1982, quando o governo assumiu por 6 meses a correção cambial sobre as saídas de capital e limitou o endividamento externo dos bancos.

Como mencionado anteriormente, no imediato pós-crise, ocorreu a estatização da dívida de curto prazo do setor privado e, entre 1985-1989, promoveu-se a renegociação da dívida externa, com conversão da dívida em investimentos e com novos empréstimos do FMI, segundo Carcanholo (2002), na ordem de US\$1,3 bilhão de dólares. Também, são tomadas medidas para aumentar o controle sobre a entrada de capital com o objetivo de evitar o transtorno e a instabilidade que haviam provocado<sup>50</sup>.

---

<sup>50</sup> Segundo Tavares (1996), aconteceu uma intervenção muito forte do Estado nos mercados financeiros e cambiais apoiados pela entrada de recursos externos oficiais, o que ajudou a atravessar a crise de 1982-84. Depois de 1985, as políticas macroeconômicas e de reconversão industrial não tiveram nada de liberais e, em todo caso, supuseram uma participação efetiva e um grau de intervenção do Estado, tanto quantitativa como qualitativamente, muito superiores às demais

A recuperação posterior da economia chilena, entretanto, não conseguiu atingir a situação pré-crise. Conforme Gatica e Mizala (1990), na crise de 1982, o produto por habitante caiu 15% e, a partir de 1984, tem se recuperado a taxas insuficientes para superar os níveis pré-crise. Com efeito, o produto por habitante, em 1987, era 12% inferior ao do ano de 1981.

Somente entre 1989 e 1990, foi que a economia chilena alcançou plena utilização da capacidade produtiva. De acordo com Mena (2001), a renda real per capita aumentou 18%, os salários reais cresceram 11% e o desemprego reduziu-se para 7% da força de trabalho. Houve uma leve melhora no processo distributivo em favor dos grupos de menores rendas e uma pequena redução na taxa de pobreza urbana.

Para a CEPAL (1990), os choques externos e as reformas políticas adotadas durante o regime militar de Pinochet, juntamente com a instabilidade e o baixo crescimento médio, provocaram mudanças importantes na má distribuição de renda e no aumento da pobreza no Chile. No período de 1973 até 1989, a distribuição de renda danificou-se. Da mesma forma, o padrão distributivo da sociedade chilena passou por modificações.

Adicionalmente, o período inteiro de reformas se caracterizou pela concentração de renda, como atesta o crescimento do coeficiente de Gini. Para Carcanholo (2002), observando-se o período de 1970 a 1984, houve queda de 15% nos salários reais, efeito que não foi alvo de nenhuma política compensatória, uma vez que o gasto social per capita caiu durante o período<sup>51</sup>. Tudo isso redundou em uma elevação, entre 1973 e 1989, no percentual de famílias pobres de 30% para 45%.

Considerando todas as conseqüências produzidas pelas reformas neoliberais no Chile desde a década de 70, a avaliação não é nada positiva. Em síntese, os resultados da experiência monetarista no Chile são negativos em quase todos os aspectos. As quedas de produção, investimento e emprego, são acompanhados por um forte déficit no balanço de pagamentos e um superendividamento externo até 1982. O desemprego subiu dramaticamente e os indicadores distributivos mostraram

---

experiências de ajuste latino-americanas. Sobre as medidas implementadas para controlar o ingresso de capitais existem vários trabalhos como o de Ffrench-Davis e Griffith-Jones (1997).

<sup>51</sup> Segundo Gatica e Mizala (1990), o gasto em educação por habitante, entre 1970 e 1985, caiu 24%, enquanto os gastos em saúde e habitação por habitante, no mesmo período, decresceram 36% e 34% respectivamente.

uma acentuada deterioração para os setores assalariados, de modo que a primeira experiência neoliberal resultou em um lamentável fracasso. Portanto, cabe ressaltar que a experiência chilena não pode ser considerada um exemplo a ser seguido pelos demais países da América Latina, como defendiam seus idealizadores no início dos anos 70.

O fracasso da experiência neoliberal chilena, a partir da década de 1970, ocorreu mesmo tendo sua reforma feita de acordo com a seqüência ótima propagandeada pela visão convencional, isto é, o Chile abriu primeiramente a conta corrente para depois promover a liberalização da conta de capital. Na mesma época, a Argentina e Uruguai implementavam as reformas neoliberais, mas não o teriam feito na seqüência “correta”, o que não lhes rendeu a mesma “honra” concedida ao Chile como “padrão de conduta”. Porém, o Chile sofreu juntamente com esses países, graves crises no início da década de 80, mesmo tendo seguido a seqüência ótima para as reformas. Assim, é razoável afirmar que os problemas residem na própria natureza da abertura em si.

#### **4.2. Distribuição de renda pessoal no Chile a partir de 1990**

Esta seção analisa a distribuição de renda pessoal no Chile, dos anos 1990 em diante. Ressalta-se que o Chile vem sendo orientado por políticas neoliberais, desde 1973. Assim, pretende-se apresentar um panorama da situação da distribuição da renda, a partir dos anos 90, quando o país recupera sua atividade econômica e produtiva. O PIB começa a apresentar um crescimento médio de 6,3% ao ano e em termos per capita cresceu 4,7%. Já as exportações, em nível nacional, tiveram crescimento anual de 9,4%, no período mencionado, ou seja, apresentou entre os países da América Latina os melhores indicadores macroeconômicos.

Como visto anteriormente, após o período de ajuste dos anos 1980, a política econômica deslocou o pólo dinâmico da economia ao setor exportador, buscando a recuperação do crescimento e a estabilização dos preços. O instrumento chave do programa de ajuste, voltado à promoção das exportações, foi a desvalorização na taxa de câmbio real e um aumento nas tarifas e sobre taxas de importação. A reabilitação da economia chilena ocorre a partir de 1988, quando houve a concessão

de incentivos cambiais e tarifários à produção de produtos comercializáveis internacionalmente. Nesse sentido, após 1989, a economia chilena reativou sua capacidade produtiva. A renda real per capita cresceu, em média, 18% no período mencionado, os salários reais, em 11%, e o desemprego reduziu-se chegando a 7% da força de trabalho (CEPAL, 1998, p. 28).

Nesse quadro econômico, iniciou-se em 1990 um período de Estado democrático no Chile, após dezessete anos de governo militar. No entanto, as novas autoridades governamentais resolveram seguir a mesma estratégia econômica do regime anterior, com o mercado sendo o principal coordenador dos recursos e o Estado reduzindo-se ao papel de fiscalizador, ao mesmo tempo em que promovia programas de ajustes sociais e a ampliação do mercado interno, com políticas de estabilidade econômica. Porém, deu-se continuidade ao processo de privatizações e às políticas de atração ao capital privado externo para operação e instalação de obras de infra-estrutura.

Contudo, o retorno à democracia trouxe de volta a preocupação por parte do Estado pelos temas de equidade e pobreza. Assim, desde os anos 1990, as autoridades têm empreendido esforços sistemáticos para melhorar a situação social através de uma reestruturação dos gastos públicos, para destinar mais recursos à área social e, para tal efeito, ocorreu um aumento das rendas fiscais mediante uma reforma tributária realizada em 1990.

Esta reforma permitiu financiar o aumento do gasto social e iniciar um longo processo de recuperação, elevando a qualidade da educação e da saúde. A reforma do mercado de trabalho facilitou o fortalecimento das organizações sindicais e a autodefesa dos trabalhadores. Isso resultou em melhoras no salário mínimo real e nas remunerações familiares, que beneficiaram os chilenos do quintil mais pobre. Também, a maneira de conduzir a política macroeconômica resultou em repercussões positivas sobre o emprego produtivo e a sustentabilidade do equilíbrio. O efeito conjunto dessas políticas foi um crescimento significativo das remunerações médias reais e do salário mínimo, como pode ser verificado nas Tabelas 16 e 17.

Conforme a Tabela 16, entre 1990 e 2004, houve um crescimento significativo do PIB por habitante e na renda per capita, acima da média latino-americana.

**TABELA 16 - CHILE. Indicadores do PIB per capita e renda per capita. 1990/2004.** Em dólares de 2000.

Período	1. PIB por hab. (dólares).	2. Renda por hab. (dólares).
1990	3.069	2.940
1999	4.732	4.561
2000	4.884	4.734
2001	4989	4.739
2002	5.041	4.821
2003	5.173	4.920
2004	5.429	5.366

**Fonte:** Panorama social da América Latina, 2004-2005. CEPAL. Os valores em dólares correspondem ao ano base de 1995.

Como pode ser visto, por meio da Tabela 16, o Chile, a partir de 1990, recuperou sua atividade econômica. O PIB per capita em dólares cresceu, entre 1990 e 2004, em torno de 76,89% e a renda per capita aumentou em cerca de 82%. Esses indicadores refletem melhora no bem estar da população. Nesse sentido, o acelerado ritmo de crescimento econômico apresentado pela economia chilena tem elevado significativamente a qualidade de vida de toda a população, recuperando as perdas salariais que a classe trabalhadora teve nos anos 1970 e 1980, ou seja, é um efeito do crescimento da renda per capita, em média de 5% ao ano, durante os últimos quinze anos, apresentando um forte incremento no poder aquisitivo das pessoas.

Observando-se a evolução de alguns indicadores relacionados ao crescimento da renda, das remunerações reais e do salário mínimo urbano, verifica-se que a partir dos anos 1990, o Chile se recuperou da grave crise que vivenciou durante os anos 1980.

**TABELA 17 - Chile. Evolução de alguns indicadores. 1990 /2004. Valores em percentuais.**

Período	PIB per capita	Renda per capita	Remuneração média real	Salário mínimo urbano
Acumulado 1990/99	54,2	55,1	42,3	61,8%
Acumulado 000/2004	13,9	16,8	7,8	18%

**Fonte:** CEPAL Panorama social da América Latina, 2002-2003/2004-2005.

De acordo com os dados da Tabela 17, observa-se que ocorreram variações positivas nos indicadores selecionados. A renda per capita por habitante e o PIB por habitante vem apresentando crescimento desde 1990, o mesmo acontecendo com a remuneração média real que aumentou 42,3%, entre 1990 e 1999, com a mesma tendência a partir de 2000. Isso indica que outros componentes da renda como lucros, juros e impostos, devem ter crescido ainda mais.

Por outro lado, o salário mínimo urbano cresceu acima da renda per capita, aumentou em média 61,8% no decorrer de 1990, e nos últimos anos mostrou um significativo crescimento, os quais revelam uma redistribuição de renda a favor dos que recebem esse nível e rendimento. Tendo em vista que o crescimento do salário mínimo urbano na América Latina situou-se em torno de 22%, na década de 1990, ao passo que, países como México, Paraguai, Honduras e Uruguai tiveram uma redução do salário mínimo real urbano de -36%, -11,4%, -9,7% e -38,9% respectivamente, estes indicadores, se comparados com o crescimento das remunerações no Chile, demonstram que esse país tem sido um exemplo na condução de sua política macroeconômica, a partir dos anos 1990.

Esses dados confirmam a análise de Meller (2000), de que o acelerado ritmo da atividade econômica, no período, contribuiu para elevar as condições de vida da população. Ainda, destaca que esses indicadores não respondem à questão da distribuição pessoal da renda.

Observando-se alguns indicadores do período de 1990 a 2005, relacionados ao crescimento das atividades produtivas, constata-se que o Chile apresentou relativo êxito em relação aos demais países da região, tendo em vista que as taxas de desemprego reduziram-se de 20%, nos anos 80, para 8% ano longo dos anos 1990. Entre outros fatores, verifica-se que, desde 1990, o Chile deixou para trás a severa crise que passou. Isto pode ser observado na Tabela 18, a seguir.

**TABELA 18 - CHILE. Indicadores macroeconômicos. 1990/2005. Valores percentuais.**

Período	PIB	PIB per capita	Investimento /PIB	Taxa de var. Exportação	Taxa de var. Importação	Taxa de inflação	Desemprego aberto <sup>52</sup>
1990	3,7	1,8	23,3	8,6	5,8	27,3	7,4
1991	8,0	5,9	21,3	12,4	7,0	18,7	7,1
1992	12,3	10,4	24,3	13,9	21,8	12,7	6,2
1993	7,0	5,2	22,6	3,5	14,2	12,2	6,4
1994	5,7	4,0	22,5	11,6	10,1	8,9	7,8
1995	10,6	8,9	26,2	11,0	25,0	8,2	6,6
1996	7,4	5,9	27,4	11,8	11,8	6,6	5,4
1997	7,4	5,9	27,7	10,1	12,9	6,0	5,3
1998	3,9	2,5	26,9	5,9	2,1	4,7	6,4
1999	-1,1	-2,4	20,9	7,3	-9,5	2,3	9,8
2000	5,4	3,2	21,9	5,1	10,1	4,5	9,2
2001	2,8	2,1	22,1	7,6	4,1	2,6	9,1
2002	2,2	1,0	21,7	1,6	2,3	2,8	9,0
2003	3,7	2,6	22,0	6,5	9,7	1,1	8,5
2004	6,1	4,9	21,7	11,8	18,0	2,4	8,8
2005	6,3	5,2	23,0	6,1	20,4	3,7	8,0

Fonte: Revista da CEPAL 2003. Estúdio Económico 2005-2006.

Conforme os dados apresentados acima, examina-se que entre os anos de 1990/97 a taxa de desemprego reduziu-se em torno de 28%, voltando a crescer a partir de 1998, mas situou-se em torno de 8% da força de trabalho. Enquanto que o PIB e a renda per capita cresceram sucessivamente nesse período, com exceção de 1999, período em que quase todas as economias latinas foram atingidas pelas crises do capital especulativo internacional, em especial a asiática.

A taxa de investimento passou de 17%, em 1985, para 26,2%, em 1995, ou seja, em 10 anos o investimento cresceu acima de 50%. Nos últimos 15 anos a taxa de investimento sobre o PIB tem sido acima de 20%. Além dessa constatação, as taxas inflacionárias mantiveram-se controladas durante todo o período. Todavia, esse controle inflacionário não reduziu o nível da atividade econômica.

Comparando-se o Chile com outros países como Argentina, Brasil e México, constata-se que cresceu mais que esses países, principalmente nos anos 1990. O crescimento relativo adicional do Chile foi de 53% em relação ao Brasil, 32% comparado com o México e 30,5% com a Argentina. Isso reforça a premissa de que a condução das políticas macroeconômicas direcionadas ao setor externo, visando à expansão das exportações, bem como uma postura cautelosa em relação aos

<sup>52</sup> Corresponde a porcentagens da população com idade ativa disponível para o trabalho, em situação de desemprego.

capitais externos<sup>53</sup>, permitiu que a economia chilena tivesse um crescimento econômico relativo superior ao das economias argentina, brasileira e mexicana.

Da mesma forma, na Tabela 18, verifica-se o significativo crescimento do comércio exterior. As exportações entre 1990 e 2005 apresentaram um crescimento médio de 8,42% e as importações um crescimento médio de 10,36%, para o mesmo período. Refletindo o elevado grau de integração da economia chilena no comércio internacional

Os esforços do governo chileno, nos anos 1990, foram direcionados a manter o alto grau de integração com os mercados internacionais, tanto financeiros como de produtos. Esta postura garantiu ao país um certo grau de protecionismo em relação aos choques externos, pois a composição das políticas de condução da economia foi realizada com vistas a garantir o crescimento e a estabilidade econômica do país.

As raízes da cautela chilena se fundamentam no ineficaz resultado da política de câmbio fixo adotado no início dos anos 1980. O trauma levou os chilenos, no final do regime militar e no regime democrático, a serem muito cautelosos na condução da política cambial e na absorção de capitais externos, especialmente os voláteis de curto prazo. A adoção de políticas anticíclicas, nos momentos de abundância de capitais e o incentivo às exportações, favoreceram a estabilidade e permitiram o crescimento do país.

Assim, torna-se incontestável que houve crescimento econômico. O que fica é a seguinte questão: como esse fenômeno afetou a distribuição de renda no Chile.

Existe uma percepção generalizada de que a distribuição da renda teve um comportamento regressivo até os anos 1990. Segundo Meller (2000), durante os governos democráticos recentes, a situação tem se mantido estável. Apesar do notável ritmo de crescimento econômico, a situação distributiva não tem evoluído desde o fim do governo militar. Inclusive tem setores altamente críticos, os quais não

---

<sup>53</sup> No Chile, após 1990, ocorre uma abertura seletiva da conta de capitais, com taxações de 30% sobre os capitais de curto prazo até 1996, visando encaixar os fluxos de capitais externos nas engrenagens da macroeconomia do crescimento. Segundo French-Davis e Griffith-Jones (1997), o Chile seguiu políticas econômicas, bastante diferentes das que foram adotadas na Argentina, desde 1991, e no Brasil, desde 1994. Estes países utilizaram a taxa de câmbio como ferramenta de combate à inflação, acumulando expressiva valorização cambial. Com a preocupação de manter a competitividade externa, o Chile não hesitou em restringir de forma severa o capital de curto prazo, combinando tributação e instituição de depósitos compulsórios sobre o capital especulativo. O equilíbrio macroeconômico e o baixo risco que apresentava a economia chilena permitiram uma evolução no investimento médio anual de 530 milhões de dólares, durante os anos 80 para mais de 5 bilhões de dólares no final de década de 1990.

reconhecem que houve redução da pobreza, sustentando que simultaneamente tem gerado uma crescente desigualdade social.

A Tabela 19 mostra a evolução da distribuição de renda monetária das unidades familiares, entre 1990 e 2004, na economia chilena. O grupo I corresponde aos 20% mais pobres da população, ou seja, é formado por trabalhadores informais, assalariados e pessoas de menor renda, seguido dos grupos II, III, IV até os 20% mais ricos, representado pelo grupo V.

**TABELA 19 - CHILE. Distribuição pessoal da renda monetária. 1990/2004. Valores em percentuais.**

Quintil	1990	1992	1994	1996	2000	2004
<b>I- 20% mais pobres</b>	4,2	4,8	4,5	4,1	4,3	4,9
<b>II- 20% posterior aos mais pobres</b>	8,8	8,6	8,3	8,2	8,4	9,1
<b>III- 20% Intermediários</b>	12,9	12,3	12,1	11,9	12,3	12,7
<b>IV- 20% anterior aos mais ricos</b>	19,0	18,3	18,2	19,1	18,3	19,0
<b>V- 20% mais ricos</b>	55,1	56,0	56,9	56,1	56,7	54,2

**Fonte:** Ministério de Planificação Nacional, estatísticas para caracterização socioeconômica (CASEN).

A estrutura da distribuição pessoal da renda durante o regime militar sem dúvida apresentou uma elevada concentração, em que os 20% mais pobres participavam somente em 2,7% na renda, ao passo que os 20% mais ricos recebiam 62% da renda total. Conforme a Tabela 19, verificou-se que, desde os anos 1990, houve uma pequena alteração desse quadro. Porém, a renda manteve-se altamente concentrada na parte superior da distribuição.

O grupo pertencente aos 20% mais ricos teve uma participação média de 56% na renda total, enquanto que os 20% de rendas inferiores tiveram uma participação média de 4,5% na renda total, ou seja, durante toda a década de 90 a distribuição de renda esteve estabilizada, de modo que os 20% com renda superior, ganharam em média 18 vezes mais do que os 20% com rendimentos inferiores. Além disso, desconsiderando-se os 20% mais ricos da população a tendência é uma distribuição de renda um pouco mais equilibrada entre as demais classes sociais. Neste sentido, constata-se que os 20% superiores explicam grande parte da concentração na renda existente no Chile, no período considerado.

Entre os anos 1990/1992 houve um pequeno acréscimo na participação da renda total para os 20% mais pobres. Este resultado pode ser fruto do bom desempenho do crescimento econômico.

No período entre 1992/1994 ocorreu, novamente, uma maior participação para os 20% de maiores rendimentos, do qual houve uma pequena concentração na renda, salientando que, nesse período, houve diminuição do ritmo de crescimento econômico<sup>54</sup>.

A distribuição da renda, entre 2000 e 2004, apresentou uma insignificante melhora, pois os 20% mais pobres incrementaram sua participação para 4,9% na renda total, ao passo, que os 20% mais ricos reduzem-se para 54%. Apesar dessa mudança, a estrutura distributiva mantém-se altamente concentrada, se comparada com os anos de 1960 até 1973, embora venha apresentando bom desempenho nos indicadores econômicos básicos.

**TABELA 20 - Participação das famílias na renda. Zona urbana. 1990/2004. Valores percentuais**

Famílias	1990	1996	2000	2004
40% mais pobres	13,4	13,4	14,0	14,1
30% seguinte	20,8	20,5	20,8	21,1
20% anterior aos 10% mais ricos	25,4	26,5	25,1	25,7
10% mais ricos	40,7	40,2	40,3	39,1

Fonte: Panorama Social da América Latina. CEPAL 2002-2003 e 2004-2005.

**TABELA 21 -. Relação da renda média per capita no Chile. Zona urbana. 1990/2004.**

Famílias	1990	1996	2000	2004
10% mais ricos em relação aos 40% mais pobres	18,2 vezes	18,3 vezes	18,7 vezes	18,8 vezes

Fonte: Panorama Social da América Latina. CEPAL 2002-2003 e 2004-2005.

<sup>54</sup> Nesse sentido, Mena (2001), apresenta alguns fatores conjunturais que influenciaram a distribuição da renda de 1992 a 1994, sendo que o desempenho econômico em 1994 é bastante distinto do que ocorria em 1992. Nesse ano, a economia se encontrava finalizando um período de ajuste, com crescimento do PIB em média de 5,7% e a taxa de desemprego para o último trimestre de 1994, sendo de 7,8%, enquanto que, no mesmo período, em 1992, era de 6,7%.

A Tabela 20 apresenta a participação na renda total gerada internamente, da qual 40% da população mais pobre, ou seja, com menores rendimentos, manteve-se praticamente estável, durante todo o período analisado e, com uma participação em média de 13%, em contraponto com a concentração contínua da renda, para os 10% da população mais rica, com uma participação em média 40%, com insignificantes modificações. Essa desigualdade pode ser reafirmada, na Tabela 21, em que os 10% mais ricos da população chegam a receber 18 vezes mais renda do que os 40% mais pobres.

Já na zona rural a desigualdade é um pouco mais amena, ocorrendo uma tendência inversa na questão distributiva. As famílias mais pobres, desde 1990, vêm ampliando sua participação na renda total. Esse movimento é mais intenso entre 1990 a 2000, pois neste período houve melhora na distribuição da renda para as famílias mais pobres da zona rural, como pode ser verificado nos dados da Tabela 22.

**TABELA 22 - Distribuição de renda familiar no Chile: Participação na renda. Zona rural. 1990/2004. Valores percentuais**

Famílias	1990	1996	2000	2004
<b>40% mais pobres</b>	13,8	16,8	16,9	16,5
<b>30% seguinte</b>	20,4	24,3	24,5	22,7
<b>20% anterior aos 10% mais ricos</b>	20,6	23,4	22,4	23,3
<b>10% mais ricos</b>	45,1	35,6	36,1	38,5

**Fonte:** Panorama social da América Latina. CEPAL 2002-2003.

Observa-se, nesse caso, que a população com 40% dos rendimentos inferiores apresentam uma participação um pouco maior na renda total e com aumentos ao longo do período, enquanto que os 10% das famílias com maiores rendas, apresentam uma participação menor, em comparação com a Zona Urbana. Porém, entre 2000 e 2004, a tendência é concentrar novamente no grupo superior da distribuição. Essas informações podem ser analisadas na Tabela 23.

**TABELA 23 - O índice de Gini e relação da renda média per capita – Chile - 1990/2004.**

Índice	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2004
<b>Coeficiente Gini</b>	0,58	0,57	0,58	0,57	0,58	0,58	0,57
<b>Coeficiente de Theil</b>	0,644	-	-	0,630	-	0,666	0,668
<b>Relação 20% mais ricos sobre os 20% mais pobres</b>	14	13,2	14,3	14,6	15,5	15,3	18,4

Fonte: Panorama social da América Latina - CEPAL, 2004-2005.

Com base nos resultados da Tabela 23, observa-se que os 20% mais ricos aumentaram sua participação na renda de 14 vezes para 18,4 vezes, em 2004, em relação aos 20% mais pobres. Isso indica uma elevada concentração de renda para os 20% mais ricos da população.

Outro fato que pode ser observado, na Tabela 23, é o elevado índice de Gini, em torno dos 0,58 pontos, mantendo-se praticamente estável, ao longo do período considerado.

Para Larrañaga (1999), o coeficiente de Gini, que flutua em torno a 0,58, representa uma elevada concentração de renda, em benefício da população com maiores rendimentos, e tem-se mantido relativamente constante desde 1990.

A respeito da distribuição dos rendimentos, segundo o perfil ocupacional da população em cada quintil de renda, constata-se que o tamanho de cada família é inversamente proporcional ao nível de renda. Uma família dos 20% de renda inferior tem em média 4,7 pessoas, enquanto que uma família dos 20% de renda superior tem em média 3,2 pessoas. Segundo Meller (2000), em nível nacional, cada família tem uma média de 3,9 pessoas e 1,4 ocupados. Também, o número de ocupados por famílias é diretamente proporcional ao nível de renda. Uma família dos 20% mais pobres tem 1,1 ocupados, ao passo que uma família dos 20% mais ricos tem 1,6 ocupados. Esses indicadores demonstram que quanto menor é a renda familiar menor é participação no mercado de trabalho, e quando ocorre, geralmente, é em setores que exigem trabalho pouco qualificado e de baixa remuneração. Além disso, 20% com menores rendas apresentam as mais elevadas taxas de desemprego.

Em relação ao número de dependentes por trabalhadores ocupados, Meller (2000) ressalta que quanto menor o nível de renda, é significativamente maior o número de dependentes por ocupado. Uma família dos 20% mais pobres tem, em média, 3,4 dependentes por ocupado, enquanto que uma família dos 20% mais ricos

tem, em média 1,0 dependente por trabalhador ocupado, ou seja, este indicador evidencia o caráter estrutural, excludente e desigual do sistema capitalista.

Em síntese, os trabalhadores dos 20% de renda inferior têm que manter o triplo de pessoas, que os trabalhadores dos 20% de renda superior. Em termos mais gerais, a população mais pobre é afetada diretamente com os problemas do desemprego e da concentração de renda.

Partindo-se para uma análise da distribuição funcional da renda, procura-se estudar a repartição da renda global entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores assalariados. Essa abordagem dá uma idéia aproximada da forma de como o produto social é repartido entre salários e lucros.

Na análise de Schatan (2004), observando-se a distribuição funcional da renda no Chile entre 1970 e 1997, evidencia-se que a participação dos salários diminuiu de 52,5%, em 1970, para 42%, em 1997; ao passo que a participação dos lucros na renda nacional aumentou de 47,5%, em 1970, para 58%, em 1997. Estes aumentos da relação lucros/salários refletem uma concentração da renda em poder dos capitalistas, possibilitando a aceleração do crescimento econômico, que vem ocorrendo nos anos 90. Nesse sentido, qualquer elevação do salário que faça a taxa de exploração declinar e que coloque em risco o processo de acumulação do capital, não será facilmente conquistada pela classe trabalhadora.

Assim sendo, a disputa entre salários e lucros envolve dois aspectos: a preocupação por parte dos capitalistas em apropriar-se de uma parcela cada vez maior na renda, gerada na sua indústria, e a expansão desse lucro, que é fundamental à sobrevivência do capitalista. A repartição da renda entre salários e lucros não ocorre de forma harmônica, pois o desejo dos trabalhadores em melhorar as suas condições de vida contrapõe-se ao impulso dos capitalistas em expandir o valor do seu capital, refletindo numa permanente luta de classes na sociedade.

A análise apresentada até aqui contempla um ambiente macroeconômico em que não se capturam as diferenças entre as regiões. Na verdade, em nível regional, o crescimento econômico se deu de forma diferenciada. Por sua vez, o comportamento da distribuição da renda também foi diferenciado.

O Chile é um país localizado na costa sul do Oceano Pacífico, dividido administrativamente em treze regiões que, ao longo da década de 90, passaram por significativas mudanças organizacionais e produtivas, impulsionadas pela

reestruturação econômica, pela qual passou esse país, decorrente de uma nova inserção na divisão internacional do trabalho. A manutenção da política orientada à diversificação das exportações e a agregação de valor na produção, proporcionada pelo aumento dos investimentos produtivos, apresentou um crescimento da renda e da riqueza nessas regiões, como pode ser observado através da Tabela 24.

**TABELA 24 - Chile: Indicadores do PIB por regiões. 1990/2004. Valores percentuais.**

Regiões <sup>55</sup>	I	II	III	IV	V	RMS	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Var. média do PIB	13,7	13,8	13,1	10,1	7,6	11,8	9,8	12,4	11,2	9,5	14,7	13,3	4,0
Par. no PIB Nacional	3,7	7,0	2,6	2,6	8,5	43,2	3,9	4,3	8,5	2,5	4,4	0,1	1,3

Fonte: Banco Central do Chile. Contas Nacionais 2005.

Na Tabela 24 observou-se que as regiões apresentaram comportamentos produtivos bastante distintos. As regiões com melhor comportamento relativo em relação ao crescimento do PIB no período entre 1990/2004, foram: a Região de Los Lagos (X), e as regiões de Tarapacá (I), Antofagasta (II) e Atacama (III). Nessas três últimas regiões é muito intensa a produção e exportação de minérios, principalmente o cobre. Outro aspecto relevante da Tabela 28 refere-se à participação do PIB regional no PIB nacional. Pode-se observar que a Região Metropolitana de Santiago concentra quase 50% da produção de riqueza do país, pois agrega os serviços financeiros e de comércio, o que mostra a excessiva concentração da produção na capital, considerando que o resto do país é uma extensa faixa litorânea de quase 4.300 km.

Entre 1990 e 1999, houve crescimento da renda regional e nas exportações em todas as regiões. No que diz respeito ao crescimento das exportações, merecem destaque as Regiões de Los Lagos, com taxa de crescimento médio de 16,6% ao ano e de Tarapacá, com 16% ao ano. A Região de Los Lagos, segundo o INE (2003), é uma das quatro mais povoadas do Chile, representando 7% do total de famílias do país, e os produtos derivados do mar representaram 70% do volume total

<sup>55</sup> REGIÕES: I De tarapacá, II De Antofagasta, III De Atacama, IV De Coquimbo, V De Valparaíso, RMS Metropolitana, VI Del Libertador O'higgins, VII Del Maule, VIII Del Bío Bío, IX De Araucanía, X De Los Lagos, XI Aisén, XII De Magallanes e Antártica.

das exportações da região. Esta especialização em peixes, crustáceos e frutos do mar, sobretudo enlatados, representa a nova especialização no comércio exterior chileno. Por outro lado, a Região de Tarapacá apresentou forte dinamismo econômico, caracterizando-se pela produção de minérios na qual cresceu consideravelmente no decorrer dos anos 90, em média 272%, o que pode ser explicado pela implantação de três grandes projetos de extração de minérios.

Considerando a participação das regiões nas exportações do país, merece destaque a Região de Antofagasta, localizada no Norte do Chile. Esta região é responsável por 25% das exportações do país e o setor de minérios responde por 95% do volume das exportações. Também, merece destaque, a Região Metropolitana de Santiago, que participa com 16,4% das exportações do país. Entretanto, essa região apresentou o cesto de exportações mais diversificados em nível nacional, destacando-se as exportações no setor da indústria de transformação, ao contrário da Região de Antofagasta onde predomina a exportação de cobre.

Na Região de BíoBío o setor exportador é impulsionado pela produção de madeira, pesca e seus derivados, e representa 13,4% das exportações nacionais (INE, 2003, p. 61). O perfil desta região também é diferente das regiões referidas anteriormente, pois é rica em florestas e peixes, tratando-se de uma produção mais extrativa e a especialização tem mais a ver com a dotação natural dos fatores.

Cabe ressaltar que as informações apresentadas evidenciam o elevado ritmo de crescimento econômico ocorrido no Chile, nos últimos 14 anos, além de apresentar o forte dinamismo do setor exportador, num contexto de ampla internacionalização econômica do país.

Em suma, pode-se observar que as regiões que tiveram um alto crescimento nas exportações também tiveram um crescimento do PIB mais elevado em termos relativos. Este é do caso das regiões de Tarapacá, Metropolitana, Del Maule, BíoBío e Los Lagos. Nessas regiões há uma correlação de 95% entre as variações do PIB regional e das exportações regionais.

Como as exportações têm pesos diferenciados nas regiões, o impacto na distribuição de renda também é heterogêneo para cada região. Assim, a análise do comportamento da distribuição de renda em cada região existente no Chile tem como objetivo compreender as diferenças distributivas regionais.

Para fazer uma análise mais dinâmica serão apresentados os Coeficientes de Gini, de concentração de renda, para os anos 1990 e 2003, na Tabela 25.

**TABELA 25 - Chile: Coeficientes de Gini por regiões - 1990-2003.**

Regiões	Ano	Ano	Variação %
	1990	2003	2003/1990
I-Tarapacá	0,53	0,50	-5,7%
II-Antofagasta	0,52	0,45	-13,5%
III-Atacama	0,52	0,47	-9,6%
IV-Coquimbo	0,53	0,56	5,7%
V-Valparaíso	0,53	0,47	-11,3%
Metropolitana	0,54	0,58	7,4%
VI-O'higgins	0,50	0,47	-6,0%
VII-Del Maule	0,58	0,53	-8,6%
VIII-Bío Bío	0,55	0,53	-3,6%
IX-Araucania	0,57	0,58	1,8%
X-Los Lagos	0,58	0,50	-13,8%
XI-Aysén	0,50	0,54	8,0%
XII-Magallanes e Antártica	0,52	0,54	3,8%
<b>Coeficiente Nacional</b>	0,58	0,58	0,0%

**Fonte:** Instituto Nacional de Estatísticas - INE. Chile 1990-2003

Na Tabela acima, é possível perceber que o Coeficiente de Gini para o país como um todo, permaneceu estável em 0,58 pontos, indicando que, na média, não houve alterações na distribuição de renda no país nos últimos 13 anos.

Entretanto, fazendo-se uma análise em nível regional, se observa um comportamento diferenciado. Na região Metropolitana houve uma piora de 7,4% na concentração de renda. Em contraposição, nas regiões exportadoras de Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Del Maule e Los Lagos, regiões que exportam cobre, uvas, vinhos, madeiras e frutos do mar, houve uma melhora na distribuição de renda que compensou a piora no coeficiente de Gini da capital do país, Santiago do Chile. Também, deve-se ressaltar que o melhor coeficiente de distribuição de renda, em 2003, estava na região de Antofagasta, com 0,45. Esta região é responsável por 25% das exportações do país, principalmente de cobre e derivados.

Da mesma forma, merece destaque, na Tabela 25, a queda de 13,8% no coeficiente de Gini da Região de Los Lagos. Esta região teve um crescimento, entre 1996 e 2002, de 200% no PIB - pesqueiro, que está concentrado na produção de salmão e truta, o que por sua vez representa 20% do PIB regional.

A economia chilena pode ser considerada um caso peculiar na América Latina em termos de crescimento das atividades econômicas. Foi a economia que mais cresceu comparada com as grandes economias do continente, desde 1990. Também, foi o país que mais absorveu, em termos relativos, investimentos estrangeiros diretos, além de manter, desde a segunda metade dos anos 1980, expressivo equilíbrio macroeconômico.

A estabilidade macroeconômica, a cautela na abertura financeira e a taxa de câmbio real competitiva foram alguns dos fatores que propiciaram uma expansão significativa do setor externo da economia. O aumento da participação das exportações no PIB de 17%, em 1980, para 42%, em 2004, mostram como uma pequena economia aberta pode superar limitações que teria uma expansão apenas baseada no mercado interno.

Apesar da teoria de Kuznets postular que existe uma correlação positiva entre crescimento econômico e distribuição de renda, o Chile, do ponto de vista macroeconômico, nos últimos 20 anos, tem passado por um ciclo de expansão resultando em crescimento absoluto da renda per capita e em salários reais mais elevados. Todavia, por outro lado, em termos relativos, a distribuição de renda em nível nacional permaneceu mais concentrada do que em 1960, com um Coeficiente de Gini oscilando em torno de 0,58, o que significa elevada concentração da renda. Por outro lado, em nível regional, mostrou que houve uma melhora na distribuição de renda em algumas regiões, em especial naquelas que apresentaram intenso ritmo de crescimento impulsionado pelas exportações, como as regiões de Atacama, Antofagasta, Los Lagos e Del Maule.

Em outras regiões, que cresceram em menor ritmo e que destinaram grande parte de sua produção para atender o mercado doméstico, como o caso de Araucanía e Bío Bío, registrou-se um elevado grau de concentração na renda. Finalmente, em algumas regiões, como *Metropolitana, Aysén e Coquimbo*, verificou-se um aumento no índice de concentração da renda entre 1990/2003.

Assim sendo, o crescimento econômico não foi suficiente para reduzir as desigualdades existentes na economia chilena. Ou seja, o mercado sozinho parece não ser capaz de fazê-lo. Portanto, o caso chileno sugere que sejam necessárias políticas ativas de distribuição de renda para distribuir melhor os benefícios do processo de expansão econômica.

## **CAPITULO 5**

### **ANÁLISE DAS CONSEQUÊNCIAS DISTRIBUTIVAS DAS POLÍTICAS ECONÔMICAS DO BRASIL E DO CHILE**

Este capítulo visa rediscutir algumas teorias explicativas sobre o processo de concentração de renda ocorrido na América Latina, em especial no Brasil e no Chile, ao longo de suas trajetórias econômicas. Também objetiva realizar uma análise comparativa dos impactos das políticas econômicas neoliberais na distribuição da renda em ambos os países.

#### **5.1. Algumas explicações sobre o processo de concentração de renda no Brasil e no Chile**

A intensa assimetria que existe na distribuição de renda, na América Latina, constitui uma característica persistente do capitalismo nestes países. Tendo em vista que esse sistema baseia-se na desigualdade social, a tentativa de corrigi-lo com medidas redistributivas, além de um certo limite, terá consequências graves à dinâmica econômica inerente ao capitalismo. Assim sendo, nestas condições, os frutos crescentes da produtividade do trabalho tendem a concentrar-se nas mãos dos grupos de altas rendas, que possuem consideráveis poderes econômico, social e político, controlando a maior parte dos meios de produção.

A preocupação com a distribuição de renda na América Latina, em especial no Brasil e no Chile, vem ocorrendo desde os anos de 1950. Dentro de uma série de vertentes que passam a discutir essa problemática. A teoria estruturalista traz uma explicação mais adequada ao processo de concentração de renda que existe nesses países, porque a teoria neoclássica não consegue captar esse fenômeno desde sua essência, ou seja, carece de uma observação mais profunda sobre a realidade da formação histórica desses países para explicarem a problemática distributiva.

A teoria neoclássica, por exemplo, atribui a desigualdade da distribuição da renda como sendo uma consequência do nível educacional, resultando em

diferentes níveis de qualificação da força de trabalho. Em tese, argumentam que somente o investimento em educação com elevação do capital humano é possível reduzir a desigualdade distributiva. O acesso à educação não é homogêneo entre as classes sociais, principalmente em países subdesenvolvidos, como o Brasil e o Chile. Assim, quem tem mais recursos financeiros terá melhor acesso educacional e maior qualificação profissional. Nesse sentido, pode-se afirmar que o problema da concentração de renda é anterior aos desníveis educacionais. Também, o investimento isolado em políticas educacionais, não garante que ocorra uma modificação na distribuição da renda.

Outro fator que contribui para existência de elevada concentração de riqueza na região é a generalização do padrão de consumo dos países ricos em escala mundial. Assim sendo, a orientação geral do desenvolvimento que se realiza atualmente no conjunto do sistema capitalista, em particular, nos países subdesenvolvidos, resultará em exclusão da classe trabalhadora dos benefícios desse modelo de desenvolvimento. Nos países da América Latina existe uma tendência de intensa concentração de renda em prol de uma reduzida minoria que deseja manter um estilo de vida criado pelo capitalismo industrial dos países ricos.

Conforme as referências à argumentação de Celso Furtado, apresentadas no Capítulo 1, o aumento do número de privilegiados nos países periféricos não impede que se mantenha e aprofunde a lacuna que existe entre eles e a grande maioria da população. Observando-se o sistema capitalista no conjunto dos países subdesenvolvidos, constata-se que a tendência orienta-se no sentido de excluir dezenove pessoas em vinte dos frutos do desenvolvimento. Essa massa crescente, em termos absolutos e relativos, de excluídos que se concentra nos países periféricos constitui por si mesma um fator de peso na evolução do sistema. Esse fenômeno inerente ao sistema capitalista, do ponto de vista marxista, é conhecido como a formação de um exército de reserva que resultará na venda da força de trabalho pelo menor preço possível, intensificando o processo de exploração dos trabalhadores e aumentando a concentração do capital.

Somado a esses fatores, o processo de concentração da renda que existe no Brasil e no Chile é resultante da forma de acumulação ocorrido na região. Esse processo baseou-se na acumulação interna de lucros dentro das empresas, alimentada pela grande disparidade entre o ritmo de crescimento dos salários e o da produtividade, e por uma série de subsídios, explícitos ou implícitos ao capital,

concedido pelo setor público. Também, na fase de expansão econômica, o capital financeiro, constituiu-se numa nova forma de acumulação de capital, criando um conjunto de agências financeiras nacionais e estrangeiras que se dedicaram a organizar um mercado de capitais, tendo como objetivo principal permitir a acumulação de lucros sem relação direta com o processo de geração do excedente real e cuja função básica era facilitar a realização dinâmica do excedente. Assim sendo, pode-se afirmar que o desenvolvimento do capitalismo, na América Latina, foi profundamente marcado pelo processo de concentração da renda e da riqueza.

No início dos anos 1960, o debate sobre a experiência de desenvolvimento econômico no continente concentrava-se na análise das possibilidades de sustentação do crescimento com base na substituição de importações. A industrialização que pretendeu substituir importações tendeu a dividir o aparelho produtivo em dois: um ligado às atividades tradicionais, destinadas ao mercado interno, ou às exportações, e outro constituído por indústrias de elevada densidade de capital produzindo para a minoria modernizada. O crescimento econômico dependeu das habilidades das classes que se apropriaram do excedente em forçar a maioria da população a aceitar crescentes desigualdades sociais.

## **5.2. Uma análise comparativa do impacto das políticas econômicas do Brasil e do Chile na distribuição da renda**

Os anos 1960 foram marcados pela irregularidade do desempenho econômico, consequência das distintas experiências de ajuste e mudanças políticas. Enquanto no Brasil o aprofundamento da crise levou a uma rápida ruptura institucional com a instalação do regime militar, em 1964, o Chile e os demais países da região viviam experiências diferentes. O realinhamento político do governo militar brasileiro e o reenquadramento do país no universo controlado pelo capitalismo ocidental abriram espaço para o país expandir as fronteiras do capital internacional.

Entre 1968 e 1972, o Brasil registrou as mais altas taxas de crescimento econômico anual de toda a experiência passada de desenvolvimento da América Latina com um crescimento médio do PIB acima de 10% ao ano, enquanto que os outros países da região apresentavam insignificantes resultados, do ponto de vista

econômico. Porém, apesar desse intenso ritmo de crescimento econômico, a situação social se agravava, não somente no Brasil, mas em quase todos os países da América Latina. A crise nos anos 1960 e início dos anos 1970 agravou as tensões sociais e a agitação política.

Aconteceram limitadas tentativas para buscar saídas para essa estagnação, como as medidas elaboradas pelo governo brasileiro de João Goulart, entre 1961 a 1964, e a experiência socialista no Chile, por Salvador Allende. No entanto, as pressões internas e externas da burguesia, em ambos os países, forçaram a intervenção militar, em abril de 1964, no Brasil e em setembro de 1973, no Chile.

Com o estabelecimento do regime militar em ambos os países, foi inaugurando um novo período no que diz respeito a estratégias de crescimento e reorientação das políticas governamentais. Na área política, o fortalecimento do Estado burocrático-autoritário, define as regras de um processo decisório que privava a classe trabalhadora de qualquer mecanismo de participação. No campo social, a expansão de alguns programas assistenciais buscou assegurar um mínimo de equilíbrio entre as necessidades de acumulação do sistema econômico capitalista e de legitimação do regime político.

Nos anos 1970, tanto o Brasil quanto o Chile estavam sendo dirigidos por regimes militares. Ao mesmo tempo em que esses países subordinavam-se aos interesses do capital internacional e à prioridade ao crescimento econômico, as conseqüências negativas de um processo excludente de desenvolvimento se intensificavam. Alguns indicadores sociais mostravam o efeito das medidas compensatórias destinadas a contrabalançar o aumento da pobreza e as precárias condições de atendimento às necessidades básicas da população.

Segundo o IPEA (2006), no Brasil, em 1976, existia cerca de 24 milhões de indigentes e 50 milhões de pobres, representando respectivamente 23% e 48% da população total do país. Em 1987, mantinha-se nesse patamar. No Chile, conforme a CEPAL (1990), durante o governo do Salvador Allende, em torno de 21% da população se encontrava em condições de pobreza, ao passo que, em 1987, aumentou para mais de 45% da população. Este crescimento da pobreza foi uma conseqüência direta do modelo econômico implementado nesse país, durante o regime militar. Porém, a incidência da pobreza no Brasil ainda é superior à chilena.

Assim, em contraste com o desempenho econômico, a situação social agravava-se. A oportunidade de emprego regular no setor organizado da economia

não guardava uma relação proporcional com a urbanização crescente, aumentava o descompasso entre o crescimento da força de trabalho urbana e a demanda por mão-de-obra. Igualmente, forçava uma parcela cada vez maior de trabalhadores a buscar seus meios de sobrevivência no setor informal do mercado de trabalho. Entre 1979 e 1983, na América Latina, segundo Silva (1987), um contingente de 5 milhões de trabalhadores se incorporaram ao setor informal do mercado de trabalho, representando 32% da força de trabalho urbana ocupada.

A partir dos anos 1970, observa-se um regresso das políticas estruturalistas. Como reação às experiências populistas ou de transformação radical, muitos governos da região aplicaram políticas econômicas de cunho ortodoxas, influenciados pelo enfoque monetarista. Ao mesmo tempo, revertendo a tendência anterior de uma maior participação da classe trabalhadora nos mecanismos de decisão tanto na esfera política como na econômica, em especial, a participação política dos trabalhadores na experiência chilena, do governo Allende, entre 1970 e meados de 1973.

No Brasil e no Chile os regimes militares implementaram políticas ortodoxas, as quais consideravam que as reformas monetárias seriam o principal remédio para o problema inflacionário. Esse pensamento ortodoxo apresentou um conteúdo de longo prazo, com alterações na estrutura econômica, tais como redução da dimensão do setor público, reorientação do excedente do setor capitalista privado, criando mercados de capitais, abrindo a economia ao livre comércio (no Brasil ocorre somente a partir de 1990), redefinindo a participação da empresa privada frente às organizações trabalhistas e nos mecanismos de tomada de decisões. Um dos principais objetivos, em particular no Chile, era abrir-se à economia mundial. Isso requeria, segundo o enfoque monetarista, excluir diversos grupos sociais da participação política e econômica, que foi possível graças aos mecanismos autoritários impostos pelo governo militar.

A partir do regime militar, a estrutura do desenvolvimento chileno passou a apresentar três características fundamentais. Primeiro, a passagem de um modelo que tinha a indústria como o sustentáculo central do processo de crescimento, para um modelo que tencionou converter as atividades primário-exportadoras no motor da economia. Segundo, a substituição do Estado como principal agente dinamizador do desenvolvimento, pelos capitalistas privados radicados no setor financeiro e nas atividades de exportação. E, terceiro, a modificação do tipo de dependência do país

com relação ao exterior. Torna-se mais dependente do crédito externo, tanto para financiar o processo de investimento privado como para manter o equilíbrio no balanço de pagamentos. Essa forma de dependência tornava o Chile vulnerável aos critérios do sistema financeiro internacional. Assim sendo, as decisões governamentais estariam sujeitas às necessidades e aos interesses dos grupos econômicos hegemônicos.

Esta estrutura implementada após o regime militar não visava apenas restaurar a forma anterior de desenvolvimento do capitalismo, mas igualmente produzir uma mudança no modo de funcionamento da economia para superar os obstáculos que historicamente teriam impedido um desenvolvimento pleno do capitalismo.

Um dos pilares à implementação das mudanças, no funcionamento da economia, foi por meio da aplicação de um conjunto de políticas econômicas restritivas, em que um mecanismo amplamente utilizado foi a redução do déficit público, por meio do ajuste fiscal. O Brasil e o Chile apresentaram um padrão uniforme de redução do déficit público durante os programas ortodoxos de estabilização.

Para reduzir o déficit público, pode-se aumentar a tributação ou diminuir os gastos fiscais. Este pode ser realizado reduzindo os gastos correntes e o investimento público, ou ambos de uma vez, pois reduzir o déficit aumentando os impostos e, ao mesmo tempo, expandir o investimento público implica num papel mais importante do Estado frente o setor privado. Esta foi a opção do governo militar, no Brasil, a partir de 1964. Por outro lado, o governo militar do Chile, após 1973, escolheu um caminho diferente, reduziu os gastos correntes e os de capital, revelando uma preferência por uma menor participação do Estado frente ao setor privado.

No Brasil, apesar do enfoque ortodoxo inicial, o Estado passou a desempenhar um papel crescente na esfera econômica. O extremo oposto do modelo chileno, do qual as políticas foram desenhadas para criar uma economia de livre mercado com menor interferência possível do Estado.

Estes dois modelos diferentes tiveram implicações distintas nas políticas fiscais. O Brasil reduziu o déficit fiscal aumentando os impostos e reduzindo os gastos correntes do governo, ao mesmo tempo que expandia o investimento estatal.

Segundo Laffer (1970), em 1965, o investimento do governo central aumentava em 8% e das empresas públicas em 70%.

O ajuste fiscal, no caso do Chile, ocorreu com a redução dos gastos correntes e de capital. Conforme Gatica e Mizala (1990), o gasto público reduziu-se de 29% do PIB em 1974, para 22%, em 1977. Ao mesmo tempo, a participação do investimento público no PIB diminuiu de 11,8% para 6,3% entre os mesmos anos. Em 1975, neste país, ocorreu o período mais crítico do programa de estabilização, pois o investimento público baixou 48% em termos reais. Grande parte destes eram investimentos em obras públicas e moradias, atividade intensiva em mão-de-obra, que se contraiu em 50%, em termos reais, somente em um ano. Esta forma de reduzir o déficit, por meio da diminuição dos gastos de capital, contribuiu para aumentar a taxa de desemprego e piorar a questão social.

Ainda em relação ao Chile, conforme visto no capítulo 3, a participação dos assalariados na renda nacional baixou de 52,5%, em 1970, para 42%, em 1997. A distribuição do consumo por famílias mostrou uma redução em torno de 60% nas famílias com menores rendas. Os 20% mais ricos, em contrapartida, aumentaram sua participação na renda de 55,4% para 62%, entre 1973 e 1989. Assim sendo, a distribuição de renda pessoal piorou, reduzindo a participação dos mais pobres e aumentando a dos mais ricos. Além disso, os salários reais, no Chile, em 1975, eram 40%, menores, em relação a 1970.

Tratando-se do Brasil, evidencia-se que entre 1960 e 1980, piorou a concentração de renda. Conforme mencionado no capítulo 2, os 10% e os 20% mais ricos detinham acima de 49% e 63%, respectivamente, da renda, no final da década de 1980. Igualmente, esses foram os grupos que apresentaram maior crescimento na participação da renda total, em 20% e 16%, respectivamente. Por outro lado, além da participação na renda dos 20% mais pobres ser insignificante, situando-se em torno de 3,2%, não apresentou melhorias. Nesse sentido, a tendência dos últimos 30 anos foi intensificar a concentração de renda no topo da distribuição.

Da mesma forma, é importante ressaltar que os 20% mais ricos representavam, em 1960, apenas 1% da população, ao passo que os 20% mais pobres representavam em torno de 50% da população. Esses dados evidenciam uma piora na distribuição da renda, apesar de apresentar um crescimento econômico em torno de 6% ao ano, de um crescimento médio anual do PIB per capita de 3,2%, de modo que poucas famílias se beneficiaram desse processo.

Conforme visto nos capítulos anteriores, a distribuição da renda entre os quintis da população, mostra que a participação dos 20% mais ricos é superior no Brasil em relação ao Chile, ao mesmo tempo em que os 20% mais pobres apresentam uma melhor participação na renda no Chile do que no Brasil. Assim, é plausível afirmar que a distribuição de renda na economia brasileira é mais concentrada que na chilena.

Assim sendo, as políticas econômicas de estabilização tiveram impactos negativos sobre a distribuição da renda, e centraram-se principalmente no controle da oferta do dinheiro e nos fatores que o afetava, particularmente, o déficit fiscal. O Chile foi o exemplo da aplicação mais completa e drástica do programa monetarista de estabilização. No Brasil, nos anos 80, apesar dos diversos planos, a inflação ainda resistia em reduzir-se de forma que essa taxa situava-se em torno de 128,5% ao ano. Conforme Meller (1990), o Chile apresentava relativa estabilidade, nessa década, com uma taxa média de inflação ao redor de 21,5% ao ano. Por outro lado, o Chile apresentou, nessa década, um menor nível de salário mínimo em torno de 48 dólares, enquanto que no Brasil, o nível de salário mínimo era 50% superior ao chileno, já o México e Argentina apresentavam o dobro do salário mínimo chileno. Igualmente, a taxa de desemprego urbano no Chile, nesse período, superava os 20% da força de trabalho, de modo que foi uma das maiores na América Latina. Ao contrário do Brasil, em que a taxa de desemprego era em torno de 6% da força de trabalho.

### **5.3. Análise do impacto das políticas econômicas neoliberais na distribuição da renda**

Os ajustes macroeconômicos que estavam sendo implementados nos países da região, especificamente no Brasil e Chile, não conseguiram solucionar os problemas do endividamento, desequilíbrios no balanço de pagamentos, diminuição do desemprego e controle do déficit fiscal. Com isso, as políticas neoliberais foram ganhando legitimidade nos Estados nacionais. Nesse contexto, a partir de 1980, foram sendo estabelecidas, em quase todos os países do continente, políticas neoliberais, que buscavam o controle monetário e do gasto público, a liberalização

comercial e financeira e a reforma do Estado. O Chile iniciou esse processo em meados de 1973. Assim, tornou-se conhecido como uma das primeiras experiências de ajuste neoliberal, não só da América Latina, mas do ocidente. Por outro lado, o Brasil foi um dos últimos países a adotar essas reformas neoliberais, somente a partir de 1990. Nesse contexto, a estabilidade dos preços transformou-se na variável de controle macroeconômico.

Para este fim, utilizaram-se políticas cambiais e a liberalização comercial. As políticas econômicas neoliberais conseguiram alcançar seu projeto monetário, ou seja, estabilizar o processo inflacionário. Porém, as medidas de estabilização acentuaram a dependência ao capital externo e provocaram aumento das importações, refletindo numa piora da balança comercial e incremento dos déficits orçamentários, ou seja, geraram novos desequilíbrios.

Os economistas responsáveis pelo programa de ajuste estrutural neoliberal reconheciam a equação monetarista de equilíbrio da oferta e da demanda de moeda como o centro do debate político. Toda a problemática econômica e social do Estado, especialmente as preocupações com os empregos e com os direitos sociais, foram deixadas de lado. Nessa ótica, o que somente importa é o equilíbrio fiscal e não mais o social. Nesse sentido, cresce em importância a caracterização do modelo ideológico neoliberal, a centralização do fenômeno financeiro da reforma do Estado, particularmente no que concerne às medidas de captação de capitais estrangeiros a partir de uma desregulamentação total dos fluxos de capitais. Cabe ressaltar que no Chile, durante os anos 90, o Banco Central retinha 30% dos capitais de curto prazo, durante um ano. Por outro lado, o Brasil, não se posicionou frente aos capitais estrangeiros de curto prazo, deixando-os flutuarem livremente.

Dentro desse paradigma neoliberal, o Estado perde sua capacidade intervencionista em benefício do controle quase que absoluto dos projetos de desenvolvimento dos países centrais, pelas corporações multinacionais. Além disso, ocorre paralelamente a destruição dos movimentos populares de esquerda e da crise dos Estados reguladores, que tiveram um papel fundamental no desenvolvimento industrial tardio durante o modelo de substituição de importações.

Tanto no Chile como no Brasil, as medidas que foram efetivamente implementadas, com base no receituário neoliberal, apontam para uma situação de deterioração social muito forte e degradação do aparato estatal.

A principal diferença entre o Chile e o Brasil, no que concerne à “reforma” do Estado, é que aquele país implementou boa parte do receituário neoliberal, na década de 1970, enquanto o Brasil começa em 1990. Porém, independente do período que foi realizada, em ambos os países, cumpriram-se as principais premissas dessa reforma, como: as privatizações, a reforma financeira, fiscal e tributária, a flexibilização do mercado de trabalho e a diminuição do papel do Estado na economia.

Portanto, as autoridades governamentais passam a assumir uma retórica de que o excessivo intervencionismo do Estado e os déficits fiscais eram os principais empecilhos para os países da América Latina embarcarem numa nova fase de crescimento e prosperidade. Para isso, a estabilidade monetária, o equilíbrio fiscal e a competitividade internacional, seriam os principais instrumentos de modernização dos países da região.

No entanto, esse processo logo se mostrou efêmero diante do surgimento de problemas nas contas externas e em suas finanças públicas. Como afirma Medeiros (2005), entre 1990 e 1999, a taxa média de crescimento do PIB na América Latina, foi de 3,2%, em contraste com a de 1% observada nos anos 80, mas muito atrás dos 4,9% ocorridos entre 1951 e 1980. A taxa de crescimento per capita foi de 1,4%, excedendo a de 1% negativa na década perdida.

Todavia, esta performance foi diferenciada, na região. Por exemplo, o Chile atingiu, na década de 90, as mais altas taxas de crescimento do PIB do continente, em torno de 6% ao ano, em contraste com taxa de crescimento da economia brasileira, em média de 2,5%. Igualmente, o Brasil, nos anos 1990, experimentou um aumento do desemprego; redução do rendimento médio do trabalhador; diminuição do emprego formal na iniciativa privada e no setor público. Contudo, o emprego informal e a precarização do trabalho aumentaram. Ao passo que no Chile houve crescimento das remunerações reais e redução na taxa de desemprego de 20%, na década de 1980 para 8% nos anos 1990.

Apesar da ideologia neoliberal pregar a modernização e o progresso econômico na América Latina, observa-se que essas políticas de ajustes não têm conseguido solucionar os problemas como o endividamento dos Estados, os desequilíbrios no balanço de pagamentos, a diminuição do desemprego e o controle do déficit fiscal. Nem tampouco, tem apresentado sucesso na redução das desigualdades sociais, existentes na maioria desses países, em especial, no Brasil e

no Chile, que se caracterizavam em fins dos anos 1990 como economias com elevada concentração de renda e riqueza, como mencionado nas Tabelas 11 e 19, respectivamente. Destaca-se a esse respeito a elevada fração da renda retida pelos 10% de famílias mais ricas. Em todos os países da região, de acordo com a CEPAL (2000), o decil mais rico se apropria de mais de 30% da renda total, no Brasil chega a 45%. A renda média desse decil superava 19 vezes ao que recebia, em média, as 40% de famílias com menor renda. Este grupo se apropria em média de 9% a 15% da renda total. Uma exceção é o Uruguai, do qual esse grupo participa em torno de 22% da renda total.

**TABELA 26 – Distribuição de renda das famílias em cada país do Mercosul, como porcentagem da renda total de 1990-2003.**

		Participação na renda total				Relação da renda média per capita	
		40% mais pobres	30% seguinte	20% anterior aos mais ricos	10% mais ricos	10%/40% mais pobres[1]	20% +/20% mais pobres
Brasil	1990	9,5	18,6	28,0	43,9	31,2	35,0
	2003	10,2	17,5	25,6	46,8	32,2	37
Chile	1990	13,2	20,8	25,4	40,7	18,2	18,4
	2003	13,8	20,8	26,2	39,7	18,6	18,3
Uruguai	1990	20,1	24,6	24,1	31,2	9,4	9,4
	2003	21,6	25,4	25,6	27,3	9,5	10,2
Argentina	1990	14,9	23,6	26,7	34,8	13,5	13,5
	2003	13,4	19,3	25,3	42,1	20,0	21,8

Fonte: CEPAL Panorama Social 2004. [1] é a relação entre a renda per capita dos 10% mais ricos em relação à renda per capita dos 40% mais pobres.

Os dados da Tabela 26 evidenciam uma elevada concentração de renda no Brasil, em relação aos demais países do Mercosul. Igualmente, verifica-se que os 10% mais ricos, no Brasil e na Argentina, aumentaram sua participação na renda total, enquanto que outros grupos perderam sua participação. A média na América Latina sobre a relação entre os 20% mais ricos com os 20% mais pobres é de 23 vezes, no Brasil. Essa relação supera em 35 vezes a dos 20% mais pobres. Por outro lado, o Chile exibe uma relação inferior a média da região. Porém, se comparado com o Uruguai, aquele país apresenta uma elevada concentração de renda. Da mesma forma, no Brasil, observa-se a maior distância entre a renda per capita dos 10% mais ricos, de forma que estes ganham, em média, 32 vezes mais que os 40% mais pobres, tendo em vista que a média na região é de 19 vezes.

Nessa estatística, o Chile se situa dentro da média, mas com um valor extremamente alto, comparando-se novamente com o exemplo uruguaio. A Tabela 27 compara os níveis de concentração de renda no Brasil e no Chile.

**TABELA 27 – Análise comparativa Brasil e Chile. 1990 e 2003.**

	<b>Relação dos 10% mais ricos com os 10% mais pobres</b>	
<b>Brasil</b>	<b>1990</b>	31,2 vezes
	<b>2003</b>	32 vezes
<b>Chile</b>	<b>1990</b>	18,2 vezes
	<b>2003</b>	18,8 vezes

**Fonte:** elaboração própria com base em Badesalc/2006.

Com base na Tabela 27, comparando-se a distância da renda per capita dos 10% mais ricos com a dos 10% mais pobres, no Brasil e no Chile, verifica-se que a economia brasileira exibe uma elevada concentração de renda na parte superior da distribuição. Segundo o Badesalc (2006), a relação dos 10% superior com os 10% mais pobres, no Chile, era em 1990 de 18,2, enquanto que no Brasil, essa relação era de 31,2. No entanto, em 2003, após 14 anos de abertura da economia brasileira essa relação aumentou para 32 e, no Chile, para 18,8. A Tabela 28 mostra a assimetria na participação na renda total entre 20% mais ricos e os 20% mais pobres, em ambos os países.

**TABELA 28 – Análise comparativa entre Brasil e Chile. 1990 e 2003.**

	<b>Participação percentual na renda total</b>	
<b>Brasil</b>	20% mais pobres	2,7%
	20% mais ricos	62%
<b>Chile</b>	20% mais pobres	3,9%
	20% mais ricos	56,8%

**Fonte:** Elaboração própria com base no Panorama Social da América Latina-CEPAL/2005.

A Tabela 28 informa outra perspectiva distributiva, evidenciando que as políticas neoliberais não visam a melhoria da desigualdade distributiva. Nessa ótica, no Brasil, além dos 20% mais ricos apropriarem-se em mais de 62% da renda total, apresenta uma maior concentração do que no Chile. Neste país, da mesma forma, a

distribuição de renda é bastante desigual, de maneira que em 2003, os 20% mais ricos detinham 56,8% da renda total e os 20% mais pobres participavam apenas em 3,9%. No Brasil, o intervalo entre esses dois grupos é ainda maior, porque os 20% mais pobres participam na renda em apenas 2,7%. Nesse sentido, o Brasil é considerado o país com maior concentração de renda na América Latina, perdendo apenas para os países africanos. Com base nesses dados, é permitido afirmar que as políticas econômicas que vem sendo implementadas em longo prazo, nesses países, não se harmonizam com melhorias na questão distributiva e, também, não visam o propagado progresso social.

A alta concentração de renda existente nos países da América Latina pode ser comprovada através do índice de Gini acima de 0,50 pontos, ao passo que nos países desenvolvidos esse índice é inferior a 0,40 pontos. No Brasil, por exemplo, o Gini situa-se em torno 0,61 e, no Chile, de 0,55 pontos, enquanto que nos Estados Unidos, Sudeste Asiático e Europa varia de 0,38, 0,32 e 0,26 respectivamente.

Desde 1990, na maioria dos países, vem crescendo a participação na renda total das 10% de famílias mais ricas, confirmando a tendência de piora na situação distributiva. No Chile, nos últimos 13 anos, essa participação se manteve em torno de 40%, ao contrário do Brasil, que aumentou a participação do decil superior de 44% para 47%, nesse mesmo período.

O Brasil é caracterizado como um país com alta desigualdade e extrema concentração de renda. De um lado, está um contingente significativo da população brasileira considerada pobre, que se apropria de um percentual relativamente baixo da massa de renda nacional; de outro, uma pequena parcela da população, considerada rica, que toma para si uma porcentagem relativamente alta dessa massa de renda. Segundo os dados do Ipea-Radar-Trabalho de 2003, 1% dos brasileiros mais ricos, o que corresponde a somente 1,7 milhão de pessoas, apropria-se de 13% do total das rendas domiciliares. Esse percentual é bastante próximo daquele apropriado pelos 50% mais pobres, que equivalem a 86,9 milhões de pessoas. Igualmente, em 2003, os 10% mais ricos retinham 46% da renda total, enquanto que os 50% mais pobres apenas 13%.

Uma análise que pode esconder as desigualdades entre os estratos sociais é através da renda média nacional, pois um levantamento feito em 2003, pelo Ipea-Radar-Trabalho, mostrou que a renda domiciliar per capita média no Brasil era de R\$ 360,50, equivalente a um salário mínimo e meio da época. No entanto, quando se

analisam os dados por Unidades da Federação, observam-se discrepâncias. As rendas mais elevadas são auferidas pelos habitantes das regiões Sudeste e Sul, com destaque para o estado de São Paulo, com renda domiciliar per capita média de R\$ 501,20, quase uma vez e meia a média nacional. Já as unidades da Federação da região Nordeste detêm as menores médias, como o estado do Maranhão, com renda per capita domiciliar média de R\$ 69,00, isto é, menos da metade da média nacional e menos que um salário mínimo, no período mencionado.

Os negros vivem em piores condições de renda. Constata-se um nítido diferencial racial no que tange à renda da população brasileira, com as pessoas negras em grande desvantagem em relação às brancas. Enquanto 44,1% dos negros vivem em domicílios com renda per capita inferior a meio salário mínimo, essa proporção é de 20,5% entre os brancos, ou seja, a probabilidade de um negro estar no estrato mais pobre da população é cerca de duas vezes maior que a de um branco. Esse diferencial racial fica mais evidente quando se analisa a composição da população brasileira – 47,3% são negros e 52%, brancos. No entanto, quando se observa a composição da população considerada pobre, verifica-se que os negros estão sobre-representados, respondendo por 66% dos pobres. Em todas as unidades da Federação a proporção de negros pobres é superior a de brancos pobres, comparando-se a proporção das populações com renda mensal de até meio salário mínimo.

O estado de Alagoas responde pela maior taxa, pois 67,8% da população negra é considerada pobre, e, o Rio de Janeiro, pela menor, 24,8%. Outro aspecto que chama a atenção na pesquisa do Ipea-Radar-Trabalho de 2003, é que as maiores desigualdades entre negros e brancos estão nas regiões Sul e Sudeste, que apresentam uma proporção duas vezes maior de negros pobres que de brancos pobres – com destaque para Santa Catarina, com proporção duas vezes e meia maior (26,4% contra 10,3%). Esses dados indicam uma relação curiosa, na qual os negros do Sul e do Sudeste estão em melhor situação que os de outras regiões, porém em pior situação se comparados com os brancos dessas mesmas regiões.

Os motivos para os diferenciais de renda entre as raças são vários e, a grosso modo, se acumulam. De qualquer maneira, pode-se dividi-los entre aqueles que dizem respeito à diferente situação dos brancos e dos negros antes de entrarem no mercado de trabalho (a maior escolaridade dos brancos, que se reflete em maiores remunerações) e depois (os brancos exercem profissões mais valorizadas,

em posições mais bem remuneradas, em maiores empresas, e assim por diante). Essas diversas razões se sobrepõem e, geralmente, respondem pela instituição e pela perpetuação das diferenças de renda entre brancos e negros.

A Tabela 29 evidencia a proporção de pobres no meio rural em percentuais e em termos absolutos.

**TABELA 29 – Brasil: Proporção de pobres nas zonas urbanas e rurais em 2003.**

	Zona Rural	Zona urbana
<b>Em percentual da população</b>	57,1%	27%
<b>Em valores absolutos</b>	15,3 milhões	38,7 milhões

Fonte: Elaboração própria com base no Ipea-Radar-Trabalho - 2003.

Nessa Tabela 29 observou-se que a zona rural tem a maior proporção de pobres. Os dados de 2003, do Ipea-Radar-Trabalho, mostram que a proporção de pobres no meio rural é mais que o dobro da observada no meio urbano – 57,1% contra 27%. É verdade que, em termos absolutos, o maior número de pobres está no meio urbano: 38,7 milhões de brasileiros. No meio rural, são 15,3 milhões. Esse fato decorre, entre outros motivos, do acelerado processo de urbanização pelo qual o país passou nas últimas décadas, concentrando boa parte da população nas cidades (mais de 80% dos brasileiros). No entanto, ao analisar-se em termos relativos, a área rural é mais pobre que a urbana, pois é majoritariamente composta por pessoas pobres: 57,1% dos habitantes. A Tabela 30 traz um comparativo sobre os indicadores de pobreza entre as regiões Nordeste Sul e Sudeste.

**TABELA 30 – Brasil: Proporção de pobres na região Nordeste, Sul e Sudeste em 2003.**

	Nordeste	Sul	Sudeste
<b>Em percentual da população</b>	55,3%	18,1%	20,4%
<b>Em valores absolutos</b>	26,9 milhões	4,7 milhões	15 milhões

Fonte: Elaboração própria com base no Ipea-Radar-Trabalho - 2003.

Analisando a Tabela 30, verifica-se que a região Nordeste é a que abriga o maior contingente de pobres, com 55,3% de sua população vivendo com até meio

salário mínimo de renda domiciliar per capita. Esse percentual é entre duas e três vezes superior ao das regiões Sudeste e Sul, que apresentam as menores porcentagens – 20,4% e 18,1%, respectivamente. Em termos absolutos, são 26,9 milhões de pobres no Nordeste, 15 milhões no Sudeste e 4,7 milhões no Sul. Ao analisar os dados da população classificada como muito pobre (ou indigente), com até um quarto de salário mínimo de renda domiciliar per capita, constata-se que os resultados, em termos de desigualdade regional, são semelhantes aos observados para a pobreza. A Tabela 31 seguinte, demonstra o percentual de indigentes em 2003, nas mesmas regiões.

**TABELA 31 – Brasil: Proporção de indigentes na região Nordeste, Sul e Sudeste em 2003.**

	Nordeste	Sul	Sudeste
<b>Em percentual da população</b>	26,8%	5,6%	6,6%
<b>Em valores absolutos</b>	13 milhões	1,4 milhões	4,8 milhões

**Fonte:** Elaboração própria com base no Ipea-Radar-Trabalho - 2003.

Da mesma forma, a Tabela 31, evidencia que a região Nordeste tem a maior proporção de indigentes, com índice de 26,8%, praticamente quatro vezes superior ao da região Sudeste e cinco vezes o da região Sul, que detêm os menores índices, 6,6% e 5,6%, pela ordem. Já em números absolutos, o Nordeste conta com 13 milhões de indigentes, o Sudeste com 4,8 milhões e o Sul com 1,4 milhão. Da mesma forma, os habitantes do Sudeste e do Sul têm renda mais elevada que os do Nordeste. O estado de São Paulo e o Distrito Federal lideram com quase uma vez e meia a média nacional, que era em 2003 em torno de R\$ 360,50, enquanto que o Maranhão registrava menos da metade, com uma renda média de R\$ 160,00.

A comparação do número de pobres do Brasil com outro país é dificultada em razão dos diferentes critérios e métodos por vezes usados pelos países. No entanto, em termos de desigualdade, é possível afirmar que a distribuição de renda no Brasil é uma das piores do mundo. Considerando o índice de Gini de 130 países selecionados, o Brasil é o penúltimo colocado, superado apenas por Serra Leoa (0,62). O índice brasileiro é aproximadamente duas vezes e meia pior que o verificado na Áustria (0,23) e na Suécia (0,25), nações que estão entre as que têm renda mais bem distribuída no mundo. E, também, pior que o observado em países

com características semelhantes às brasileiras, como o México (0,53) e Chile (0,55). Como agravante, o que distingue o caso do Brasil em termos internacionais é que os elevados níveis de pobreza não estão relacionados a uma insuficiência generalizada de recursos, mas sim à extrema desigualdade em sua distribuição.

Outro agravante no processo de concentração foi a queda de 15% na renda média real dos trabalhadores, entre 1996 e 2002. Segundo o Ipea-Radar-Trabalho (2004), esta renda caiu de R\$ 754,00 para R\$ 589,90. Ainda que tenha aumentado em 2003, quando alcança R\$ 639,30, ela acumula uma queda de 15% em relação ao ano de 1996. Os trabalhadores do Distrito Federal, dos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro e os da região Sul, ganham mais que os dos demais estados. A renda média dos trabalhadores do Distrito Federal é mais de três vezes superior a dos trabalhadores do Ceará. São exatamente os estados da região Nordeste que apresentam o menor nível de renda, enquanto a região Centro-Oeste, com exceção do Distrito Federal, exibe um quadro mais equilibrado.

Por outro lado, segundo dados da CEPAL (2004), na década de 1990, a participação na renda das 40% de famílias mais pobres, reduziu-se em cinco países, aumentando em oito e se manteve constante na Nicarágua. As melhorias apresentadas foram relativamente pequenas, em torno de 0,5%, no Brasil e no Chile.

Na América Latina, em geral, observa-se que a distribuição de renda não está associada ao grau de desenvolvimento das atividades produtivas, em razão de que no Chile, o crescimento da renda per capita, na década de 1990, foi acima de 4% ao ano, e nem por isso reduziu-se a concentração de renda, assim como no Brasil, que teve um crescimento médio da renda per capita entre 1% e 2% ao ano.

Nesse sentido, afirma-se que apesar da expansão das atividades produtivas e aumento dos gastos na área social, como no caso do Chile, a estrutura distributiva manteve uma enorme rigidez persistindo as disparidades. Por outro lado, a combinação do crescimento econômico com políticas sociais ativas contribuíram, para que, no Chile, ocorresse uma redução nos níveis de pobreza de 38,6%, em 1990, para 18,8%, em 2003.

Também, no Brasil, entre 1996 e 2002, houve uma redução no percentual de pessoas na linha de pobreza, mas o país continua sendo considerado com alta incidência de pobreza e elevada desigualdade na distribuição da renda. Em 2003, segundo o Ipea-Radar-Trabalho, do total de habitantes que informam sua renda, cerca de um terço, 31,7% é considerado pobre – 53,9 milhões de pessoas, vivendo

com renda domiciliar per capita de até meio salário mínimo. Quanto aos indigentes, com renda domiciliar per capita de até um quarto de salário mínimo, a proporção é de 12,9%, ou 21,9 milhões de pessoas. Entre as unidades da Federação, Alagoas é o estado com a maior proporção de pobres, 62,3% de sua população, e Santa Catarina com a menor, 12,1%.

Portanto, como se mostrou anteriormente, o modelo baseado nas políticas neoliberais do “Consenso de Washington”, implementados no Brasil e no Chile, demonstram certa fragilidade em reduzir as desigualdades sociais, visto que são sustentados na dependência do capital externo e o aumento dessa dependência externa, depende da intensificação da taxa interna de exploração.

Observando-se a economia chilena, constata-se que as reformas econômicas estão mais consolidadas, o país cresceu vigorosamente desde 1990. A média de anos de estudo da população com idade para trabalhar é de 9,3 anos, no Brasil, Argentina e México são respectivamente 4,5; 8,8 e 5,3 anos. Segundo Meller (2000), o Chile exibe a média de anos de estudo mais alta na região. Ademais, o Chile, durante os anos 90, realizou importante aumento no nível de emprego, assim como mudanças na estrutura ocupacional. Contudo, a distribuição de renda tem se mantido praticamente sem variações. Apesar da maior eqüidade distributiva da educação e do virtuoso crescimento econômico, cabe destacar que as pessoas com maior nível educacional, igualmente, passam a receber remunerações mais altas, gerando uma concentração de renda dentro da própria estrutura ocupacional.

O Chile, nos últimos anos, tem aumentado os investimentos em educação, para distribuir melhor as oportunidades de ascensão social. Porém, observa-se que a estrutura distributiva não tem apresentando modificações. Assim, pode-se por em questão a eficácia das políticas educacionais, isoladamente, reduzir as desigualdades distributivas, como defende a teoria neoclássica que atribui a desigualdade da distribuição da renda, como sendo uma consequência exclusivamente do nível educacional, argumentando que somente com o investimento em educação é possível reduzir a desigualdade distributiva. O exemplo chileno deixa bem claro que se o investimento em políticas educacionais não vir acompanhado de outras políticas distributivas, integradas no campo patrimonial, demográfico e ocupacional, o impacto sobre a estrutura distributiva poderá ser insignificante.

A teoria de Kuznets vista anteriormente, sobre a distribuição da renda foi desenvolvida a partir de 1950, observando uma relação num primeiro momento negativa, entre os índices de concentração e nível de desenvolvimento. No entanto, posteriormente, essa relação, seria positiva, apesar de não ser uma relação linear, refletindo na existência de uma curva na forma de “U” invertido, ou curva de Kuznets, como tem sido batizada pela literatura especializada. Nesse modelo, a desigualdade de renda se acentua nas etapas iniciais do desenvolvimento econômico, mas na medida em que esse crescimento se generaliza e amadurece, as desigualdades na distribuição da renda tenderiam a desaparecer.

O processo de desconcentração na renda para Kuznets ocorreria através do aumento de participação das rendas mais baixas, ao passar as turbulentas fases iniciais da urbanização e industrialização, várias forças convergiriam no sentido de melhorar a posição dos grupos de baixa renda no meio urbano. O aumento do poder de barganha destes grupos, somado ao fato de que os migrantes do meio rural tornaram-se relativamente menos importantes, são os fatores apresentados na teoria da desconcentração, quando a industrialização e a urbanização atingem maior grau de maturidade e estabilidade.

Tendo em vista que a teoria de Kuznets foi aplicada principalmente nos países desenvolvidos, no caso do Brasil e do Chile, ao longo dessa pesquisa constatou-se que em todos os estágios do desenvolvimento a classe trabalhadora perdeu sua participação da renda, enquanto que para os mais ricos a participação aumentava. Tampouco se verificou nas fases maduras de industrialização e urbanização, um processo de desconcentração de renda, apontado por essa teoria. No entanto, a teoria de Kuznets sobre a distribuição de renda não explica a tendência concentradora do modelo de desenvolvimento que está sendo realizado nesses países.

Nesse sentido, essa pesquisa buscou a partir de evidências empíricas que as políticas econômicas implementadas no Brasil e no Chile, ao longo do tempo, não possibilitaram uma relação positiva entre redução nos índices de concentração e aumento do crescimento econômico, como foi defendido por essa teoria, nos países desenvolvidos.

Assim sendo, a teoria estruturalista é a mais adequada em explicar como esse modelo de desenvolvimento do Brasil e do Chile é concentrador de renda. Dentro dessa vertente teórica, a elevação da taxa de crescimento tende a acarretar

agravamento tanto da dependência externa, como da exploração interna. Assim, as taxas altas de crescimento, longe de reduzir o subdesenvolvimento, tendem a agravá-lo, no sentido de aumentar as desigualdades sociais.

Esta pesquisa discorreu sobre esta proposição, confirmando-a, porque o crescimento econômico dos anos 1970 para cá, em vez de melhorar a estrutura distributiva, produziu uma maior desigualdade na região, de modo que a recessão dos anos 80 e o neoliberalismo nos anos 1990, causaram uma deterioração ainda maior na distribuição de renda. Igualmente, constata-se que o crescimento econômico dos últimos anos, em diversos países latino-americanos, não corrigiu as desigualdades econômicas e sociais existentes.

Observa-se, historicamente, no Brasil e no Chile, que uma intensa concentração de renda acompanhou a evolução desses países, desde suas formações econômicas e sociais. Mesmo em períodos de aceleração do crescimento econômico e da industrialização, essa característica esteve presente no processo de acumulação de capital. Por exemplo, entre 1960 e 1980, o Brasil exibia elevadas taxas de crescimento, assim como o Chile nos anos 1990. Nem por isso, ambos os países apresentaram uma tendência em reduzir as desigualdades existentes na distribuição da renda.

## 6. CONCLUSÃO

Na América Latina, em geral, observa-se que a distribuição de renda não está associada ao grau de desenvolvimento das atividades produtivas, em razão de que no Chile, as reformas econômicas estão mais consolidadas, o país cresceu vigorosamente desde 1990, e o crescimento da renda per capita, nessa década, foi acima de 4% ao ano, e nem por isso reduziu-se a concentração de renda, assim como, no Brasil, que nos anos 1960 e 1970, exibiu elevadas taxas de crescimento econômico e da renda per capita, em contraponto, a distribuição da renda tornou-se ainda mais concentrada.

Nesse sentido, no Brasil, a participação na renda total dos 20% mais ricos é, em torno de 62%, enquanto que, a presença na renda dos 20% mais pobres situa-se próximo aos 3%. Igualmente, constatou-se que a política econômica implementada, ao longo do período pesquisado, beneficiou os grupos de maiores rendimentos em detrimento da classe trabalhadora, refletindo uma deterioração no processo distributivo da renda.

Esse panorama distributivo tornou-se ainda mais frágil, a partir dos anos 1990, na economia brasileira. Essa década ficou marcada pelos sinais de desestruturação do mercado de trabalho, verificando-se um movimento de desassalariamento, provocado fundamentalmente pela eliminação dos empregos com registro. Igualmente, nessa década, observou-se que ocorreu uma redução no nível salarial dos ocupados e assalariados, aumentou o desemprego e a informalidade, juntamente com a desregulamentação e precarização do trabalho. Nesse contexto, a distribuição da renda não apresentou alterações significativas, de forma que, manteve-se a intensa assimetria entre os 20% mais ricos em relação aos 20% mais pobres.

No Brasil, verifica-se que a desigualdade na distribuição da renda, já faz parte da história da nação, adquirindo caráter de coisa natural, de modo que o extremo da desigualdade distributiva representa o principal determinante da pobreza.

Em relação à economia chilena, constatou-se que durante o governo de Salvador Allende, entre 1970 a 1973, houve diversas propostas para melhorar a questão distributiva, do qual, várias delas foram postas em prática. Todavia, em setembro de 1973, ocorreu o golpe militar. Assim, políticas econômicas adotadas, de

forma autoritária, durante esse regime, implicaram em drásticas alterações na estrutura econômica e social do país. Estas transformações, que em tempos normais requeriam décadas para ser alcançadas foram produzidas em poucos meses. Nesse sentido, os dados analisados no decorrer da pesquisa, evidenciaram que o modelo neoliberal do governo de Pinochet elevou significativamente a concentração de renda no país, refletindo em aumento dos níveis de pobreza da população, que atingiu em torno de 45% das famílias chilenas, em 1987.

Nos anos de 1990, após o processo de redemocratização, o Chile apresentou acelerado ritmo de crescimento econômico, foi o país que mais cresceu na América Latina. Igualmente, houve crescimento das remunerações reais, do salário mínimo, das taxas de investimento e redução das taxas de desemprego, ou seja, os indicadores econômicos do Chile foram os melhores, comparando-se com os demais países da região.

Entretanto, apesar do positivo desempenho econômico, a renda manteve-se concentrada e não apresentou significativas alterações, de forma que, em 2004, os 20% mais ricos participam em 54% da renda total, enquanto que os 20% mais pobres em 4,9%. Estes apresentaram uma maior participação que no regime militar, mas a distribuição da renda continua altamente desigual. Do mesmo modo, o índice de Gini, entre 1990 e 2004, esteve em torno de 0,58 pontos, o que caracteriza uma elevada concentração na renda. Isso indica que os novos recursos que estavam sendo gerados eram distribuídos no mesmo grau de concentração, refletindo que o crescimento econômico por si só, não é capaz de resolver o problema da má distribuição da renda.

Além do mais, ao comparar a concentração de renda do Brasil com a observada no Chile, constatou-se que, no primeiro, existiu uma maior concentração da mesma em todos os indicadores analisados. O Brasil, é um país caracterizado pela elevada desigualdade social e extrema concentração de renda. Um contingente significativo da população brasileira é considerada pobre ou indigente, em torno de 75 milhões de pessoas, que representam quase 50% da população, do qual apropriam-se em apenas de 13% da renda nacional. Percentual relativamente baixo, comparado com uma pequena parcela da população, em torno de 1,76 milhão de pessoas, que correspondem aos 1% mais ricos, que participam em torno de 13% da renda nacional. Nesse sentido, o Brasil vive em uma perversa assimetria social, porque um país em que 1% da sua população mais rica detém uma parcela de

renda proporcional a apropriada pela metade de toda a população não se pode esperar outro reflexo senão a crescente marginalização e degradação da sociedade.

O Brasil e o Chile são países que podem contribuir significativamente no processo de integração da América Latina. Entretanto, para que isso aconteça, devem estabelecer uma agenda social em comum visando estabelecer o desenvolvimento econômico e social na região. De modo que a, a equidade na distribuição de renda, baixas taxas de desemprego, entre outros indicadores sociais, são fatores que facilitam a convergência entre as nações que compartilham o mesmo espaço geográfico. Por outro lado, a intensa desigualdade social inevitavelmente repercutirá de modo negativo na marcha da integração.

Nesse sentido, constatou-se que historicamente, no Brasil e no Chile, uma intensa concentração de renda acompanha a evolução desses países, desde suas formações econômicas e sociais. Mesmo, em períodos de aceleração do crescimento econômico e da industrialização, essa característica esteve presente no processo de acumulação de capital.

Do mesmo modo, verificou-se que as políticas econômicas implementadas no Brasil e no Chile, não possibilitaram uma relação positiva entre os objetivos de crescimento econômico e a equidade social. Assim sendo, a pesquisa demonstrou que o modelo baseado nas políticas neoliberais do “Consenso de Washington” apresentou certa fragilidade em reduzir as desigualdades sociais, visto que são sustentados na dependência do capital externo, e o aumento dessa dependência externa, tem uma relação imediata com a intensificação da taxa de exploração interna.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARELLANO, Jose P. **Crisis y recuperación económica en Chile en los años 80.** Colección de Estudios CIEPLAN, nº 24, 1988.

BADESALC – **Base de Datos de Indicadores de Sostenibilidad en América Latina y el Caribe.** Disponível em: <<http://www.websie.eclac.cl/sisgen/badesalc.asp>>. Acesso em: 11 Out. 2006.

BAER, Werner; MALONEY, William. Neoliberalismo e distribuição de renda na América Latina. **Revista de Economia Política**, vol.17, nº 3(67), julho-setembro de 1997.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bcentral.br>>. Acesso em: 31 Ago. 2006.

BARROS, Ricardo P; HENRIQUES, Ricardo; MENDONÇA, Rosane. **A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil.** Rio de Janeiro: IPEA, Texto para discussão nº 800, 2001.

BASTOS, Vânia; SILVA, Maria L. F. **Para entender as economias do terceiro mundo.** Brasília: Universidade de Brasília 1995.

BEYER, Harald. Distribución del ingreso en Chile: Antecedentes para la discusión. **Estudios Públicos**, nº 65. Santiago, Chile, 1997.

BONELLI, Regis; RAMOS, Lauro. **A distribuição de renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdades desde meados dos anos 70.** Rio de Janeiro: IPEA, Texto para discussão nº 288, 1993.

CARCANHOLO, Marcelo D. **Abertura externa e liberalização financeira: impactos sobre crescimento e distribuição no Brasil dos anos 90.** 2002. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2002.

CARDOSO, Eliana. Educação e Progresso Equitativo. Conferencia apresentada em 10.10.97 na Universidade do Chile, em Santiago do Chile. **Revista da CEPAL**-2003.

CASEN – Ministerio de Planificación y Cooperación do Chile. Disponível em: <<http://www.casen.cl>>. Acesso em: 14 Set. 2006.

CEPAL. **Una década de desarrollo social en América Latina: 1990 – 1999**. Serie de publicações, 2004.

CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. Disponível em: <<http://www.eclac.cl>>. Acesso em: 11 Abr. 2006.

————— **Estúdio econômico da CEPAL**. 1999-2000.

————— **Estúdio econômico da CEPAL**. 2001-2002.

————— **Estúdio econômico da CEPAL**. 2004-2005.

————— **Panorama social da CEPAL**. 2002-2003.

————— **Panorama social da CEPAL**. 2004-2005.

CONTIJO, Cláudio. Política de estabilização e abertura externa: uma análise comparativa das experiências do Chile, da Argentina e do México. **Revista de Economia Política**, vol 15, nº 1(57), janeiro-março, 1995.

CORTAZAR, Rene. Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile 1970-1978. **Estudios CIEPLAN**, vol. 3, 1980.

DIEESE – **Desigualdade e concentração de renda no Brasil**. Número 11, Agosto de 1995.

FFRENCHI-DAVIS, Ricardo; GRIFFITH-JONES, Stephany. **Fluxos financeiros na América Latina: um desafio ao progresso**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.

FFRENCHI-DAVIS, Ricardo. **Distribución del ingreso y pobreza en Chile**. IN: Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: tres décadas de política económica no Chile. Santiago: Sáez, 2003.

FOXLEY, Alejandro. Políticas de estabilización y sus efectos sobre el empleo y la distribución del ingreso: una perspectiva latinoamericana. **Estudios CIEPLAN**, Vol. 2, nº 37, 1979.

FURTADO, Celso. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova cultural, 1961.

FURTADO, Celso. **A dialética do desenvolvimento econômico**. 3º ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra 1964.

\_\_\_\_\_. **O mito do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1974.

\_\_\_\_\_. **A economia latino-americana: formação histórica e problemas contemporâneos**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1976.

\_\_\_\_\_. **Análise do “modelo” brasileiro**. 8º ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1986.

GATICA, Jaime; MIZALA, Alejandra. Autoritarismo e ortodoxia econômica: Chile 1974-1987. **Revista de Economia Política**, vol.10, nº 2 (38), abril/junho, 1990.

GONÇALVES, Reinaldo. **Ô Abre-alas- a nova inserção do Brasil na economia mundial**. Rio de Janeiro: Relume -Dumará, 1994.

\_\_\_\_\_. **Globalização e Desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GREMAUD, Amaury P; VASCONCELLOS, Marco A. S; TONETO JR, Rudnei. **Economia brasileira contemporânea**. 4ºed. São Paulo: Atlas, 2002.

HOFFMANN, Rodolfo. A distribuição da renda no Brasil em 1985, 1986 e 1987. **Revista de Economia Política**, vol. 9, nº 2, abril/junho. 1989.

IPEA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>> e <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 31 Ago. 2006.

**IPEA – Radar- Trabalho**. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>> Acesso em: 31 Ago. 2006.

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICAS DO CHILE –. Disponível em: <<http://www.ine.cl>>. Acesso em: 12 Jun. 2006.

KUME, Honório. O Plano Real e as Mudanças na Estrutura da Tarifa Aduaneira. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, nº48, julho-setembro, 1996.

KUZNETS, Simon. **Crescimento econômico moderno: Ritmo, estrutura e difusão**. 2<sup>o</sup> ed. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

LACERDA, Antônio Corrêa. **O impacto da globalização na economia brasileira**. São Paulo: Contexto, 1998.

LAFER, B. Mindlin. **Planejamento no Brasil**. São Paulo: Perspectiva, 1970.

LANGONI, Claudio. **A distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: expressão e cultura, 1973.

LARRAÑGA, Osvaldo. **Distribución del ingreso y crecimiento económico en Chile**. Série Reformas Econômicas - Cepal, n<sup>o</sup> 35, julho de 1999.

MARX, Karl. **O capital livro I: processo de produção do capital**. Volume I. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira S/A, 1975.

MDT - **Estrutura e apresentação de monografias, dissertações e teses**. Universidade Federal de Santa Maria. Pró-reitoria de pós-graduação e Pesquisa. 6<sup>a</sup> edição revista e ampliada. Santa Maria: editoraufsm, 2006.

MEDEIROS, C. Aguiar. Liberalização comercial e financeira e seus efeitos sobre crescimento, emprego e distribuição de renda nos países latino-americanos. **Revista Brasileira de Economia Contemporânea**, Vol 09, n<sup>o</sup> 3, setembro-dezembro, 2005.

MELLER, Patricio. Revisión del proceso de ajuste chileno de la década Del 80. **Série de Estudios CIEPLAN**, n<sup>o</sup> 30, 1990.

MELLER, Patricio. Pobreza y distribución del ingreso en Chile (década de 90). **Série de Estudios CIEPLAN**, n<sup>o</sup> 4, Santiago, 2000.

MENA, Victor. **Distribución del ingreso en Chile: Una visión del ano 70 hasta hoy**. Universidade Central do Chile, 2001. Disponível em: <<http://www.ucentral.cl>>. Acesso em: 08 Set. 2006.

MORLEY, Samuel A. Efectos del crecimiento e las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina. **Revista da CEPAL**, n<sup>o</sup> 71, 2000.

PASINETTI, Luigi L. **Crescimento e distribuição de renda**. 2º ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

PREBISCH, Raúl. Desigualdade e acumulação de capital no capitalismo periférico. **Revista de Economia Política**, vol. 7 nº 1, São Paulo, janeiro-março, 1987.

CAMARGO, José Márcio; GIAMBIAGI, Fabio (orgs). **Distribuição de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. IERJ, 1991.

RAMOS, Lauro e VIEIRA, Maria Lucia. **Desigualdade de rendimentos no Brasil nas décadas de 80 e 90: Evolução e determinantes**. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para discussão nº 803, 2001.

**Revista da CEPAL**. Balanço Preliminar do Brasil e do Chile. 1990-1991.

**Revista da CEPAL**. Balanço Preliminar do Brasil e do Chile. 1998-1999.

**Revista da CEPAL**. Estudio Económico de América Latina y el Caribe. 2000-2001.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Abril cultural, 1982.

SCHATAN, Jacobo. **Distribución del ingreso y pobreza en Chile**. Seminário sobre redistribuição, 2004. Disponível em: <<http://www.fundacionpobreza.cl>> Acesso em: 12 Set. 2006.

SILVA, Fernando R. **Política social e a crise econômica**. Rio de Janeiro: IPEA, Texto para discussão nº 111, 1997

SOLIMANO, Andrés. Crescimento, justiça distributiva e política social. **Revista da CEPAL**, nº 65. Agosto de 1998.

TAVARES, Maria da Conceição. **Substituição de importações ao capitalismo financeiro**. 10º Ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.

\_\_\_\_\_ **Ciclo e Crise; o movimento recente da industrialização brasileira**. São Paulo: UNICAMP. IE, 1998.

\_\_\_\_\_ **As Políticas de Ajuste no Brasil: os limites da resistência**. In: Tavares, Maria C. e Fiori, J.L. (Des)ajuste Global e Modernização Conservadora. São Paulo: Paz e Terra, 1996.