

CAPITAL HUMANO OU CAPITALISMO SELVAGEM? UM BALANÇO DA CONTROVÉRSIA SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA DURANTE O “MILAGRE” BRASILEIRO

Ricardo Strazzacappa Barone^a

Pedro Paulo Zahluth Bastos^b

Fernando Augusto Mansor de Mattos^c

^aEstudante de Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Teoria Econômica do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-UNICAMP).

^bProfessor Associado do Instituto de Economia e pesquisador do Centro de Estudos de Conjuntura e Política Econômica (CECON) da UNICAMP e *Visiting-Scholar* na UC Berkeley (CAL-EUA).

^cProfessor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade Federal Fluminense (UFF); *Visiting-Scholar* no Institute of Latin American Studies (ILAS), na Universidade de Columbia (New York – USA).

Artigo recebido em 04/03/2015 e aprovado em 24/10/2017.

RESUMO: O artigo tem por objetivo realizar um balanço da controvérsia sobre a distribuição de renda no Brasil na década de 1960. Para tanto, apresentamos os principais argumentos da interpretação “oficial”, fundamentada e justificada no trabalho de Langoni (1973), bem como as principais críticas a ela endereçadas pelas interpretações alternativas. A interpretação “oficial” considerou que o aumento na desigualdade da distribuição de renda entre 1960 e 1970 seria consequência natural e transitória do descompasso entre demanda e oferta de mão de obra qualificada, num contexto de intenso crescimento econômico. Consideramos, em linha com as interpretações alternativas, que a interpretação “oficial” apresentou argumentos que obscureceram a importância de elementos teóricos e empíricos relacionados à hierarquia organizacional das empresas, política econômica do governo militar e ao padrão de desenvolvimento capitalista no Brasil.

PALAVRAS-CHAVE: “Milagre” brasileiro; desigualdade de renda; diferenciais salariais.

CLASSIFICAÇÃO JEL: J31; N36; 015.

HUMAN CAPITAL OR WILD CAPITALISM? AN APPRAISAL OF THE CONTROVERSIAL DISTRIBUTION OF INCOME DURING THE BRAZILIAN “MIRACLE”

ABSTRACT: This article aims at providing an overview of the Brazilian income distribution controversy during the 1960's. To that end, we present the key arguments of the so-called “official” interpretation, based mostly on Langoni's (1973) study, as well as the main criticisms it received. The “official” interpretation states that the increase in the inequality of income distribution between 1960 and 1970 is a natural and transitory consequence of the disequilibrium between the supply and demand of qualified labor, within the context of a high economic growth. However, from our part and in line with the main criticisms it received, we suggest that the “official” interpretation offers arguments which actually hinder the importance of crucial elements, both theoretical and empirical, linked to the organizational hierarchy of businesses, to the economic policy adopted by the military government and to the pattern of capitalist development in Brazil.

KEYWORDS: Brazilian “miracle”; income inequality; wage differentials.

1. INTRODUÇÃO

A temática da distribuição de renda foi alvo de vívido debate no Brasil dos primeiros anos da década de 1970. A análise comparativa entre os dados do Censo de 1970 com os do Censo de 1960 revelou que a repartição da renda havia se tornado ainda mais regressiva ao longo da década. Por um lado, a “oficialidade”, dada a situação política marcada pelo governo militar, precisava justificar a crescente concentração da renda e legitimar as políticas postas em prática pós-1964. Por outro lado, os críticos precisavam se posicionar sobre a situação econômica do país e os rumos que o capitalismo brasileiro poderia trilhar. Neste contexto, o debate ganhou contornos polarizados e o tema da distribuição de renda foi submetido a uma ampla controvérsia, tanto em sua dimensão teórica como em sua dimensão empírica.

O debate se desdobrou em torno de duas correntes interpretativas distintas, a corrente “oficial”¹, expressa e justificada no livro de Langoni (1973), e a corrente alternativa, composta por um amplo e diverso grupo de autores, cujos trabalhos de maior expressão foram reunidos em forma de livro-coletânea organizado por Tolipan e Tinelli (1975). A primeira corrente considerou a elevação na desigualdade como consequência natural e transitória do descompasso entre demanda e oferta de mão de obra qualificada, num contexto de intenso crescimento econômico. A segunda corrente ponderou que a interpretação “oficial” se resumiu à apresentação de argumentos teóricos e empíricos equivocados, e que, no limite, foi apenas uma forma de legitimação do “modelo de desenvolvimento de 1964”.

Argumentamos, em linha com a corrente alternativa, que a interpretação “oficial” não considerou a importância de fatores explicativos essenciais para identificar as causas da crescente concentração da renda ao longo da década, nem estabeleceu adequadamente a relação entre duas categorias analíticas fundamentais, a saber: padrão de desenvolvimento e perfil de distribuição da renda. Fatores relacionados à política econômica, às relações de poder dentro da burocracia organizacional das empresas e ao estilo de desenvolvimento capitalista no Brasil não foram trabalhados de maneira satisfatória. Neste sentido, sustentamos que a interpretação “oficial” passou ao largo da problemática que envolveu um projeto político-econômico que se utilizou da concen-

¹ Vale destacar que o trabalho de Langoni (1973), encomendado pelo Ministério da Fazenda, foi, na época do debate, amplamente defendido por personalidades que tinham cargos importantes no Estado brasileiro. Dentre eles, destacam-se os economistas Antônio Delfim Netto e Mário Henrique Simonsen, respectivamente Ministro da Fazenda, desde 1967, e primeiro presidente do fracassado Movimento Brasileiro de Alfabetização (Mobral). Ademais, Mário Henrique Simonsen viria a assumir a pasta da Fazenda de 1974 a 1979, sucedendo Delfim que assumiu a posição de embaixador do Brasil na França, e retornou como ministro do Planejamento entre 1979 e 1985.

tração da renda para viabilizar certo estilo de crescimento econômico, estruturado, prioritariamente, no consumo de minorias privilegiadas.

Com esta perspectiva, o artigo tem como objetivo construir um balanço crítico acerca da controvérsia da distribuição de renda no Brasil na década de 1970, sem perder de vista sua relação com a questão subjacente mais ampla, qual seja, a relação entre distribuição de renda e desenvolvimento econômico. Não esperamos, ademais, “resolver” a controvérsia, mas apresentar elementos que possam enriquecer e expandir, a partir dela, o debate atual sobre a problemática entre desenvolvimento e distribuição de renda no Brasil, atualmente, demasiadamente restrito a argumentos relacionados à teoria do capital humano².

O artigo foi organizado em três seções, além desta introdução e da conclusão. A primeira seção contextualiza o debate no quadro geral dos principais elementos econômicos e políticos do período e apresenta um conjunto de dados sobre a evolução do perfil da distribuição de renda na década de 1960. A segunda seção expõe os principais argumentos da interpretação “oficial” fundamentada no trabalho de Langoni (1973). A terceira seção, concentrada na antologia organizada por Tolipan e Tinelli (1975), resgata, por sua vez, os principais argumentos das visões críticas à interpretação “oficial”.

2. CONCENTRAÇÃO DE RENDA DURANTE O “MILAGRE” BRASILEIRO: UM PANORAMA GERAL

Antes de nos debruçarmos nos argumentos de Langoni (1973) e de seus principais críticos, consideramos importante e elucidativo situar a controvérsia no contexto dos principais elementos econômicos e políticos do período, bem como apresentar alguns dados sobre a evolução da distribuição da renda na década de 1960. No entanto, devido à sua própria natureza ilustrativa, esta seção não se aprofunda em argumentos teóricos (temas das próximas seções do trabalho) nem procura realizar um estudo estatístico exaustivo sobre o tema.

Em 31 de março de 1964, com a destituição do governo Goulart e a elevação do marechal Castelo Branco à Presidência da República, abriu-se, na história brasileira,

² O Consenso de Washington é um exemplo prático da incorporação da teoria do capital humano na política econômica, dando novo significado a educação dentro do contexto da produtividade do trabalho e do crescimento econômico. Para uma análise do que foi o Consenso de Washington ver o texto de John Williamson, *Reformas políticas na América Latina na década de 1980*, publicado em 1992 na Revista de Economia Política, v. 12, n. 1.

um longo período de governos militares, que se estendeu até os primeiros meses de 1985. Em linhas gerais, esses governos foram caracterizados pela forte repressão às manifestações da sociedade civil e à atuação dos partidos políticos, e pela construção de um modelo de desenvolvimento que gerou crescimento econômico, mas, em contrapartida, concentrou fortemente a renda em proveito de um pequeno estrato da população. É neste contexto geral que o debate brasileiro sobre concentração de renda ganha significado analítico.

No que diz respeito à economia, o período de 1964-73 abrigou duas fases distintas, a saber: uma de combate à inflação e de implementação de reformas estruturais e outra de intenso crescimento econômico. A primeira fase, de 1964-68, marcada pelo Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), levou adiante reformas do sistema financeiro, do mercado de trabalho e da estrutura tributária, bem como um plano de estabilização de preços desenhado pela dupla de economistas ortodoxos Campos e Bulhões³. Essa fase foi caracterizada como um momento de ajuste econômico com claro objetivo de enfrentamento do processo inflacionário; somente em 1967, com a ascensão de Delfim Netto ao Ministério da Fazenda, que o crescimento econômico ascendeu, efetivamente, como objetivo prioritário da política econômica. A segunda fase, de 1968-73, conhecida como “milagre” brasileiro⁴, foi caracterizada por política monetária menos restritiva e por intenso crescimento econômico, dinamizado principalmente pela demanda interna de bens de consumo durável, associada ao processo de concentração de renda e à expansão do crédito ao consumidor⁵. Ademais, cumpre destacar que, apesar do indubitável sucesso da política econômica, em termos de promoção do crescimento, as políticas de compressão salarial e de controle dos movimentos trabalhistas se desdobraram em maior concentração da renda, e em importante movimento de contenção dos níveis de salário real.

Com base na análise dos dados apresentados nos Quadros 1 e 2, extraídos do trabalho de Langoni (1973), percebe-se que, apesar do significativo crescimento na renda média (Quadro 1), houve um aumento acentuado no grau de desigualdade, expresso em todos os índices de concentração de renda (Quadro 2).

³ Roberto de Oliveira Campos e Octávio Gouveia de Bulhões foram dois economistas de perfil ortodoxo que ocuparam, respectivamente, as cadeiras de Ministro do Planejamento e da Fazenda durante o governo Castello Branco (1964-66).

⁴ No período JK (entre janeiro de 1956 e janeiro de 1961), o PIB teve um crescimento médio real de cerca de 8,0% ao ano, enquanto que durante o “milagre”, 11%; para o PIB *per capita*, porém, a diferença é ainda maior: cerca de 4,8% ao ano sob JK e cerca de 8,2% entre 1967 e 1973.

⁵ Para uma análise do período que contempla o Programa de Ação Econômica do Governo Militar de 1964 e o “milagre” econômico, ver Resende (1990) e Lago (1990).

Quadro 1 – Comparação da distribuição da renda (1960/70)

	Percentil 1960	Porcentagem da renda			Renda média*		
		1970	70/60(%)	1960	1970	70/60(%)	
(-)	10	1,17	1,11	(5,13)	25	32	28,00
	10	2,32	2,05	(11,64)	48	58	20,83
	10	3,42	2,97	(13,16)	71	84	18,31
	10	4,65	3,88	(16,55)	96	110	14,58
	10	6,15	4,90	(20,32)	127	139	9,45
	10	7,66	5,91	(22,75)	158	168	6,23
	10	9,41	7,37	(21,68)	195	210	7,69
	10	10,85	9,57	(11,89)	225	272	20,99
	10	14,69	14,45	(1,64)	305	411	34,75
(+)	10	39,66	47,79	20,50	815	1.360	66,87
(+)	5	27,69	34,86	25,90	1.131	1.984	75,42
(+)	1	12,11	14,57	20,32	2.389	4.147	73,59
(-)	40	11,57	10,00	(13,57)	60	71	18,33
	20	13,81	10,81	(21,73)	142	153	7,74
(+)	40	74,62	79,19	6,13	385	563	46,23
	Total	100	100	-	206	282	36,89

Nota: (*) Em Cr\$ de 1970 por mês.

Fonte: Langoni (1973, p. 64).

Notamos, a partir da análise do Quadro 1, dois pontos que merecem destaque: o aumento da renda média para todos os estratos da pirâmide distributiva, e a estrutura regressiva de participação relativa de cada decil em relação ao total da renda. Observa-se que, apesar dos maiores incrementos estarem concentrados nos estratos de renda referentes às classes mais altas, ao analisarmos as variações absolutas das rendas médias constatamos um aumento da renda total no montante de 36,89%. Destaca-se o fato de que os percentis associados ao 1%, 5% e 10% mais ricos da população somam, respectivamente, aumentos em suas rendas médias nos montantes de 73,59%, 75,42% e 66,87%, superando, por ampla vantagem, os percentuais de crescimento das respectivas rendas médias de cada um dos decis inferiores. Ademais, apesar dos estratos da população mais pobre terem crescido menos do que os estratos mais ricos e terem perdido participação relativa na renda total, foram os estratos situados nos decis centrais da distribuição que menos usufruíram do crescimento do período. Nota-se, portanto, a tendência de concentração da renda nos estratos de renda mais alta, em especial o percentil dos 5% mais ricos.

Passando-se para a análise relativa da renda, ainda no Quadro 1, novas conclusões podem ser encaminhadas. Todos os decis obtiveram variações negativas de suas respectivas parcelas em relação ao total da renda, exceto o decil superior, que teve um

aumento de sua participação na renda total (em 20,5%), frente a uma participação declinante do estrato dos 40% mais pobres. Da mesma maneira, o estrato dos 5% mais ricos e o percentil de maior renda (1% mais rico) também foram beneficiados com aumentos de participação na renda total de 25,9% e 20,32%, respectivamente.

Além de ratificar a tendência concentradora de renda, que esses dados evidenciam, é de suma importância destacar o elevado grau de concentração de renda de que parte a piora do perfil distributivo ocorrida a partir de 1960, quando os 10% mais ricos já detinham quase 40% do total da renda total (Quadro 1). Em 1970, esse mesmo decil já detinha quase 50% da renda total, enquanto o percentil de renda mais elevada absorvia quase 15%, parcela equivalente à acumulada pelo conjunto dos cinco decis de renda mais baixa da pirâmide distributiva.

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

Quadro 2 – Variação dos índices de concentração

Índices	1960	1970
Gini	0,4999	0,5684
Gini*	0,5570	0,6049
Theil	0,4694	0,5802
Theil*	0,6442	0,7267

Nota: (*) Inclui pessoal com renda zero.

Fonte: Langoni (1973, p. 67).

Convém considerar, ainda, que, a partir de 1964, o novo panorama político marcado pelo conjunto de reformas do PAEG, em especial a política de contenção salarial (o famoso “arrocho”), começaram a afetar negativamente o salário mínimo, último bastião de defesa do trabalho pouco qualificado, e os reajustamentos salariais, cujo efeito foi o de concentrar ainda mais a renda e ampliar o leque salarial (HOFFMANN, 1973).

O Gráfico 1 apresenta a evolução do salário mínimo real em valores de 2014 e mostra que o mesmo apresenta forte queda na década posterior ao golpe de 1964, só comparada em magnitude à verificada no governo do general Eurico Dutra, no imediato pós-guerra. O salário mínimo real cai continuamente entre 1964 e 1970, estabelecendo-se, a partir daí, num valor cerca de 35% inferior ao de 1964.

Gráfico 1 – Salário mínimo real (1940-2014)

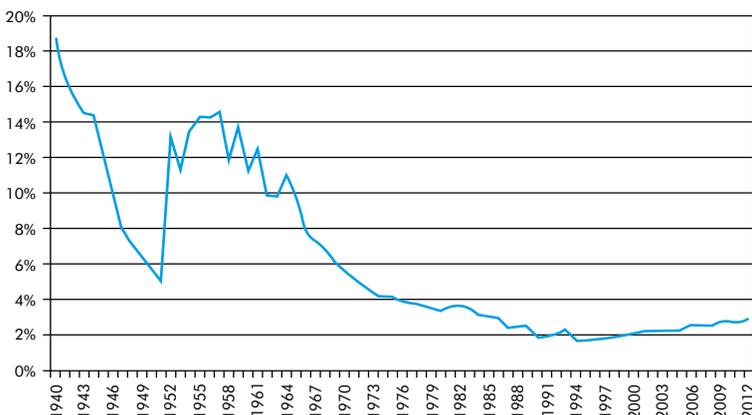


Notas: Deflatores - IPC-SP/Fipe (jul/1940-jan/1944); IPC-RJ/FGV (jan/1944-jan/1948); IGPC-Mtb (jan/1948-mar/1979); INPC-IBGE a partir de março de 1979. Atualizado em: 21/08/2014.

Fonte: Elaboração própria com base em dados do IPEADATA.

O Gráfico 2 apresenta a relação entre o salário mínimo real e a renda *per capita*. Embora a maior taxa de crescimento econômico brasileiro na história tenha ocorrido entre 1967 e 1973, nesse período de grande geração de renda e riqueza o salário mínimo se afastou fortemente da renda média. De fato, observando a relação entre salário mínimo real e renda *per capita*, percebe-se que a tendência de deterioração se mantém ao longo dos anos 1960 e 1970, saindo, respectivamente, da faixa dos 11% em 1964 para a faixa dos 4% em 1980; níveis muito baixos até mesmo para uma economia em desenvolvimento, como a brasileira.

Gráfico 2 – Salário mínimo real / renda per capita (1940-2014)



Notas: Deflatores - IPC-SP/Fipe (jul/1940-jan/1944); IPC-RJ/FGV (jan/1944-jan/1948); IGPC-Mtb (jan/1948-mar/1979); INPC-IBGE a partir de março de 1979. Atualizado em: 21/08/2014.

Fonte: Elaboração própria com base em dados do IPEADATA.

Apesar do indubitável sucesso da política econômica do início do governo militar em termos de promoção do crescimento econômico, parece claro que os trabalhadores, de uma maneira geral, não se beneficiaram do crescimento da renda de forma proporcional à sua evolução. Assim, frente à impossibilidade de negar a crescente concentração da renda durante a década de 1960, de um lado, a oficialidade precisava de uma explicação para justificá-la e levar adiante seu modelo de desenvolvimento e, de outro lado, os críticos precisavam se posicionar sobre as políticas que estavam sendo colocadas em prática para sustentá-lo. Abre-se, assim, o debate sobre as causas do aumento da desigualdade de renda na década de 1960, marco na história do pensamento econômico brasileiro.

3. PRINCIPAIS ARGUMENTOS DA “TESE OFICIAL” SOBRE A EVOLUÇÃO DO PERFIL DE DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA

O livro de Carlos Langoni publicado em 1973 – encomendado pelo Ministério da Fazenda – veio a ser considerado como a tese “oficial” a respeito da piora na distribuição pessoal da renda na década de 1960. Após analisar os dados do Censo de 1970, a que teve acesso antes do que qualquer outro pesquisador e constatar a inegável piora do perfil distributivo, Langoni (1973) argumentou que o aumento da desigualdade de renda decorria do próprio êxito do modelo de desenvolvimento brasileiro. O crescimento econômico teria provocado aumento na demanda por trabalho mais qualificado e, consequentemente, elevação em seus níveis de remuneração. Dessa forma, as causas da piora do perfil distributivo deveriam ser buscadas no impacto do processo de crescimento sobre as mudanças qualitativas (educação, idade e gênero) e alocativas (setor e região) da população economicamente ativa. Para tanto, o autor utilizou um modelo econométrico para medir os efeitos dessas mudanças sobre a concentração da renda.

Seu modelo teve por objetivo medir o impacto marginal de cada variável dependente (educação, idade, gênero, região e setor de atividade) sobre a desigualdade de renda e, consequentemente, classificá-las em ordem de importância explicativa. A metodologia empregada foi uma análise de variância com base numa regressão log-linear, na qual a variável dependente (log da renda individual) foi explicada pelas cinco variáveis *dummies* já mencionadas⁶. Vale lembrar que Langoni (1973) admitiu que seu modelo seria mais eficiente para explicar diferenças salariais do que para explicar variações da renda

⁶ A apresentação formal e detalhada do modelo, agora sob o aparente manto de rigor teórico pela teoria do capital humano, foi realizada no Capítulo 5, “As causas das mudanças na distribuição da renda entre 1960 e 1970”, de seu livro.

total e que poderiam existir prováveis relações de multicolinearidade entre as variáveis. Contudo, como ponderou o autor, as distorções provocadas por esses “problemas”, para uma análise de qualidade e para a própria validade do modelo, seriam mínimas e deveriam ser desqualificadas.

Langoni (1973) apresentou, assim, o resultado fundamental do seu modelo: “as maiores diferenças de renda estão associadas às diferenças de níveis de educação” (p. 110). A partir da análise do impacto marginal de cada variável, o destaque foi

o substancial aumento de importância das diferenças em níveis de educação na parcela explicada de renda, passando de 10% em 1960 para 15% em 1970 (...) aproximadamente o dobro da segunda variável em ordem de importância, a idade. (LANGONI, 1973, p. 113)

Seguiram em ordem de importância as diferenças entre gênero, setor de atividade, e região. Deste modo, a estrutura educacional foi considerada como a principal explicação para a concentração da renda no período, “confirmando” a relação entre educação e remuneração colocada pela teoria do capital humano⁷.

A teoria do capital humano parte da teoria neoclássica da distribuição que, no caso do “fator trabalho”, relaciona remunerações salariais à produtividade marginal do trabalho. Para esta teoria a produtividade do trabalho de cada indivíduo seria resultado direto de seu grau de instrução, ou seja, quanto maior o nível de instrução do indivíduo maior sua produtividade e, conseqüentemente, maior a sua remuneração. Partindo deste ponto de vista teórico, investimentos em educação desdobrar-se-iam em acréscimos de produtividade e, conseqüentemente, em ganhos de salário real no mercado de trabalho. A teoria do capital humano se restringe, assim, a explicar a distribuição pessoal da renda de forma harmoniosa, a partir de atributos específicos dos indivíduos, sem levar em consideração os limites e as possibilidades da cada classe social em reservar para si uma fração da riqueza socialmente criada⁸.

Tendo como base a teoria do capital humano, Langoni (1973) ponderou que a desigualdade de renda seria decorrência *natural* do próprio processo de desenvolvimento econômico. Frente à inelasticidade da oferta de mão de obra qualificada e à rigidez da função de produção de educação formal, o autor argumentou que numa economia que se moderniza e adota novas tecnologias de produção, alterava-se a estrutura de demanda

⁷ Segundo Langoni (1973, p. 103), “a variável idade também pode ser justificada pela teoria do capital humano na medida em que ela é uma *proxy* para experiência”.

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

por mão de obra qualificada, cujo efeito seria o de beneficiar desproporcionalmente os indivíduos com níveis de educação mais elevados. Em suas palavras:

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

Contudo, além de ser considerado natural para uma economia em franco desenvolvimento econômico, o desajuste no mercado de trabalho também seria autocorrigível, ou seja, os efeitos concentradores provocados pela aceleração do crescimento seriam passageiros. Segundo Langoni (1973, p. 211-212), “[i]sto porque o aumento, na rentabilidade esperada, dos investimentos em capital humano... estimula os fluxos de investimento nesta área... com a conversão desses ganhos extras em retornos competitivos”. Desta forma, segundo o autor, tanto os indivíduos quanto as empresas seriam induzidos a pressionar (os primeiros demandando mais recurso público para educação e as empresas destinando maiores montantes de recurso para treinamento de pessoal) por maiores taxas de investimento no setor educacional, seja por expectativas de remunerações mais elevadas mediante acesso à educação (no caso dos trabalhadores), seja por necessidade de reduzir custos relativos à escassez de mão de obra qualificada (no caso das empresas). Como decorrência desse processo, os ganhos extraordinários tenderiam a desaparecer, reduzindo as disparidades excessivas de remuneração.

Em linha com sua argumentação, Langoni (1973) conclui que atribuir o aumento de desigualdade de uma década a elementos da política econômica, posta em prática a partir de 1964, seria um equívoco, uma vez que existem argumentos teóricos e empíricos que comprovam que ela seria consequência natural dos desequilíbrios no mercado de trabalho, característicos do processo de desenvolvimento. O aumento no grau de concentração de renda não estaria relacionado às estratégias de estabilização e de retomada do crescimento. E, a partir desta conclusão, o autor propõe que as políticas governamentais deveriam ser orientadas para investimentos em capital humano, com ênfase em educação e saúde. O importante, segundo Langoni (1973, p. 215), seria implementar políticas com o propósito de “minimizar as possibilidades de ganhos extras de renda associados com desequilíbrios entre oferta e demanda por força de trabalho qualificado, decorrentes da aceleração do crescimento”.

4. PRINCIPAIS ARGUMENTOS DO PENSAMENTO CRÍTICO À "TESE OFICIAL" LANÇADA POR LANGONI

O primeiro esforço concentrado de crítica à "tese oficial", exposta pelo livro de Langoni (1973), foi a antologia de Ricardo Tolipan e Arthur Carlos Tinelli de 1975. O livro intitulado *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*, por eles organizado, reuniu textos de então jovens (em sua maioria) economistas de oposição ao governo militar, de diversas linhas de pensamento político e de diferentes escolas de pós-graduação em economia do país (e mesmo algumas do exterior). Sua intenção maior foi, a partir da crítica à tese de Langoni (1973), estabelecer outros vínculos teóricos e empíricos entre desenvolvimento econômico e distribuição de renda.

Tendo como ponto de referência esta antologia, os argumentos dos opositores da "tese oficial" foram classificados, em nosso trabalho, em duas linhas argumentativas, chamadas de críticas "internas" e críticas "externas". As críticas internas discutem o trabalho de Langoni (1973) dentro de seu próprio campo de análise questionando a relação de determinação entre as variáveis do modelo econométrico, bem como sua capacidade explicativa, mesmo em seus próprios termos. As críticas externas alargam o horizonte do debate na medida em que destacam a importância de elementos teóricos e históricos estruturais estranhos a seu campo de análise, com destaque aos impactos da política econômica do governo militar sobre a concentração de renda do período.

Entre as principais críticas internas destacam-se os argumentos de Malan e Wells (1975). Segundo os autores, uma grande parcela da desigualdade de renda não poderia ser explicada por diferenças na dotação de qualificação da mão de obra (medida pela variável educação), porque a parcela mais expressiva da variância dos diferenciais de renda, ocorridos entre os anos censitários, repousava justamente nos diferenciais de rendimentos existentes entre indivíduos com o mesmo nível de escolaridade. Em suas palavras,

(...) acreditar na expansão apropriada da oferta como "solução" para o longo prazo é seriamente discutível, e por várias razões, mas deveríamos mencionar aqui uma em particular, derivada dos dados empíricos do próprio Langoni. Com efeito, do aumento da variância total da renda entre 1960 e 1970 "explicado" pela variável educação, 35% são devidos simplesmente a mudanças na composição educacional da força de trabalho, 23% a mudanças na renda relativas entre diferentes níveis de educação e 42% à crescente desigualdade na distribuição para um nível de escolaridade; isto é, a educação é uma importante variável explicativa principalmente devido à crescente diferenciação da renda entre indivíduos com o *mesmo* nível de educação. E é *precisamente* sobre esse fenômeno que o mecanismo de oferta e procura é inca-

paz de dizer qualquer coisa, e que, não obstante o otimismo de Langoni, pode persistir e intensificar-se a longo prazo. (MALAN e WELLS, 1975, p. 249. Itálicos no original)

Malan e Wells (1975) ponderam, assim, que, mesmo tomando como base os resultados do modelo de Langoni (1973), não se pode concluir que os supostos mecanismos de ajuste automático do mercado de trabalho (no sentido de aumentar a oferta de mão de obra qualificada à medida que se materializassem os investimentos em educação) seriam eficazes para corrigir as desigualdades de renda. A superação de ganhos extras de renda através da expansão apropriada da oferta de mão de obra qualificada seria, em seus próprios termos, questionável, precisamente porque existe importante diferenciação de remuneração entre indivíduos com mesmo nível de escolaridade. Ademais, conforme o próprio Langoni (1973) acabaria por mostrar, apenas um terço das variações de renda poderiam ser explicadas pelos atributos pessoais relacionados com o fator educação, ou seja, o modelo econométrico seria insatisfatório “na medida em que suas variáveis deixam uma substancial parcela da variância nas diferenças de renda não ‘explicadas’” (MALAN e WELLS, 1975, p. 251).

Wells (1975) dedicou parte importante de seu estudo sobre a evolução do perfil distributivo daquele período a uma avaliação crítica da teoria do capital humano. Esta teoria, segundo ele, seria responsável por ofuscar o conjunto de relações sociais subjacentes à distribuição de renda que a própria análise buscava esclarecer. Uma longa citação de sua lavra serve como elemento explicativo de seu argumento, a saber:

Essa argumentação [de Langoni] é completamente enganosa por várias razões. Primeiro, é impossível mostrar diretamente qualquer relação entre educação, produtividade e rendimentos, precisamente porque é impossível medir a produtividade da maior parte dos trabalhadores (...). A relação observada entre educação (...) e salários acima da média apenas descreve a situação; em nenhum momento analisa-a. Em segundo lugar, pelo menos na obra de Langoni, a “teoria” tem certas implicações normativas. Por trás está a ideia de que pessoas de escolaridade mais alta dão uma maior contribuição à sociedade, “valem mais para a sociedade” e, portanto, merecem apropriar-se de uma parcela mais do que proporcional do crescimento econômico. Dessa forma, ela prevê uma justificativa ideológica para a desigualdade existente, ao invés de apresentar uma explicação científica para o que ocorreu. (WELLS, 1975, p. 197)

Em linha com as colocações de Wells (1975), Fishlow (1975) ponderou que a relação entre educação e renda seria inversa àquela defendida pelo modelo econométrico

de Langoni (1973). Para Fishlow (1975), são os níveis prévios de renda familiar que determinam o acesso à educação, e não o contrário⁹. Vejamos como o autor colocou a questão a respeito desta relação e como ele avaliou o modelo educacional posto em prática pela ditadura militar:

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

Dessa forma, segundo Fishlow (1975) o acesso à educação era monopolizado pelas classes de renda mais elevada e a probabilidade de crianças pobres virem a receber maiores rendas no futuro era relativamente baixa e fortemente influenciada pelo *status* dos pais. Assim, na medida em que as classes de renda mais alta detinham o “monopólio” do acesso à educação, não existiria condição de igualdade de oportunidades, situação que, no limite, reforçaria a própria reprodução e perpetuação das desigualdades existentes. Portanto, o argumento de Fishlow (1975), atacou o eixo teórico central do modelo de Langoni (1973) que falha ao considerar ser possível eliminar da análise uma das características mais importantes da economia brasileira – a desigual distribuição prévia da propriedade e da riqueza – e supor, *ceteris paribus*, que a distribuição de renda permaneceria inalterada¹⁰.

Em suma, no que se refere ao conjunto das críticas internas, as variáveis utilizadas no modelo de Langoni (1973), justificadas *a priori* pela teoria do capital humano, além de possuírem um baixo poder explicativo, serviram, no limite, para ocultar as verdadeiras variáveis explicativas e suas relações fundamentais. Segundo Malan e Wells

⁹ Serra (1975) também sustentou este argumento ao afirmar que Langoni (1973) estaria por confundir correlação com causalidade.

¹⁰ Vale destacar que não se conclui daí que um processo de democratização educacional teria efeito nulo na estrutura de distribuição de renda. Não se trata disso. O ponto é que não se pode deixar de lado a concentração anterior da riqueza, se realmente se quiser compreender o processo de concentração de renda em sua totalidade.

(1975), a discussão do próprio Langoni (1973) “acerca do problema das variáveis excluídas e da interação entre essas e as incluídas (e destas entre si) coloca em questão mais do que suporta o seu ‘modelo’ explicativo” (p. 252). Portanto, as críticas internas destacam que os resultados sugeridos pelo modelo de Langoni (1973), mesmo quando pensado em seus próprios termos de referência, são insuficientes para suportar seu conjunto de hipóteses.

Feitas as considerações críticas de caráter interno, passamos, agora, para a apresentação dos elementos que Langoni (1973) preferiu ignorar. Seguimos, assim, para as críticas externas enfatizando argumentos de caráter, histórico, político, econômico e institucional.

Retomando a visão de Langoni (1973) sobre a tendência autocorretiva do mercado de trabalho e, conseqüentemente, a proposição de que os desequilíbrios de renda estariam circunscritos a um período específico do desenvolvimento brasileiro, Wells (1975) destacou que, mesmo em economias desenvolvidas, o processo de repartição da renda não ocorreu de forma natural e seus resultados não deveriam ser tomados como regra geral. No Brasil, pela realidade política e social gerada pelo governo militar e pela formação histórica do mercado de trabalho, características importantes dos países desenvolvidos que se beneficiaram da melhoria do perfil de distribuição de renda não estavam presentes. Em suas palavras:

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

Singer (1975) aprofunda ainda mais essa questão ao destacar duas especificidades a respeito do processo de expansão do capitalismo brasileiro, que o diferenciam do ocorrido na Europa. Em primeiro lugar, estes processos ocorrem em períodos diferentes, sendo o europeu originário e o brasileiro tardio. O desenvolvimento capitalista brasileiro ocorreu quando já existiam economias capitalistas “maduras”, que inevitavelmente nele interferiram, dando-lhe características próprias. Segundo, diferentemente da Europa, no caso brasileiro o excesso de mão de obra não era exportável para outros países, o que garantiu a criação de um excedente populacional que veio a pressionar a base do mercado de trabalho e a estimular a reprodução de formas pré-capitalistas de produção.

Este processo de consolidação da dinâmica produtiva capitalista, em especial a partir dos 1930, sofreu influências diretas das grandes empresas multinacionais, na medida em que expandiam suas atividades além das fronteiras nacionais, reforçando

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

Conjuntamente a esse cenário de piora na concentração da renda por mecanismos referentes à lógica de funcionamento dessa sociedade urbano-industrial, na qual prevalece uma estrutura de demanda por trabalho condizente com a estrutura produtiva da grande empresa multinacional, tem-se um intenso fluxo migratório do campo para a cidade. O enorme êxodo rural que contribui intensamente para a saturação do mercado de trabalho urbano tem sua origem na expansão da lógica de produção capitalista para a agricultura¹¹. Esse contexto urbano (estrutura de demanda da grande empresa multinacional) e rural (processo de comercialização da agricultura e intenso fluxo migratório) condiciona, portanto, o desenvolvimento de um mercado de trabalho saturado para a massa de trabalhadores de pouca ou nenhuma qualificação e, por outro lado, estimula o surgimento de uma nova classe média, formada por técnicos e administradores.

No entanto, para Singer (1975), a piora na concentração de renda não foi apenas resultado de fatores econômicos, históricos e estruturais (ignorados pela tese “oficial”), mas esteve associado a elementos de política econômica do governo militar pós-1964. Sua visão, não desconsiderou que, apesar das condições históricas serem bastante restritivas no sentido de possibilitar uma distribuição mais progressiva da renda, o perfil distributivo só poderia se tornar mais igualitário mediante um panorama político que não operasse com o propósito de reduzir o salário mínimo e controlar as organizações trabalhistas. E ainda alertou que as transformações contemporâneas do capitalismo brasileiro não podem ser compreendidas sem que se considere o desenvolvimento econômico como um movimento conflituoso e determinado, em grande medida, pela luta de classes. Em suas palavras:

¹¹ É justamente com a integração da agricultura na economia de mercado que ocorre a destruição quase que por completo da agricultura de subsistência, com a modernização das técnicas de produção e a proletarianização do trabalhador rural.

A repartição da renda não se dá a frio, movida unicamente por mecanismos ‘econômicos’. Ela se dá no contexto de um sistema de dominação, que dita os parâmetros que determinam de um lado a repartição do produto entre necessário e excedente (política salarial, sindical, previdenciários etc.) e do outro o modelo de apropriação do excedente (política fiscal, de crédito, de preços etc). (SINGER, 1975, p. 76)

Em linha com essa colocação de Singer (1975), Bacha (1975) apresenta alguns argumentos de natureza sociológica para mostrar que a abertura do leque salarial no ambiente empresarial também desempenhou papel importante para a deterioração do perfil distributivo. Sua visão foge dos argumentos tradicionais da ciência econômica e considera que um dos fatores fundamentais para explicar a abertura do leque salarial na década de 1960. Segundo Bacha (1975, p. 125), “seria a hierarquia (ou seja, o corte trabalhadores/gerentes), antes que a qualificação (ou seja, o corte trabalhadores qualificados/trabalhadores não qualificados)”. Neste sentido, o pressuposto de sua análise repousa no argumento de que a evolução dos salários dos trabalhadores estaria desvinculada da dinâmica de remuneração dos gerentes, esta articulada à variação dos lucros das empresas. Nas suas palavras:

(...) a relação entre a remuneração dos gerentes e os salários dos trabalhadores tem a ver não com sua importância funcional relativa, mas com a razão entre lucros e salários existentes na economia. Assim, se comparamos duas sociedades quaisquer (ou uma mesma sociedade em dois pontos no tempo), a razão entre remuneração gerencial e o salário dos trabalhadores estará determinada pela taxa de exploração vigente no sistema e não pela maior ou menor importância funcional dos gerentes, medida em termos da escassez relativa de talentos gerenciais disponíveis. (BACHA, 1975, p. 137)

Na sua visão, no que diz respeito aos trabalhadores ocupados na esfera diretamente relacionada à atividade produtiva, as questões mais importantes para determinar o nível de salário seriam a qualificação técnica do indivíduo, as condições de oferta (abundante para mão de obra não qualificada) e de demanda de mão de obra no mercado de trabalho, os custos de treinamento e de reprodução e os níveis de salário mínimo – este último institucionalmente definido. Já para os gerentes, ocupados na esfera de controle, a dinâmica de determinação dos rendimentos é bastante diferente. Não depende da qualificação educacional e das condições de oferta e demanda no mercado de trabalho. Sua remuneração decorre de sua posição hierárquica na organização. Nas palavras do autor:

(...) para as funções gerenciais, a cada novo nível hierárquico corresponderá um salto salarial, haja ou não diferença em níveis educacionais. Ou seja, o fator fundamental na determinação da estrutura de salários será a posição na escala hierárquica e não a qualificação individual. (BACHA, 1975, p. 135)¹²

Desta forma, Bacha (1975) rejeita a teoria neoclássica da firma que supõe que a evolução dos salários de todos os trabalhadores (independentemente de sua qualificação e de sua posição na hierarquia empresarial) depende das forças de mercado definidoras da oferta e da demanda por mão de obra capaz de igualar, em condição de equilíbrio, o salário real do trabalhador à sua produtividade marginal. Portanto, segundo sua argumentação, os ganhos gerenciais estariam intimamente vinculados a uma taxa de exploração (relação negativa entre lucros e salário dos trabalhadores) e a sua posição de dominação – expressa por uma hierarquia funcional – na estrutura de produção capitalista; a remuneração recebida por cada um dos grupos seria de natureza diferente.

Ademais, Bacha (1975) pondera que a política regressiva de reajuste do salário mínimo e o controle sindical, estabelecidos pelo governo militar, somados à alta rotatividade do emprego e à abundância de mão de obra não qualificada, também seriam fatores importantes para explicar a ampliação do leque salarial urbano e, por conseguinte, a deterioração do perfil distributivo¹³. É por isso que o autor incorpora, em sua crítica ao modelo de Langoni (1973), aspectos relacionados às medidas implementadas pelo governo militar, que potencializaram as práticas organizacionais acima descritas, reforçando a abertura do leque salarial e, por conseguinte, a ampliação da desigualdade de renda.

O questionamento do suposto caráter autocorretivo do mercado de trabalho foi, assim, veementemente rejeitado pelos críticos da teoria “oficial”, tanto nos próprios termos do modelo, (visto anteriormente) como a partir de argumentos relacionados com aspectos históricos e políticos do desenvolvimento econômico brasileiro. Cumpre agora, uma análise mais detalhada acerca do papel da política econômica adotada a partir de 1964, elemento comum a todos os autores críticos da interpretação “oficial”.

¹² Belluzzo estabelece raciocínio semelhante “(...) o retorno em educação depende muito mais da natureza das ocupações do que da melhoria do grau de qualificação da força de trabalho” (BELLUZZO, 1975, p. 34).

¹³ Quanto à alta rotatividade, Bacha alega que foi feita para burlar eventuais aumentos salariais reais definidos pelos dissídios de certas categorias: “(...) parece haver um fenômeno de dispensa antes do dissídio, seguido de uma recontração posterior, no nível do mínimo” (BACHA, 1975, p. 155).

Um dos principais argumentos utilizados pela corrente crítica foi que a política econômica posta em prática no pós-1964 impôs ao salário mínimo fortes restrições, o que teria causado significativo impacto sobre os rendimentos dos assalariados de baixa remuneração. Esse achatamento do salário mínimo constituir-se-ia em fator decisivo para os perfis resultantes da concentração da distribuição da renda do trabalho. Desta forma, o efeito desfavorável à evolução dos salários mais baixos, bem como a repressão às atividades sindicais, num contexto de abundante oferta de mão de obra não qualificada, teria possibilitado às empresas reforçar as diferenciações salariais, garantindo expressivos ganhos reais aos rendimentos dos empregados dos estratos superiores.

Tanto Fishlow (1975) como Wells (1975) ressaltam que nos anos de menor crescimento relativo, compreendidos entre 1964 e 1967, a política econômica implementada pelo governo militar, (as políticas do PAEG) impactou fortemente o salário dos trabalhadores nãoqualificados, enquanto os salários das hierarquias empresariais mais elevadas foram menos afetados. Isso porque, segundo Wells (1975, p. 223), “[n]uma economia caracterizada por oferta abundante de trabalho não qualificado, o salário mínimo desempenha papel crítico na distribuição global dos rendimentos”. Ademais, em linha com a interpretação de Bacha (1975), nos anos seguintes, quando a economia retomou trajetória de crescimento, os salários de base continuaram contidos, enquanto os salários das hierarquias mais altas (embora a lei salarial não fizesse, a rigor, distinção nas regras de reajuste segundo os níveis salariais) puderam se beneficiar da fase ascendente, pois sua dinâmica de determinação esteve atrelada ao aumento dos lucros empresariais.

Hoffmann (1975), assim como Singer (1975), coloca a questão da desigualdade de riqueza, propriedade e renda em perspectiva histórica (algo obviamente avesso à metodologia de Langoni) para explicar a questão da abundante oferta de mão de obra desqualificada. Segundo o autor, as características históricas do padrão de distribuição de renda se mantiveram inalteradas desde a época de colônia e por todos os ciclos de expansão (cana-de-açúcar, algodão, café, borracha e cacau) pelos quais passou o país. Não cabia, dentro da lógica de acumulação marcada por grandes propriedades monocultoras de produtos agrícolas de exportação, uma melhor distribuição da terra, da riqueza e da renda. Portanto, como coloca o autor, a concentração da renda na década de 1960 ocorreu a partir de uma estrutura de distribuição já bastante regressiva, herdada desde o período colonial. Destarte, conclui Hoffmann (1975), o crescimento e o desenvolvimento da indústria (e a estrutura produtiva) foram condicionados e favorecidos pela própria concentração da renda. Em suas palavras:

O padrão de distribuição da renda condiciona a estrutura da pauta de importações e a estrutura produtiva, através da extensão de mercados que gera para bens especí-

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

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

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

Convém considerar, ainda, que foi colocado pelos defensores da intocabilidade das políticas concentradoras de renda que os resultados do *boom* de 1968-73, em particular no que se refere à melhora do bem-estar social do conjunto da população, foram deixados à margem do debate crítico. Para os economistas críticos (como apresentado), não houve questionamento da importância do crescimento econômico como

sendo um dos fatores importantes para promover melhora na qualidade de vida da população, nem das oportunidades de transformação abertas por ele. A questão esteve relacionada ao fato de que quando se usam critérios paretianos da “economia do bem-estar” para avaliar a qualidade de vida da população, em um grave quadro de piora da distribuição da renda, abandona-se a noção de pobreza relativa (SERRA, 1973). Diante disso, a abordagem crítica considerou que não se pode tomar o crescimento econômico como pretexto para justificar a magnitude e a acentuação da concentração da renda no período.

Em linha com essa observação, Serra (1975) desconstruiu a famosa “teoria do bolo”¹⁴, que tinha por objetivo justificar e legitimar o processo de concentração de renda pelo crescimento econômico. Os setores mais pobres da população não poderiam receber fatias maiores da renda sem comprometer as taxas de investimento e de crescimento, pois a regressividade distributiva seria necessária para manter e aumentar a poupança de fundos necessários ao investimento. Em outras palavras, para o autor, a “teoria do bolo” estaria, na verdade, cumprindo o papel de sustentar o argumento de que às fases iniciais daquela etapa do processo de desenvolvimento brasileiro corresponderia um aumento funcional das desigualdades, viabilizando a geração de recursos para estimular o crescimento econômico, inevitavelmente consumidos caso fossem distribuídos entre as camadas de renda mais baixa da população.

No entanto, para Serra (1975) a “teoria do bolo” esteve ancorada numa concepção equivocada sobre como funciona a dinâmica do investimento numa economia capitalista. Argumentar que a poupança prévia seria necessária para viabilizar o investimento expressa um evidente desconhecimento do papel do crédito no processo de acumulação. Numa economia capitalista, segundo Serra (1975, p. 268), “não se investe porque existem poupanças previamente disponíveis (...) e sim de acordo com as expectativas de rentabilidade *vis-à-vis* o custo de obter recursos financeiros”. Além disso, nunca é demais lembrar que a maior parcela dos investimentos feitos durante o “milagre” esteve ancorada na forte participação do Estado e na atuação das empresas transnacionais.

Conclui-se, assim, que os argumentos críticos, apesar da variedade de abordagens e explicações para a questão da distribuição, apontam, em conjunto, corretamente para três problemas básicos do trabalho de Langoni (1973): (i) seu trabalho foi insatisfatório nos próprios termos em que aborda a questão; (ii) seu trabalho foi omissivo no que refere à relação entre a distribuição de renda, o papel da política econômica e o padrão

¹⁴ Serra (1975), na nota de rodapé nº 7, destaca que os maiores divulgadores da “teoria do bolo” seriam Eugênio Gudim, Roberto Campos, Delfim Netto e Mário Henrique Simonsen.

histórico de desenvolvimento capitalista no Brasil; e (iii) seu trabalho foi concluído muito mais como um ato de fé, na capacidade das forças de mercado resolverem naturalmente um problema tão complexo como a distribuição de renda e desenvolvimento econômico, do que como uma análise científica.

5. CONCLUSÕES

O debate sobre distribuição de renda no Brasil dos anos de 1970 foi bastante rico e controverso. Envolveu autores de diversas escolas de economia e extrapolou a problemática da desigualdade de renda para questionar o “modelo de desenvolvimento de 1964”. Por um lado, a corrente “oficial”, expressa no trabalho de Langoni (1973), considerou que a elevação na desigualdade seria uma consequência natural e transitória do descompasso entre demanda e oferta de mão de obra qualificada, num contexto de intenso crescimento econômico. Por outro lado, a corrente crítica considerou que os argumentos “oficiais” enublaram a importância de elementos explicativos fundamentais, relacionados com a política econômica, a natureza das ocupações na hierarquia organizacional das empresas e o estilo de desenvolvimento capitalista no Brasil.

Em nosso entender os argumentos críticos demonstraram que o modelo de Langoni (1973) é inadequado para explicar o aumento na desigualdade da distribuição de renda entre 1960 e 1970. Seu modelo, além de conter problemas de consistência interna, foi construído tendo como ponto de partida uma teoria econômica, a teoria do capital humano, incapaz de tratar adequadamente os problemas da realidade que buscava compreender. Ademais, os problemas de seu trabalho, como apontado pela visão crítica, não se restringiram apenas às dificuldades derivadas da teoria do capital humano e suas consequências analíticas, mas também ao seu caráter justificativo em relação às políticas econômicas do governo militar.

Em essência, o trabalho de Langoni (1973) não se distanciou de análises mecânicas e apriorísticas, e fez crer, segundo Cardoso (1975, p. 10), “à opinião pública que sem a continuidade do processo de acumulação desigual das rendas não há produção nem crescimento, enquanto qualquer política de redistribuição leva, necessariamente, ao populismo e à perda de velocidade no processo de acumulação”. A sensação (falsa) após uma leitura atenta de seu livro é a de que nada poderia ter sido diferente em termos de distribuição de renda. No entanto, como bem mostram os estudos dos autores críticos, não se trata de uma relação entre desigualdade de renda e crescimento econômico, mas de um padrão de acumulação condicionado pelo processo de concentração de renda e pelo consumo de minorias privilegiadas. Restringir o debate aos termos de

Langoni (1973) significaria ocultar as questões políticas e econômicas fundamentais que explicam o processo de concentração da renda na década de 1960.

Isso não significa, contudo, argumentar que os efeitos da educação sobre a distribuição da renda sejam nulos. É evidente que uma democratização educacional, além de ser um objetivo em si mesmo, acabaria por ter efeitos positivos sobre a distribuição de renda. Entretanto, os desníveis educacionais não seriam as causas dos desníveis de renda, justamente porque esta última consagra e reforça a primeira. Além disso, a educação não altera, automaticamente, a estrutura ocupacional e de remuneração hierárquica das empresas, elemento fundamental para a compreensão da distribuição desigual de renda e ampliação do leque salarial numa economia capitalista como a brasileira. Diante dessas considerações, tanto a explicação como a solução sugerida pela tese “oficial”, sobre a problemática da concentração de renda, ganham contornos bastante limitados.

A principal conclusão desta controvérsia sobre distribuição de renda, questão perene em nosso país, talvez seja a de que crescimento econômico e distribuição de renda não são processos mutuamente excludentes. Os limites para uma distribuição mais igualitária de renda não são determinados, em última instância, por uma suposta evolução natural da economia, senão pelo conflito de interesses dos diferentes grupos sociais e da trajetória de desenvolvimento desejada pela sociedade. A questão distributiva precisa ser pensada à luz dessas considerações, para avançar na direção de sua mais profunda compreensão e superação.

REFERÊNCIAS

- BACHA, E. L. “Hierarquia e remuneração gerencial”. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- BARONE, R. S. Contribuição para uma discussão sobre a controvérsia da distribuição de renda no Brasil nos anos 60. Monografia (Departamento de Economia) – Faculdades de Campinas, Campinas, 2007.
- BARROS, R.; MENDONÇA, R. A evolução do bem-estar, pobreza e desigualdade ao longo das últimas três décadas – 1960-90. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 25, n. 1, abr. 1995.
- BASTOS, P. P. Z. Razões econômicas, não economicistas, do golpe de 1964. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA – ANPEC, 42, Natal, RN, 9-12 dez. 2014. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/novosite/br/encontro-2014>>. Acesso em: 05 fev. 2015.
- BASTOS, P. P. Z. “O Plano Trienal e sua economia política”. In: FURTADO, R. F. A. *Plano Trienal*. Rio de Janeiro: Centro Celso Furtado, 2013.

- CARDOSO, F. H. "Prefácio". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- BELLUZZO, L. G. M. "Distribuição de renda uma visão da controvérsia". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- BOWLES, S.; GINTIS, H. The problem with human capital theory: a Marxian critique. *American Economic Review*, v. 65, n. 2, p. 74-82, 1975.
- FISHLOW, A. "A distribuição de renda no Brasil". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- FURTADO, C. *Análise do "modelo" brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- GERMANO, J. W. *Estado militar e educação Brasil (1964-1985)*. 2. ed. São Paulo: Cortez, 1993.
- HOFFMANN, R. "Tendências da distribuição da renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- LAGO, L. C. "A Retomada do crescimento e as distorções do 'milagre' (1967-1973)". In: ABREU, M. P. (Org.). *A Ordem do Progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990.
- LANGONI, C. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.
- MALAN, P.; WELLS, J. "Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- MATTOS, F. A. M. Aspectos históricos e metodológicos da evolução recente do perfil distributivo brasileiro. *São Paulo em Perspectiva*, SEADE, v. 19, n. 2, abr./jun. 2005.
- RESENDE, A. L. "Estabilização e reforma (1964-1967)". In: ABREU, M. P. (Org.). *A Ordem do Progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990.
- SERRA, J. "Reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- SIMONSEN, M. H.; CAMPOS, R. O. *A nova economia brasileira*. José Olympio: Rio de Janeiro, 1974.
- SINGER, P. "Desenvolvimento e repartição da renda no Brasil". In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- SINGER, P. *Repartição de renda: ricos e pobres sob o governo militar*. Zahar: Rio de Janeiro, 1986.

TAVARES, M. C.; SERRA, J. “Além da estagnação”. In: TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

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

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