

o debate sobre a desigualdade de renda no brasil: da controvérsia dos anos 70 ao pensamento hegemônico nos anos 90

Rodrigo Mendes Gandra

Mestre em Economia pela UFF

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo principal delinear a História do Pensamento Econômico Brasileiro sobre a desigualdade de renda no Brasil a partir da década de 60. Em primeiro lugar, faz-se uma análise do debate sobre as causas do aumento da desigualdade de renda brasileira na década de 60 (que ficou conhecido como a "Controvérsia de 70"). Após isto, faz-se uma análise dos argumentos dos economistas contemporâneos (da década de 90) sobre as causas da elevada e estável desigualdade de renda no Brasil. Finalmente, compara-se os dois períodos de pensamento para se saber como o debate tem evoluído.

Palavras-chave: desigualdade de renda; História do Pensamento Econômico, teoria do capital humano.

ABSTRACT

This work has for main objective to delineate the History of the Brazilian Economic Thought about the inequality of income from the decade of 60 in Brazil. In first place, It starts with an analysis of the debate about the causes of income inequality increase in the decade of 60 (that it was known at the literature as the "Controversy of 70"). In sequence, becomes an analysis of the arguments of the contemporaries economists (of the decade of 90) on the causes of the high and steady inequality of income in Brazil. Finally, one compares the two periods of thought to know itself as the debate has progressed.

Key words: inequality of income; History of Economic Thought; human capital theory.

Este trabalho tem por objetivo principal delinear a História do Pensamento Econômico Brasileiro sobre as questões distributivas a partir da década de 60. Trata-se de um o resumo da dissertação de mestrado do autor (que pode ser encontrada nas referências bibliográficas). Em primeiro lugar, faz-se uma análise do debate sobre as causas do aumento da desigualdade de renda brasileira na década de 60 (que ficou conhecido como a "Controvérsia de 70"). Após isto, faz-se também uma análise dos argumentos dos economistas contemporâneos (da década de 90) sobre as causas da elevada e estável desigualdade de renda no Brasil. E, finalmente, comparam-se os dois períodos de pensamento para se saber como o debate tem evoluído.

¹ Este artigo baseia-se na dissertação de mestrado de Gandra (2002).

I. A "Controvérsia de 70"

No Brasil, a distribuição da renda foi objeto de um amplo debate durante a década de 70 (conhecida como "Controvérsia de 70"), que teve seu ponto de partida na constatação da elevação dos índices de concentração pessoal de renda durante a década de 60. Havia duas vertentes básicas de pensamento. De um lado, estudiosos como Langoni (1973), Branco (1979) e Senna (1976) baseavam-se em um modelo que conectava a curva de U-invertido de Kuznets à Teoria do Capital Humano (TCH), de modo que o acelerado crescimento econômico em um país de renda *per capita* relativamente baixa e a mudança da estrutura econômica de agrária para industrial teriam desencadeado efeitos concentradores da renda. Eles focavam a distribuição pessoal da renda com um olhar mais específico sobre o mercado de trabalho. Por outro lado, havia pesquisadores que concentravam suas análises nos efeitos nefastos das políticas econômicas do governo militar sobre a renda. Seguindo este paradigma, os trabalhos de Fishlow (1972, 1973), Hoffmann e Duarte (1972), Bacha e Taylor (1980) enfatizavam elementos da distribuição funcional da renda e os modelos de segmentação do mercado de trabalho para explicar o aumento da concentração pessoal da renda no Brasil.

Pode-se dividir a tal controvérsia em três principais teses que explicariam a natureza do aumento da concentração de renda na década de 60: a de Fishlow, que culpava a compressão salarial ocorrida no governo Castello Branco, entre 1964 e 1967; a de Langoni, que mostrou como o crescimento acelerado (e a mudança da estrutura econômica para industrial) acabou por concentrar a renda via "efeito Kuznets" e via defasagem da oferta de mão-de-obra qualificada diante da sua demanda crescente; e a de Bacha, que acusava a abertura do leque salarial dos gerentes das firmas diante de lucros crescentes. Estes modelos serão resumidos.

1. A tese da compressão salarial: Fishlow

Através do cálculo do Índice de Theil, com base nos dados dos censos de 1960 e 1970, Fishlow (1972)² constata que houve de fato um

² Encontra-se o artigo em português no livro: TOLIPAN, Ricardo; TINELLI, Arthur Carlos (Coordenadores). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

aumento da desigualdade pessoal da renda brasileira, durante o período do governo de Castello Branco (1964-1967) e arrisca uma interpretação polêmica para a causa do fenômeno. Apesar do acelerado crescimento econômico na década de 1960, Fishlow (1978:159) foi um dos primeiros economistas a atentar para o fato de que o crescimento não era uma medida de desempenho econômico e social satisfatória, pois se deveria levar em conta a maneira pela qual o aumento do PIB foi distribuído para a população. Desde o governo Castello Branco, a política de compressão salarial era bem definida³. Assim, a principal causa do aumento da desigualdade de renda brasileira para Fishlow (1978) concentrava-se nos efeitos nefastos que o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) exerceu sobre o salário mínimo real e sobre o salário médio, entre 1964 e 1967. Fishlow (1978: 185) defende que as políticas governamentais, que restringiram severamente os salários nominais e simultaneamente aplicaram a "inflação corretiva", fizeram o salário mínimo real declinar 20%. Tendo em vista que a renda per *capita* cresceu mais rápido, no mesmo intervalo [de 1964 a 1970], com avanço de 22%, alguém havia ganhado, não apenas absoluta, mas também relativamente. Para ele, é provável que este ganho se tenha concentrado nos setores urbanos com renda acima da média, nos subsetores de finanças, nos cargos administrativos, etc.

Para o autor, o principal responsável pela perda de poder de compra dos salários e pela perda de participação relativa dos trabalhadores na renda total era a subestimação da inflação prevista, definida pela regra de reajustes salariais. Como o governo previa uma inflação menor que a efetiva e como estava vetada a negociação entre patrões e empregados, os salários acabaram corroídos. Ciente também de que é a diferença entre a variação no salário real e o aumento da produtividade que determina a distribuição funcional da renda, Fishlow defendia a tese de que o não-repasse da produtividade integral ao salário, em certa medida proposital depois de 1964, favorecia a elevação da participação da parcela mais rica da população (a classe empresarial) na renda total.

³ Além de ser proibido o direito de os sindicatos fazerem greves ou entrarem em dissídios, a Lei n° 4.725, de 13/06/1965, determinava que os reajustes salariais anuais fossem feitos com base na média aritmética dos salários reais dos últimos 24 meses. Além disto, sobre a base de cálculo dos novos padrões salariais, incidia tanto uma taxa de produtividade, quanto a metade das expectativas governamentais de inflação, ou o chamado "resíduo inflacionário". Esta regra de reajustes salariais não ficou restrita somente ao servidor público; em 1968, foi estendida aos outros setores da economia.

Embora parecesse saber que a renda dos trabalhadores mais qualificados tivesse aumentado mais que a renda dos menos qualificados, não atribui um peso significativo à educação; naquela ocasião, a distribuição pessoal da renda parecia depender das mudanças na sua distribuição funcional.

2. A tese do crescimento acelerado como propulsor dos efeitos distributivos através do "Efeito Kuznets", combinado com os desequilíbrios causados pela ineficiência do sistema educacional: Langoni

Em 1973, Langoni concluiu um estudo, utilizando uma amostra das rendas individuais que abrangia 1,27% do universo dos censos de 1960 e 1970, para averiguar a magnitude e as causas do aumento da concentração de renda brasileira. Segundo Bacha e Taylor (1980:299), esta tese logo foi adotada pelo governo militar como parte da versão oficial das causas do aumento da concentração de renda.

Langoni tentou mostrar que o aumento da desigualdade de renda entre 1960 e 1970 esteve associado à rápida expansão da economia, de tal forma que o desenvolvimento econômico do Brasil teria levado à maior concentração de renda através da complementaridade dos seguintes mecanismos: "Efeito Kuznets" e corrida tecnológica *versus* defasagem na qualificação da força de trabalho. Embora estes mecanismos fossem distintos, tinham o mesmo gatilho: o processo de crescimento econômico acelerado, disparado pelo processo estrutural de industrialização.

"Efeito Kuznets"

O primeiro mecanismo pode ser chamado de "Efeito Kuznets". Influenciado pelo trabalho de Kuznets (1955) e de olho no fato de que, nas décadas de 1960 e 1970, o Brasil (um país de renda per *capita* baixa em relação aos países desenvolvidos) estava passando por um processo de mudança estrutural e de elevado crescimento econômico, Langoni (1973) assume a hipótese de que a relação entre crescimento econômico e distribuição de renda, sob uma conjuntura específica e sob uma estrutura socioeconômica singular, assumiria um formato de U-invertido. Isto é, a concentração aumentaria nas fases iniciais do desenvolvimento econômico (caracterizado pela elevada aceleração do crescimento), quando a maior parte da população que ainda vivia em setores de baixa produtividade e, por isto, era caracterizada pelo baixo nível de

renda *per capita* passaria a migrar para as regiões de maior produtividade. Por outro lado, a desigualdade se reduziria a partir de um determinado ponto, em que a economia passasse a ter setores predominantemente de alta produtividade, um nível de renda *per capita* razoavelmente mais elevado e quando a taxa de crescimento se tornasse mais branda.

Quanto ao aumento da desigualdade, Langoni (1973) considerava que o desenvolvimento econômico era um processo de desequilíbrios, caracterizado por uma contínua transformação dos setores tradicionais (de baixa produtividade) em setores modernos (de alta produtividade). Estes desequilíbrios, que se exacerbariam em fases de crescimento acelerado (decorrente dos altos investimentos do processo de desenvolvimento econômico), faziam com que a demanda de novos fatores se deslocasse sobre uma oferta relativamente inelástica a curto e médio prazo, cuja consequência era o aparecimento de quase-rendas (*quasi-rents*), tanto para o capital humano como para o capital físico, ou seja, o fato de a força de trabalho dos setores primários (geralmente rural) — de baixa produtividade e com uma renda pouco concentrada — migrar para os setores modernos (geralmente urbano) — de alta produtividade e com uma renda mais concentrada — aumentaria a concentração de renda como um todo. Mas este efeito seria temporário, pois, uma vez que a renda média aumentasse e que a taxa de crescimento se estabilizasse, a desigualdade cairia.

A inelasticidade da oferta da mão-de-obra qualificada causada pela corrida tecnológica e pela defasagem no sistema educacional brasileiro

O segundo mecanismo, complementar ao primeiro, foi um modelo baseado nos desequilíbrios no mercado de trabalho, onde a curva de demanda de mão-de-obra qualificada se deslocava sobre uma curva de oferta relativamente inelástica no curto prazo, ou seja, Langoni montou um modelo em que o aumento da concentração pessoal da renda estava baseado numa corrida entre a expansão tecnológica dos novos setores modernos, que acelerava a demanda de mão-de-obra qualificada, e o atraso do sistema educacional do país, que tornava inelástica a sua oferta no curto prazo.

Utilizando um esquema teórico marshalliano estático, pode-se mostrar que, quando a demanda de trabalhadores qualificados se desloca para cima, sob uma curva de oferta relativamente inelástica ou quase vertical, o salário tende a subir **muito** e o nível de emprego tende a aumentar **pouco**. Já sob uma ótica dinâmica, se se supuser que a velo-

cidade de crescimento da demanda de trabalhadores qualificados (que depende do crescimento tecnológico) é mais acelerada que o crescimento da sua oferta inelástica (que depende da velocidade da expansão educacional), teremos um aumento elevado dos salários destes trabalhadores, em específico. Antes de construir este modelo, Langoni (1973) teve que assumir a validade da Teoria Neoclássica de determinação do salário, onde a variação do salário real depende da produtividade marginal do fator trabalho. Além disto, ele teve que assumir (e depois tentou comprovar empiricamente) a TCH, para mostrar que a variação da produtividade marginal do trabalho dependia do nível de educação/treinamento/idade do trabalhador. Na verdade, ele queria supor que a variação do salário real dependeria da variação do nível de educação.

Mostra ainda o autor que a mudança educacional no período de 1960 a 1970 foi significativa. Se se estivesse vivendo num modelo competitivo do mercado de trabalho, então os retornos de um fator de produção decresceriam na média em que a oferta relativa aumentasse, diminuindo, portanto, as desigualdades. Porém, não foi o que ocorreu no período, mas sim o contrário. Para explicar este fato, ele supôs a existência, conforme já dito, de um viés tecnológico em que, uma vez detectada a ocorrência do aumento da demanda em descompasso com o aumento da oferta de pessoal mais qualificado, haveria um aumento na remuneração (devido ao aparecimento de *quasi-rent*) deste tipo de mão-de-obra, bem como um aumento da sua participação relativa na distribuição pessoal de renda.

Ainda segundo Langoni (1973: 188-189), o impacto do crescimento sobre a distribuição deve ser necessariamente importante nos setores modernos da economia, capazes de absorver com maior intensidade as inovações tecnológicas. Estes desequilíbrios acabariam por gerar um impacto nos diferenciais de salário entre mão-de-obra qualificada e não-qualificada.

Para mostrar a importância da educação sobre a renda, Langoni (1973) estimou uma função log-linear, considerando como variável dependente o logaritmo da renda que deveria ser explicado por um conjunto de variáveis *dummies*, representando educação, sexo, setor de atividade e região. Um dos principais resultados obtidos, conforme mostra a tabela 1, foi que a educação (variável que assume o maior valor explicativo) e a idade aumentaram suas participações na explicação total da variância do log da renda do trabalho, enquanto região e sexo perderam importância relativa, e a contribuição de atividade permaneceu praticamente constante durante o período.

Tabela 1. Brasil: contribuição marginal e total de cada variável (em %) sobre a distribuição pessoal da renda - 1960 e 1970

Variável	1960		1970	
	Marginal	Total	Marginal	Total
Educação	9,98	30,79	15,43	41,01
Região	7,57	23,36	4,86	12,92
Idade	6,05	18,67	7,74	20,57
Sexo	4,85	14,96	4,99	13,26
Atividade	3,96	12,22	4,61	12,25
Total	32,41	100	37,62	100

Fonte: Langoni (1973: 112).

Provado que, sobretudo a educação, mas também a idade (como *proxy* da experiência) foram as principais variáveis que influenciaram a variância do logaritmo da renda do trabalho, Langoni (1973:191) tentou provar que estas variáveis deveriam também assumir um maior poder explicativo nos setores mais dinâmicos da economia. De fato, como resultado de sua pesquisa, ele mostra que a educação oferece uma contribuição explicativa bem superior no setor terciário, em detrimento do setor primário. Além disto, comprova-se que as diferenças regionais de renda (que refletem a disponibilidade de fatores) e a composição etária (uma substituta da educação em economias de características tradicionais) são mais importantes do que a educação na explicação da desigualdade global no setor primário. Já nos setores secundário e terciário, a educação aparece como a variável mais importante, justamente onde a economia é mais dinâmica.

Após o governo militar assumir o trabalho de Langoni como versão oficial para a causa do aumento da desigualdade de renda que focalizava a distribuição pessoal, diversos pesquisadores publicaram trabalhos relacionados ao tema, o que acabou por difundir a famosa "Controvérsia de 70".

3. A tese da abertura do leque salarial dos gerentes e a relação com sua posição hierárquica: Bacha

Bacha e Taylor (1980: 300) e Bacha (1976 e 1978b) desenvolveram uma teoria compatível com a tese da compressão salarial de Fishlow. Em linhas gerais, aceita previamente a hipótese de que o processo de substituição de importações fez aumentar a quantidade de empresas de grande porte no Brasil e a hipótese de que houve um aumento da classe média. Esta análise começava com a observação de que o setor

moderno produtivo privado e o setor de serviço governamental seriam internamente organizados de modo hierárquico para lidar com os problemas de escala. Além disto, tal hierarquia acabava por influenciar dicotomicamente a estrutura salarial média entre funcionários da gerência e executivos (*white-collars*) e empregados executores de tarefas (subordinados). Assim, Bacha (1978b: 124) tinha por tese mostrar, através de argumentos de natureza sociológica e organizacional, que, enquanto a remuneração dos *white-collars* estaria vinculada aos movimentos do lucro das empresas, os salários dos empregados subordinados (*blue-collars*) eram definidos no mercado de trabalho neoclássico. Esta dicotomia seria, então, responsável pela abertura do leque salarial e pelo aumento da concentração de renda na década de 60.

Mesmo ciente das limitações teóricas da análise, ele se apóia nos modelos duais de Dahrendorf (1959) e Williamson (1967, 1970). No modelo dual marxista, por exemplo, a dicotomia básica numa sociedade capitalista é dada pela oposição entre capital e trabalho. Reconhecendo a complexidade existente no mundo, Dahrendorf (1959, *apud* Bacha 1978b: 126) decompõe o trabalho e o capital em outras subclasses. A primeira é a separação da propriedade do controle, onde, dentro da classe dirigente, além dos proprietários, se abre espaço para o aparecimento dos executivos e dos burocratas (no geral, denominados por *white-collars*). Já a classe dirigida está dividida por segmento de qualificação (nível de escolaridade).

Dada esta estratificação, Bacha (1987b: 127) reconhece que uma empresa capitalista apresenta uma relação hierárquica de autoridade e subordinação. Recorrendo à literatura sobre economia gerencial das firmas, deixa transparecer a influência da análise de Williamson (1967, 1970), para mostrar teoricamente, ao contrário da teoria neoclássica da firma (cujo objetivo único é a maximização de lucros), que os problemas de escolhas de objetivo são mediados e resolvidos por estruturas gerenciais. A implicação da incorporação dos objetivos dos gerentes nos das firmas é que ambos podem ser distintos dos objetivos dos empregados. Contudo, Bacha (1978b: 132) diz que os gerentes acabam por se tornar sócios das firmas (mesmo que não sejam acionistas), de tal maneira que os seus interesses se compatibilizariam com os interesses dos proprietários do capital⁴. Uma vez que isto acontece, os salários dos

⁴ Esta é uma das limitações da teoria de Bacha, tendo em vista que faltaria uma maior clareza na explicação do mecanismo pelo qual o salário gerencial se afinaria aos lucros.

burocratas estariam ligados aos lucros das firmas e independentes do curso dos salários dos trabalhadores de mais baixo escalão. Para Bacha (1973: 941 e 1978b: 132), a maior evidência teórica da ligação entre o salário gerencial e o lucro da empresa, conforme se pode perceber pela citação abaixo, parece advir da imperfeição deste mercado de trabalho e da relação pessoal entre patrão e gerente. Na verdade, os donos do capital estariam dispostos a pagar pelo *status* do corpo burocrático, para que este desempenhasse o trabalho de modo mais eficiente e para que a estrutura de poder dentro da firma se tornasse segmentada e evidente.

Koontz e O'Donnell (1959, *apud* Bacha, 1987b: 134) sustentam a hipótese de que (...) *os gerentes podem ou não possuir qualificações técnicas*. Mesmo entendendo que a qualificação possa ser pré-requisito para a ascensão aos cargos gerenciais, Bacha (1978: 134-135) defende que a remuneração dos gerentes depende mais da hierarquia nas firmas. Dada a segmentação existente no mercado de trabalho e dado que o objetivo do gerente está alinhado com o do dono do capital, através de um esquema teórico simples, Bacha (1978b) defende a idéia de que a remuneração dos gerentes (e a distribuição de renda) dependeria da taxa de exploração vigente no sistema. Assim, supondo que o produto agregado (Y) seja igual ao somatório do lucro (P), da remuneração dos gerentes (taxa de remuneração – s – vezes o número de gerentes – G) e dos salários dos empregados (taxa de salários – w – vezes o número de empregados – N), então se obtém a seguinte identidade: $Y = P + sG + wN$. Se se supuser que $N/G = \alpha$, a divisão funcional do produto será dada por $s/w = \alpha \cdot f(P/wN)$; $f' > 0$; ou seja, a remuneração relativa depende da taxa de exploração (P/wN) e, portanto, do lucro. Além do mais, a taxa de exploração seria fixada pelo poder relativo de barganha de capitalistas e trabalhadores. Mas, como o poder de barganha dos trabalhadores era tolhido pela restrição governamental à sindicalização, a taxa de exploração era viesada em favor dos gerentes. Assim, o governo também seria responsável pelo aumento da concentração de renda.

Para provar empiricamente a sua tese, Bacha (1976) mostra que, num grupo formado por uma ampla amostra de firmas de manufatura brasileira, a remuneração dos gerentes cresceu 7,2% a.a., de 1966 a 1972. Além disso, mostra que o salário dos trabalhadores semiquualificados e qualificados cresceu 2,9% e que o salário dos não-qualificados ostentou uma queda de 1,3%, no mesmo período. Ademais, mesmo atentando para os problemas de multicolinearidade⁵, o trabalho de Pastore,

⁵ Bacha e Taylor (1980:334) reconhecem que a medição do efeito da variável hierár-

Haller e Gomez-Buendia (1975, *apud* Bacha e Taylor, 1980: 334) mostra que, entre 1970-1971, as duas variáveis mais relevantes para a explicação do nível salarial nas firmas industriais privadas de São Paulo eram a posição ocupacional e a educação.

Além de mostrar a sua tese, com base nos dados dos censos de 1960 e de 1970, Bacha e Taylor (1980:309) mostram, através da variância do logaritmo da renda⁶, que o "Efeito Kuznets", ao invés de concentrar a renda, a tornava mais igualitária, ao contrário do que previa a teoria. Malan e Wells (1978) e Fishlow (1973) mostraram que o "Efeito Kuznets", ao contrário do que Langoni dizia, não era significativo. Mata (1979: 53-55), com base nos dados da PNAD de 1970, seleciona uma amostra de 166 municípios e, através de uma análise *cross-section*, também chega à conclusão de que os experimentos realizados mostraram que a relação entre nível de renda familiar mediana e desigualdade de renda apresentou uma forma de U e não uma forma de U-invertido. Na verdade, em toda a controvérsia, a única teoria refutada empiricamente foi a do "Efeito Kuznets". Foi possível identificar três teses principais sobre o aumento da desigualdade de renda no Brasil na década de 60, sintetizadas no quadro da página seguinte.

II. O unilateralismo de 90: uma modelagem geral

Enquanto a "Controvérsia de 70" foi formada basicamente por três teses que interpretavam o aumento da desigualdade de renda na década de 60, as discussões na década de 90 giram em torno de apenas um grande modelo estrutural para o entendimento da elevada desigualdade pessoal da renda (principalmente no mercado de trabalho). Ele tem como principal formulador Ricardo Paes de Barros, que conta com a colaboração de alguns co-autores. Pode-se dizer que este modelo de entendimento da desigualdade pessoal da renda (do trabalho) é de cunho langoniano (em que a educação continua a desempenhar um papel crucial sobre a desigualdade pessoal de renda - principalmente — do

quica e da variável qualificação são problemáticas, devido a razões de multicolinearidade. Koontz e O'Donnell (1959, *apud* Bacha, 1987b: 134) sustentam a hipótese de que (...) *os gerentes podem ou não possuir qualificações técnicas*. Costa (1977) sabia que determinadas ocupações poderiam estar relacionadas a níveis educacionais mais elevados, mas esta relação não necessariamente ocorreria sempre. Além disto, a educação não necessariamente diferencia renda, enquanto a ocupação, sim.

⁶ O mesmo método utilizado por Langoni (1973).

Tabela 2. Quadro sinóptico das principais teses sobre o aumento da desigualdade de renda na década de 60

Tese	Autor	Principal argumento para o aumento da desigualdade de renda
"Compressão salarial"	Fishlow	Foca atenção na distribuição funcional da renda. Mostra que a política salarial do governo militar (principalmente na época do PAEG) e a supressão do poder de barganha dos sindicatos geraram uma corrosão dos salários dos trabalhadores. Tal situação concentrou a renda em favor dos donos do capital. Fishlow culpa o governo pelo aumento da desigualdade.
Crescimento econômico acelerado como gerador do: a) "Efeito Kuznets"; b) "Corrida entre o sistema educacional e o avanço tecnológico"	Langoni	Foca atenção na distribuição pessoal da renda (principalmente oriunda do trabalho). Mostra que o crescimento econômico acelerado foi o responsável pelo aumento da desigualdade de renda devido: a) ao movimento migratório em direção ao setor dinâmico (industrial), onde a renda é mais concentrada que nos tradicionais (agrícola); e b) à falta de capacidade do sistema educacional em ofertar mão-de-obra qualificada frente à sua demanda crescente, impulsionada pelo avanço tecnológico da industrialização incipiente. Deve-se notar que o aumento da desigualdade é um processo natural e passageiro que, portanto, não interfere sobre a eficiência econômica. Mas ele poderia ser sanado mais rápido, se o governo interferisse no sistema educacional.
"Hierarquia e abertura do leque salarial"	Bacha	Foca atenção na distribuição funcional e na distribuição pessoal da renda. Mostra que o aumento da escala das firmas (impulsionado pelo processo de desenvolvimento industrial) demandou sistemas gerenciais mais amplos e complexos, o que fez elevar relativamente o peso dos trabalhadores <i>white-collars</i> na economia como um todo. Como, teoricamente, a remuneração deste tipo de trabalhador depende dos lucros e como os capitalistas tinham maior poder de barganha frente aos trabalhadores (pouco qualificados), os donos do capital e os <i>white-collars</i> foram os que mais ganharam relativamente na década de 60. Também o aumento da complexidade das firmas e das relações hierárquicas fez elevar o leque salarial dos <i>white-collars</i> . De um modo geral, Bacha mostra que a posição na ocupação interfere na desigualdade de renda, algo que faz parte da lógica da acumulação capitalista. Adicionalmente, ele aceitava a tese de Fishlow. Além do aumento da desigualdade ser lógico para o sistema capitalista, o governo teve sua parcela de culpa no processo.

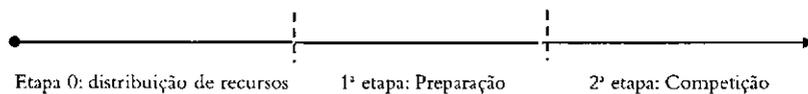
trabalho), mas absorve parte da "Controvérsia de 70", ao tentar captar os efeitos de variáveis ocupacionais. Feita a exposição das causas da elevada desigualdade de renda, será exposto um modelo teórico, desenvolvido por Ferreira e Bourguignon, que explica a desigualdade de

oportunidades através da desigualdade de acesso à educação de boa qualidade. Em suma, o modelo mostra como a má focalização dos gastos públicos em educação e como a imperfeição no mercado de capitais geram a desigualdade educacional, que, por sua vez, impacta a desigualdade pessoal de renda. E ainda complementa o modelo de Barros *et al*, que não analisam o processo de formação da desigualdade educacional.

Barros e Mendonça (1995a) constroem um esquema teórico de corridas intergeracionais para explicar o processo de geração e reprodução da desigualdade salarial, baseado numa seqüência de corridas, onde cada uma delas (trajetória de vida de uma geração) é formada por três elementos: (a) um conjunto de participantes com um volume de recursos; (b) um total de prêmios (massa salarial); e (c) um conjunto de regras que estabelecem como a produtividade será remunerada.

Este esquema teórico de corridas intergeracionais mostra que cada corrida pode ter um conjunto de regras e prêmios completamente distintos das outras corridas. No entanto, os resultados e as condições iniciais de cada participante na (N)-ésima corrida dependem do resultado de outra, a (N-1)-ésima⁷. Quando se foca especificamente cada corrida, nota-se que ela possui três etapas. Na **etapa 0**, são decididas as regras de distribuição de recursos privados e públicos; na **1ª etapa**, os participantes se preparam para a competição (correspondente ao período de infância e adolescência), onde os indivíduos acumulam capital humano; e na **2ª etapa** ocorre a competição efetiva no mercado de trabalho.

Figura 1. Divisão de cada corrida



Deixando de lado a etapa 0, que será analisada mais adiante por Ferreira (1999 e 2000), durante a 1ª etapa de cada corrida, cada participante conta com três tipos de recursos para se preparar para a competição: (a) habilidades nata, H ; (b) recursos públicos, Y_p ; e (c) recursos privados βY_w , que correspondem à parcela dos prêmios recebidos por seus pais na corrida anterior, que serão investidos na educação dos

⁷ Supondo que não haja egoísmo intergeracional, i.e., que os pais se preocupem com o futuro dos filhos.

filhos, ou seja, pode-se dizer que o Capital Humano Acumulado (CHA) na 1ª etapa é $f(H, Y_p, \beta Y_u)$. Nota-se que, em virtude da heterogeneidade dos participantes com respeito aos seus recursos ao final da 1ª etapa, haverá alguma desigualdade entre indivíduos quanto ao volume de capital humano acumulado, caracterizada por desigualdade de condições. É a desigualdade de prêmios, que será gerada ao final da 2ª etapa, é chamada de desigualdade de resultados.

Barros e Mendonça (1995a: 6) observam que o esquema teórico permite a identificação dos locais onde a desigualdade é gerada e transmitida. Reportando-se à análise para a fase de competição, quando se considera que o mercado de trabalho tenha discriminação e segmentação, a desigualdade de resultados acaba por ser formada por dois componentes: o que advém das diferenças individuais em preparação; e o não relacionado às diferenças no estágio de preparação. Segundo Barros e Mendonça (1995a: 6), dado um cenário hipotético de igualdade de oportunidades (ou de igualdade de acesso aos recursos públicos), a fração da desigualdade, associada às diferenças individuais em preparação, é eticamente justificável, pois advém do diferencial de produtividade entre os trabalhadores e, além disto, representa a parte da desigualdade apenas revelada, eventualmente amplificada, mas não gerada na etapa da competição. Já o componente de desigualdade não relacionado às diferenças no estágio de preparação é eticamente indesejável e injustificável, representando a fração da desigualdade que é gerada durante a competição.

Embora Barros e Mendonça sejam adeptos da TCH, eles consideram que esta não explica totalmente as origens da desigualdade de renda no mercado de trabalho, tendo em vista que é evidente a presença de discriminação e segmentação. E deste modo que Barros, Corseuil e Mendonça (1999: 7) observam que o salário ajustado ao número de horas trabalhadas depende das características de cada trabalhador e das características de cada posto de trabalho. Fazendo isto, eles acabam ampliando o modelo langoniano, ao considerar variáveis relativas aos modelos de segmentação do mercado de trabalho (que consideravam a posição na ocupação e as características dos postos de trabalho fundamentais para a explicação da desigualdade pessoal da renda). Se, por um lado, o modelo langoniano considera basicamente as características produtivas do indivíduo (além da discriminação) para explicar a desigualdade de renda, por outro, o modelo de Barros é mais geral, por considerar problemas de segmentação no mercado de trabalho.

Identificada a estrutura salarial, pode-se quantificar o peso que cada

componente tem sobre o diferencial salarial existente e, portanto, a contribuição da característica para a desigualdade salarial (Barros, Cor-seuil e Mendonça, 1999:1). A tabela 3 resume os resultados econômicos encontrados por Barros, Henriques e Mendonça (2000d), em termos dos efeitos de cada fator sobre a desigualdade pessoal da renda. Pode-se perceber que 59% das fontes da desigualdade pessoal de renda puderam ser identificadas e 41% desta desigualdade não são explicadas por este modelo. Fora alguns ruídos indesejáveis, o mercado distorce pouco o perfil distributivo pessoal da renda. Mas 40% das fontes identificáveis da desigualdade de renda no Brasil são geradas fora do mercado de trabalho (mais especificamente, na fase de acúmulo de capital humano) e, portanto, respondendo pelo diferencial de nível de produtividade entre os indivíduos.

Tabela 3. Brasil: contribuição percentual por fator para a desigualdade de renda do trabalho

Fator	Contribuição para a desigualdade salarial (%)
<i>Fontes identificadas</i>	59
Geradas pelo mercado de trabalho	11
Discriminação	4
Raça	1
Gênero	3
Segmentação	7
Formal <i>versus</i> informal	1
Setorial	5
Regional	1
Revelada no mercado de trabalho	48
Diferenças de experiência na ocupação	2
Heterogeneidade ocupacional	7
Heterogeneidade educacional	40
<i>Fontes não-identificadas</i>	51
Total	100

Fonte: Paes de Barros, Henriques, Mendonça (2000d: 408)

Barros *et al.* acreditam que o sistema educacional ainda não gera a quantidade de trabalhadores qualificados em compasso com a demanda (uma vez que o valor de mercado da educação é um reflexo direto da escassez de trabalhadores qualificados). Procurando saber em que nível educacional a mão-de-obra é mais escassa, Barros, Mendonça e Velasco (1996) e Barros e Ramos (1992) tentam estimar o retorno de um ano de escolaridade adicional por nível educacional e chegam à seguinte conclusão: cada ano de escolaridade adicional tende a elevar o nível salarial de um trabalhador em aproximadamente 15% que, se compara-

do aos dados de Psacharopoulos (1993, *apud* Blom e Vélez, 2001: 1), é maior que na maioria dos países do mundo. Além disto, Barros e Mendonça (1995a: 48) e Blom e Vélez (2001) mostram que o retorno da educação é tanto maior quanto maior o grau de escolaridade, sendo que ele é muito elevado para a educação superior.

Adicionalmente, Barros, Corseuil e Mendonça (1999: 10) constataam, com base na PPV de 1996/97, que a desigualdade educacional é muito elevada, pois cerca de 29,3% dos trabalhadores não têm qualquer nível de escolaridade e 4,6% possuem alguma educação superior. Com respeito à elevada heterogeneidade educacional, Barros *et al.* (1995a, 2000d) mostram, baseados em dados empíricos, a existência de uma relação em U-invertido entre nível educacional e desigualdade educacional⁸.

Na tentativa de complementar o modelo de Barros *et al.*, Ferreira (1999 e 2000) mostra como se dá a distribuição de recursos públicos na etapa 0 do modelo de corrida intergeracional. Uma vez distorcida a distribuição destes recursos, haverá uma desigualdade educacional. Mesmo que a educação tome um papel importante na desigualdade de renda, no Brasil, ainda assim, deve-se recorrer a explicações focadas nas "lutas entre classes", ou no uso do poder político pelas classes dominantes em benefício próprio. Mesmo quando se fala de distribuição no acesso à educação, deve-se notar que ela está subordinada às decisões políticas, ou seja, ele tenta explicar o processo de produção de educação, bem como a sua distribuição. A possibilidade das injustiças serem geradas na fase de distribuição de recursos (etapa 0 da corrida intergeracional), por conta de políticas que restringem determinados grupos dos benefícios públicos (geralmente os pobres), é algo que deve ser considerado. Tendo observado isto, Ferreira (1999 e 2000) aperfeiçoa o "esquema teórico de corrida intergeracional", introduzindo variáveis políticas no processo de geração das desigualdades injustas, e contribuindo para a explicação da persistência da desigualdade de renda no Brasil.

Através de um modelo de equilíbrio geral de "luta de classes", Ferreira (1999 e 2000) mostra por que a desigualdade brasileira persiste em um patamar elevado. A hipótese é de que o país se encontra num

⁸ Deve-se atentar para o fato de que esta constatação empírica é carente de raízes teóricas e de intuições econômicas (muito embora se possa atribuir-lhe justificativas kuznetsianas).

equilíbrio Pareto-inferior de um sistema dinâmico, onde três distribuições são determinadas simultaneamente: de educação, de riqueza e de poder político. O equilíbrio inferior, no qual se está, é caracterizado por um círculo vicioso. Partindo-se de uma grande desigualdade educacional⁹, que gera um alto nível de desigualdade de renda e riqueza, acaba-se chegando a uma distribuição desigual de poder político, supondo que a riqueza a influencia. A desigualdade de poder político, por sua vez, reproduz a desigualdade educacional, já que os detentores do poder (que podem pagar pela educação privada de seus filhos) não utilizam o sistema público de educação e, portanto, não têm interesse na sua qualidade. Os mais pobres, por sua vez, não têm meios próprios (por causa de imperfeições no sistema de crédito) para frequentar as boas escolas particulares, nem tampouco poder político para afetar as decisões que poderiam melhorar a qualidade das escolas públicas. Assim, a elevada desigualdade persiste.

Durante a "Controvérsia de 70", parte da explicação do aumento da desigualdade pessoal da renda foi atribuída aos elementos conjunturais, mais especificamente à queda do salário mínimo real. Mesmo que a maioria das teorias contemporâneas tenha um viés langoniano e mesmo que as variáveis macroeconômicas não sejam a causa principal da elevada desigualdade de renda no Brasil, há um consenso entre os pesquisadores de que elas exercem influência sobre a desigualdade de renda. De um modo geral, eles focam três variáveis, quais sejam:

Inflação — Conforme exemplificam Neri e Camargo (1999: 29) e Amadeo e Neri (1997a), o imposto inflacionário resulta do fato de que alguns agentes não são capazes de proteger parte de sua riqueza financeira da inflação¹⁰. Durante o período de alta inflação, no Brasil, os títulos do governo eram indexados e líquidos. Os agentes que detinham contas bancárias podiam proteger sua riqueza financeira da inflação, utilizando tais títulos. O grupo de baixa renda não detinha contas bancárias e, por este motivo, não podia defender seus encaixes em dinheiro da inflação. Havia outras formas de proteção de que o grupo de

⁹ Tem como pressuposto que a produtividade do indivíduo que estuda numa escola particular é muito maior que a produtividade de um indivíduo que estuda numa escola pública.

¹⁰ Segundo Neri (2000b: 522), a Pesquisa de Comportamentos Financeiros da Associação Brasileira de Crédito e Poupança (Abecip) de 1987 mostrava que 47% dos adultos pobres não possuíam nenhum ativo financeiro.

baixarenda dispuña: antecipação do consumo e compra de materiais de construção, mas elas não eram tão eficazes.

Salário mínimo — Embora haja um certo consenso quanto à correlação negativa entre as duas variáveis, há uma controvérsia quanto à magnitude do efeito. Em contraste com Ramos e Reis (1995), a maioria dos autores — Neri (1997, 1998), Neri, Gonzaga e Camargo (1998), Newmark, Schweitzer e Wascher (2000) e Soares (2002) - consideram que variações no salário mínimo têm um impacto significativo sobre a desigualdade de renda. Com base em Amadeo e Neri (1997), apesar da escassez de intuição econômica para explicar o fato, a legislação do salário mínimo é mais efetiva no segmento assalariado informal do que no segmento legal: 15% contra 8%, respectivamente, recebiam exatamente um mínimo.

Flutuação de demanda e desemprego — Barros, Corseuil, Mendonça e Reis (2000) mostram, com base nos dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME-IBGE), que (entre 1982 e 1998) a taxa de desemprego tem influenciado significativamente a desigualdade, corroborando o resultado encontrado por Cardoso, Barros e Urani (1993) para seis regiões metropolitanas, na década de 80. Mas, embora o desemprego tenha uma relativa importância sobre desigualdade de renda, há poucos estudos empíricos e teóricos profundos sobre a relação de causalidade. Com base nos modelos¹¹ desenvolvidos por Oi (1962), Becker (1964) e Schultz (1969), Ramos (1991, 1993) é um dos poucos pesquisadores que estudou como o choque de demanda e o desemprego interferem na desigualdade pessoal de renda (especialmente do trabalho). Ele mostra como as flutuações no nível de demanda agregada (denominada "ciclo") podem afetar o nível de emprego e a diferença de nível salarial entre trabalhadores qualificados e não-qualificados.

¹¹ Estes modelos são muito similares ao modelo de Salário de Eficiência de Furman e Stiglitz (1998). Dado um choque de demanda, primeiro deve-se considerar que os trabalhadores são heterogêneos segundo sua produtividade. Assim, em épocas de ciclo econômico baixo, o ajuste se faz via redução do quadro de empregados menos produtivos, pois fazer *lay off* com empregados mais produtivos é arriscado, dados os custos de treinamento despendidos pelas firmas. Uma vez que os trabalhadores menos produtivos (e com menor remuneração) são os mais afetados, um ciclo recessivo tende a aumentar a desigualdade pessoal de renda, já que os mais produtivos não são afetados.

Tabela 4. Quadro sinóptico dos principais modelos sobre a causa da elevada e estável desigualdade de renda no Brasil

Modelos	Expoentes	Principais causas da elevada desigualdade de renda
Desigualdade pessoal da renda do trabalho: heterogeneidade educacional, segmentação e discriminação.	Barros e seus co-autores, Mendonça, Henriques, Ramos, Reis, Neri, Corseuil, Ferreira, Rocha, etc.	Focam principalmente a distribuição pessoal de renda do trabalho. Os modelos de desigualdade de renda contemporâneos seguem a linha <i>langoniana</i> , ou seja, acredita-se que o sistema educacional brasileiro é ineficiente para ofertar mão-de-obra qualificada, frente à demanda. Contudo, os modelos são mais gerais por incorporarem variáveis de discriminação e segmentação do mercado de trabalho. Parte da “Controvérsia de 70” foi incorporada aos modelos, ao considerar que a posição na ocupação também exerce um peso sobre a desigualdade salarial. Dentro da linha da TCH, estes modelos mostram que a heterogeneidade educacional é o principal causador da elevada desigualdade da renda pessoal do trabalho, contudo, eles não mostram como a desigualdade educacional é gerada. Embora o modelo seja <i>langoniano</i> , o “Efeito Kuznets” parece ter sido rejeitado.
Desigualdade de oportunidades: desigualdade educacional	Ferreira e Bourguignon	Estes modelos de determinação de desigualdade de oportunidades atentam principalmente para a má focalização dos gastos públicos educacionais que, de maneira geral, estão viesados em favor das classes mais abastadas. Eles mostram que os grupos econômicos mais fortes se apoderaram do processo político de determinação dos gastos sociais. Como estes grupos têm condição de bancar educação privada de boa qualidade para seus filhos, eles não se preocupam com a qualidade do sistema educacional público. Esta negligência gera uma situação de <i>path dependence</i> , que realimentará a desigualdade de renda da próxima geração, ou seja, eles incorporam elementos políticos e luta de classes (muito embora a separação entre capitalistas e trabalhadores seja suprimida). Por outro lado, com base na Economia da Informação, o modelo mostra que, dada a imperfeição no mercado de crédito (por conta de assimetria e da falta de informação, do <i>moral hazard</i> , etc.), os mais pobres não conseguem financiar educação privada de boa qualidade.
Variáveis macro-econômicas e desigualdade pessoal de renda: salário mínimo, inflação, variação do nível de demanda e desemprego.	Neri, Soares, Hoffmann, Lemos, Gonzaga, Camargo, Amadeo, Barros, Mendonça, Reis, Ramos, Urani, Cardoso, etc.	Complementando o quadro acima, foi visto que a “Controvérsia de 70” foi iniciada quando Fishlow atribuiu o aumento da desigualdade de renda à queda do salário mínimo real. Muito embora as variáveis macroeconômicas não sejam, <i>a priori</i> , determinantes estruturais da desigualdade de renda, há um consenso entre os economistas de que elas a influenciam (divergências quanto à magnitude do impacto). Agregada a controvérsia à discussão contemporânea, a literatura destaca o salário mínimo, a inflação, a flutuação de demanda e o desemprego como as principais variáveis responsáveis pelas flutuações na desigualdade pessoal da renda.

III. Considerações finais

Enquanto Langoni e todos os adeptos da TCH focavam a atenção na sensibilidade do salário em relação à variação na educação, Fishlow e Bacha, respectivamente, atentavam para o efeito das políticas públicas do governo e para as características dos postos de trabalho, ao invés das características dos trabalhadores. Ferreira (2000: 9) afirma que as duas visões teóricas não são mutuamente excludentes. O quadro abaixo compara a "Controvérsia de 70" com o debate dos anos 90.

Tabela 5. Quadro comparativo entre a "Controvérsia de 70" e o debate dos anos 90

"Controvérsia de 70"	Debate dos anos 90
<ul style="list-style-type: none">• Buscava as causas do aumento da desigualdade de renda na década de 60.• Foi marcada pela convivência não tão pacífica das análises <u>funcional</u> e <u>pessoal</u> da distribuição de renda como um todo.• Foram identificadas três teses diferentes, cunhadas por três autores que tinham diferentes perspectivas.• Havia uma controvérsia quanto às causas do aumento de desigualdade.• Langoni dizia que o aumento da desigualdade era um fenômeno natural e passageiro, portanto, não interferia sobre a eficiência econômica.• Controvérsia quanto à validade do "Efeito Kuznets".• Havia controvérsia quanto ao efeito do salário mínimo sobre a desigualdade de renda.• Desigualdade de renda tratada como algo que fazia parte de um sistema econômico, social e político maior.	<ul style="list-style-type: none">• Busca as causas da elevada e estável desigualdade de renda.• Foi marcada pela análise pessoal da renda (mais especificamente, do mercado de trabalho).• Foi identificado um grande modelo de cunho langoniano sobre as causas estruturais que considera elementos como a discriminação e a segmentação do mercado de trabalho.• Há um consenso quanto às causas estruturais e quanto ao sinal do efeito das variáveis macroeconômicas.• Mesmo os autores langonianos dizem que a desigualdade afeta negativamente a economia, por gerar a pobreza, ou o baixo crescimento econômico, ou por gerar mazelas sociais que rebatem no desempenho da economia.• Refutação do "Efeito Kuznets".• Há um consenso de que o salário mínimo afeta a desigualdade de renda, mas há uma controvérsia quanto à magnitude do efeito.• Desigualdade de renda tratada de uma forma atomizada, i.e., independente da lógica capitalista de produção.

Evidenciadas as diferenças entre os ambientes acadêmicos em 70 e 90, especula-se sobre as possíveis causas que levaram os acadêmicos contemporâneos a se limitarem à análise atomizada do mercado de trabalho (deixando à margem das discussões o fato da renda total e avançando pouco sobre o papel da riqueza na geração das desigualdades de renda).

A crise da dívida externa e o processo de estagnação, na década de 80, fizeram com que as questões distributivas perdessem espaço na agenda dos pesquisadores brasileiros. Com a perda de espaço das questões distributivas¹², a "Controvérsia de 70" foi exaurida pelo cansaço e pelo desinteresse¹³. Já na década de 90, com a estabilização do nível de preços, as questões distributivas voltam à arena dos grandes problemas estruturais da sociedade brasileira. A enxurrada de *papers* sobre capital humano no cenário acadêmico internacional fez com que os pesquisadores brasileiros se especializassem nesta área. Como os modelos baseados em capital humano se limitam ao mercado de trabalho, perde-se de foco a renda como um todo. Além disto, como a TCH conseguiu formar um corpo teórico matematicamente formalizado, ela é bem aceita pelo mundo acadêmico. Concorde-se com Arida (1983: 25), quando afirma que as controvérsias não são resolvidas por validação empírica e nem por exercícios econométricos. Segundo ele, controvérsias em Economia são resolvidas retoricamente; ganha quem teve o maior poder de convencer e quem foi capaz de formar consenso relativo em torno de si. Através da formalização e da expansão do pensamento positivista dentro da ciência econômica, a TCH (que se mostrou totalmente compatível com a Teoria Neoclássica de determinação do salário) foi capaz de conquistar mais adeptos. Não se pode negligenciar o fato de o ambiente político vivido na década de 70 ter levado a um debate controverso — o que não ocorre no ambiente democrático vivido na década de 90.

A restrita disponibilidade de dados oficiais relativos à distribuição funcional e à distribuição de riqueza fez com que o debate guinasse mais especificamente para a análise da renda do trabalho¹⁴. Além disto, mesmo reconhecendo que o problema da distribuição de renda no Brasil diz respeito à desigual distribuição de ativos, por questão de pragmatismo, os autores consideram que a distribuição da educação seria

¹² Deve-se notar que, nesta época, o tema da distribuição de renda não era o objeto de estudo, mas a maneira pela qual alguns autores explicavam a inflação inercial.

¹³ Esta noção de que as controvérsias podem acabar por desinteresse e por cansaço é de Árida (1983).

¹⁴ Apesar de toda a literatura sobre a desigualdade de terras e apesar de se saber que ela é concentrada, não há um trabalho que mostre como esta desigualdade influencia a desigualdade de renda. Segundo Gandra (2002), o índice de Gini para a concentração dos estabelecimentos rurais, entre 1950 e 1995, de acordo com o Censo Agrário do IBGE, é de 0,78.

mais fácil que a distribuição de terras, máquinas, ativos financeiros, etc. Por isto, foca-se o papel da educação dentro do mercado de trabalho e marginalizam-se as outras dimensões (i.g., desigualdade de terras, desigualdade de moradia, desigualdade de riqueza, desigualdade de ativos financeiros, desigualdade de ativos de capitais, do efeito da regressividade do sistema tributário sobre a desigualdade de renda e de riqueza, da magnitude da taxa de juros sobre a desigualdade de renda, etc.)¹⁵.

Referências bibliográficas

- AMADEO, Edward e NERI, Marcelo. *Macroeconomic policy and poverty in Brazil*. Rio de Janeiro, PUC - Departamento de Economia, 1997 (Texto para Discussão, n° 383).
- ARIDA, Pérsio. *A História do pensamento econômico como teoria e retórica*. Rio de Janeiro: PUC - Departamento de Economia, 1983 (Texto para Discussão, n° 54).
- BACHA, Edmar Lisboa. "Além da Curva de Kuznets: crescimento e desigualdade". *Economia*, v. 2 , n° 2, 1978, pp. 173-200.
- _____. "Hierarquia e remuneração gerencial". In TOLIPAN, Ricardo e TINELLI, Arthur Carlos (Coords.) *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978 (b), p.124-155.
- _____. *On some contributions to the Brazilian distribution debate - I*. Brasília: Departamento de Economia - UnB, 1976 (c).
- _____. "Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 3, n° 4, 1973, pp. 937-52.
- _____. *Os mitos de uma década: ensaios de economia brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- _____. e TAYLOR, Lance. "Brazilian Income Distribution in the 1960s: Acts, Model Results, and the Controversy". TAYLOR, Lance et al. (Eds.) *Models of growth and distribution for Brazil*. Oxford: Oxford University Press, 1980, pp. 296-342.
- BARROS, Ricardo Paes de e MENDONÇA, Rosane. *Uma avaliação da qualidade do emprego no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 1995 (Seminários sobre Estudos Sociais e do Trabalho, 1/95).
- _____.; CARDOSO, Eliana e URANI, André. *Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil: The 1980s*. Rio de Janeiro: IPEA, 1993 (Texto para Discussão, n° 298).

¹⁵ O detalhamento destas dimensões foge ao escopo deste trabalho, mas pode ser encontrado em Gandra (2002).

- _____ ; CORSEUIL, Carlos Henrique e LEITE, Phillipe G. *Labor Market and Poverty in Brazil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000 (Texto para Discussão, n° 723).
- _____ ; e MENDONÇA, Rosane. *Uma análise da estrutura salarial brasileira baseada na PPV*. Rio de Janeiro: IPEA, 1999 (Texto para Discussão, n° 689).
- _____ e MENDONÇA, Rosane. *Os determinantes da desigualdade no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 1995(a) (Texto para Discussão, n° 377).
- _____ ; e VELAZCO, Tatiana. *O desempenho educacional no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA: 1996.
- BLOM, Andréas e VÉLEZ, Carlos Eduardo. *The dynamics of the skill-premium in Brazil: growing demand and insufficient supply?* Washington: World Bank, 2001 (mimeo.).
- _____ ; HENRIQUES, Ricardo e MENDONÇA, Rosane. "Pelo fim das décadas perdidas: educação e desenvolvimento sustentado no Brasil". In HENRIQUES, Ricardo (Org.). *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000(d), pp. 405-423.
- _____ ; RAMOS, Lauro R. e REIS, José Guilherme Almeida. "Mobilidade de renda e desigualdade". In VELLOSO, João Paulo dos Reis (Org.). *Estratégia Social e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1992, pp. 219-239.
- _____."Crescimento acelerado e o mercado de trabalho: a experiência brasileira". Tese (Doutorado em Economia) — Instituto Brasileiro de Economia, Escola de Pós-Graduação em Economia, Rio de Janeiro, 1977.
- BONELLI, Regis, A *Distribuição Mundial da Renda nos Anos 90: o que vem acontecendo no auge da globalização?* Rio de Janeiro: IPEA, 2000 (Seminários DIMAC, n° 10).
- _____ e RAMOS, Lauro R. *Distribuição de Renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70*. Rio de Janeiro: IPEA, 1993 (Texto para Discussão, n° 288).
- CARDOSO, Eliana; PAES DE BARROS, Ricardo e URANI, André. *Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil: the 1980*. Rio de Janeiro: IPEA, 1993 (Texto para Discussão, n° 298).
- FERREIRA, Francisco H. G. "Education for the masses: the interaction between wealth, educational and political inequality". Rio de Janeiro: PUC - Departamento de Economia, 1999 (mimeo.).
- _____ *Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: luta de classe ou heterogeneidade educacional?* Rio de Janeiro: PUC - Departamento de Economia, 2000 (Texto para Discussão, n° 415).
- _____ *Inequality and economic performance: a brief overview to theories of growth and distribution*. World Bank, 1999 (b). Disponível em: <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>
- FISHLOW, Albert. "A distribuição de renda no Brasil". In TOLIPAN, Ricardo e TINELLI, Arthur Carlos (Coords.). *A Controvérsia sobre a Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, pp. 159-89.
- _____."Brazilian Size Distribution of Income". *American Economic Review*, v.62, n° 2, 1972, pp. 391-402.

- _____. "Distribuição de renda no Brasil: um novo exame". *Dados*, Rio de Janeiro, v. 11, 1973, pp. 10-80.
- _____. "O Grande debate da distribuição de renda: uma réplica mais completa". *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 4, n° 3, 1974, pp. 155-170.
- FURMAN, Jason e STIGLITZ, Joseph E. "Economic consequences of income inequality". In *INCOME INEQUITY: Issues and Policy Options* [s.l.]:The Federal Reserve Bank of Kansas City, 1998.
- GANDRA, Rodrigo. M. "O debate sobre a distribuição de renda no Brasil: da controvérsia dos anos 70 ao pensamento hegemônico anos 90". Niterói: UFF (Dissertação de Mestrado), 2002.
- HOFFMANN, Rodolfo. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.
- _____ e DUARTE, João Carlos. "A Distribuição de Renda no Brasil". *Revista de Administração de Empresas*, v. 12, n° 2, 1972, p. 46-66.
- LANGONI, Carlos G. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil: uma reafirmação*. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 1973 (Ensaio Econômico EPGE, n° 7).
- _____. *Papel do investimento em educação e tecnologia no processo de desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 1972 (Ensaio Econômico EPGE, n° 4).
- MALAN, Pedro e WELLS, John. "Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil". In TOLIPAN, Ricardo e TINELLI, Arthur Carlos (Coords.). *A Controvérsia sobre a distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, pp. 241—62.
- MATA, Milton da. *Concentração de renda, desemprego e pobreza no Brasil: análise de uma amostra de municípios em 1970*. Rio de Janeiro, IPEA/INPES: 1979 (Coleção relatórios de pesquisa, n° 41).
- NERI, Marcelo. *As mudanças da pobreza e da desigualdade cariocas na década de 90*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000 (a) (Texto para Discussão, n° 709).
- _____. "O reajuste do salário mínimo de maio de 1995". In *ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMETRIA*, 11, 1997, Recife. *Anais...* Recife: Sociedade Brasileira de Econometria, 1997.
- _____. "Políticas estruturais de combate à pobreza no Brasil". In HENRIQUES, Ricardo (Org.). *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000(b), pp. 503-526.
- _____. "Sobre a Mensuração dos Salários Reais em Alta Inflação". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 25, n° 3, 1995, pp. 497-525.
- NERI, Marcelo e CAMARGO, José Márcio. *Distributive Effects of Brazilian Structural Reforms*. Rio de Janeiro: PUC, 1999 (Texto para Discussão, n° 406).
- _____; _____ e GONZAGA, Gustavo. *Efeitos Informais do Salário Mínimo e Pobreza*. Rio de Janeiro: PUC, 1998 (Texto para Discussão, n° 393).
- RAMOS, Lauro R.A. *distribuição de rendimentos no Brasil - 1976/85*. Rio de Janeiro: IPEA, 1993 (Série IPEA, n° 141).

- _____. "Educação, desigualdade de renda e ciclo econômico no Brasil". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 21, n° 3, 1991, pp. 423-448.
- _____. REIS, José Guilherme Almeida. "Salário mínimo, distribuição de renda e pobreza no Brasil". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 25, n° 1, abr. 1995, pp. 99-114.
- SOARES, Sergei Suarez Dillon. *O impacto distributivo do Salário Mínimo: a distribuição individual dos rendimentos do trabalho*. Rio de Janeiro, IPEA, 2002 (Texto para Discussão, n° 873).