

Comunicação 6

Distribuição da renda: uma versão para a minoria

CARLOS GERALDO LANGONI *

O objetivo dessa comunicação é fazer alguns comentários à resenha bibliográfica de Mallan e Wells, publicada no número anterior dessa revista.¹ Para tanto, gostaríamos de dividi-la em duas partes: a primeira, a que chamaremos de “crítica ingênua”, refere-se à tentativa de invalidar a substancial evidência empírica apresentada em suporte à nossa tese; a segunda, denominada “crítica radical”, evidenciaria, a nosso ver, o rompimento dos autores com a teoria econômica.

Com respeito à primeira parte, há muito o que refutar. Em relação à segunda, só foi possível deixar bem claras nossas profundas divergências.

1 — “Crítica ingênua”

A essência da crítica ingênua de Mallan e Wells gira em torno do fato de não termos conseguido explicar 100% da variância das rendas individuais em 1960 e 1970. Para eles o termo de comparação de qualquer análise empírica é o valor do coeficiente de determinação múltipla (R^2). Quanto maior, melhor a análise. Isto, evidentemente, não faz o menor sentido. Se estivéssemos interessados no valor do R^2 , deveríamos ter trabalhado mecanicamente com funções clássica do

* Da Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas.

¹ P. Mallan e J. Wells, “Distribuição da Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 3, (dezembro de 1973), n.º 4

tipo Pareto-Log-Normal, cuja "bondade de ajustamento" é excelente, mas que não trazem nenhuma informação relevante sobre aquilo que *está por trás* do perfil de renda.

A nossa estratégia foi, entretanto, a de utilizar um modelo em que as variáveis incluídas são derivadas da teoria geral de desenvolvimento econômico (como atividade e região) e, em particular, da teoria do capital humano (educação, idade e sexo). Assim, do ponto de vista de *teste* do modelo, o que é efetivamente relevante é a *significância* estatística das variáveis consideradas no modelo e não necessariamente o seu poder de explicação.

No nosso trabalho, entretanto, *ambos* os resultados foram inteiramente satisfatórios. Não só as variáveis com que trabalhamos foram todas significantes estatisticamente, como também o poder de explicação obtido (medido pelo \bar{R}^2), em se tratando de *cross-section* e dados *individuais* de renda, foi substancial: 51% em 1960 e cerca de 59% em 1970.²

Assim, não faz o menor sentido julgar a relevância de nosso modelo pela sua capacidade de reproduzir a distribuição observada. Ele simplesmente não foi construído para este objetivo. O interesse nos perfis estimados a partir das regressões é unicamente o de *simular* qual seria o grau de desigualdade na distribuição da renda, caso as diferenças individuais fossem somente as representadas pelas variáveis do modelo.³ Daí o porquê da distribuição decíclica ter sido gerada

² Basta comparar este resultado com os obtidos em outros trabalhos empíricos semelhantes, como o de Zvi Griliches e William M. Mason, "Education Income and Ability", in *Journal of Political Economy*, vol. 80, n.º 3, (1972), que entre 12 regressões encontraram 29,79% como o R^2 mais elevado.

³ No livro, afirmávamos explicitamente: "o objetivo fundamental das regressões estimadas anteriormente foi o de calcular a contribuição marginal das variáveis sistemáticas para as quais foi possível obter informações a partir do Censo Demográfico. Devido a importantes variáveis que tiveram de ser excluídas da análise e também pela especificação arbitrária dada à função renda, é razoável antecipar que dificilmente o modelo utilizado possa reproduzir com fidelidade o perfil observado de renda, particularmente nos extremos de distribuição. Assim, ao gerarmos um perfil de renda com base nos valores estimados da renda (\hat{y}), estamos interessados apenas em saber qual seria o grau de desigualdade, caso as únicas diferenças individuais fossem as representadas pela influência independente das variáveis educação, idade, sexo, região e atividade. Langoni, *Distribuição da Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil*, (Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973), p. 114.

reordenando os indivíduos com base nas suas rendas *estimadas* e não nas efetivamente *observadas*.⁴ Portanto, a comparação dos perfis estimados com os observados não nos diz nada acerca dos resíduos em sentido econométrico, invalidando uma das principais críticas de Mallan e Wells.

A conclusão da simulação é extremamente importante e, evidentemente, desagrada aos que pretendem atribuir exclusivamente a fatores “estruturais” a desigualdade observada. Somente diferenças de atributos individuais relacionados com o comportamento do mercado de trabalho (nível de educação, idade, sexo, região, atividade) são suficientes para gerar uma distribuição acentuadamente desigual, o que de resto é inteiramente consistente com o fato de estas variáveis terem sido altamente significantes na explicação das diferenças individuais de renda. Ao contrário do que afirmam nossos críticos, este raciocínio é absolutamente correto para uma economia como a brasileira, em que parcelas substanciais da população auferem suas rendas exclusivamente da “venda”, no mercado, dos serviços de seu trabalho.⁵ O valor desses serviços depende fundamentalmente das condições marginais de oferta (escassez relativa) e demanda (produtividade). E isto é válido mesmo para os gerentes e burocratas, principalmente nas empresas brasileiras em que esses indivíduos não têm, em geral, o controle efetivo da propriedade.⁶

Um dos aspectos mais importante de nosso trabalho, e que não foi apropriadamente reconhecido por Mallan e Wells, é enfatizar que independentemente de qualquer limitação nos dados, a comparação pura e simples dos perfis de renda censitários superestima os

⁴ *Ibid.* Ver, por exemplo, a Tabela 5.3, p. 115.

⁵ De acordo com os dados censitários, 60% da população economicamente ativa com rendimentos são constituídos por empregados e 38% por autônomos, cuja proporção substancial da renda também é derivada dos serviços do capital humano.

⁶ Não importa a fonte de seus pagamentos, se totalmente sob a forma de renda contratual ou se uma parcela *ex post* por participação nos lucros. O fundamental é que as empresas só estarão dispostas a pagar pelo *total do rendimento* aquilo que se aproximar do custo efetivo de oportunidade desses indivíduos, que depende das condições de oferta e demanda no mercado. Aliás, é importante ter em mente que a participação dos lucros não é privilégio de gerentes.

efeitos redistributivos. Estes últimos dizem respeito a variações exclusivas de *rendas relativas*, tudo demais constante. Entretanto, os perfis “brutos” de renda implicitamente refletem importantes alterações na estrutura da força de trabalho, que são tanto mais relevantes quanto maior for o período de análise. Portanto, no caso brasileiro, em que a análise diz respeito à comparação de dois perfis distanciados dez anos, é fundamental levar em consideração o impacto diferenciado daquilo que chamamos de *efeito escala* e *efeito renda*.⁷ O *efeito escala* diz respeito às mudanças nas *proporções* da força de trabalho segundo as suas dimensões alocativas (setor, região) e qualitativas (educação, idade e sexo). O *efeito renda* corresponde às variações exclusivas de *rendas relativas*.

Com base nessa decomposição foi possível mostrar ao longo dos Capítulos 4, 5 e 6, e *principalmente nestes dois últimos*, que o processo de desenvolvimento econômico brasileiro tem importantes conseqüências redistributivas. Mallan e Wells, infelizmente concentraram suas citações (páginas 6 e 9) apenas no Capítulo 4, justamente o que explicitamente chamamos de uma “primeira análise”.

Assim, no Capítulo 4, devido à maneira como foi decomposta a influência de cada uma das importantes mudanças alocativas e qualitativas, uma parcela teria de ser atribuída a mudanças *dentro* de cada variável. Para isto é fundamental compreender que naquele capítulo só foi possível analisar a influência de uma variável *de cada vez*. Portanto, a *parcela correspondente aos aumentos dentro de*

⁷ Talvez valha a pena repetir uma vez mais a razão por que nossa análise (a exemplo de todos os estudos publicados até agora sobre o assunto) se concentrou na comparação dos dados censitários de 1960 e 1970. A razão fundamental é a ausência, no caso brasileiro, de séries de renda comparáveis ano a ano, com cobertura (setorial, regional e ocupacional) suficientemente ampla. *A Lei dos 2/3, por exemplo, inclui apenas os empregados em regime de CLT do setor urbano e só pôde ser utilizada consistentemente e com um mínimo grau de confiabilidade a partir de 1967*. É evidente, porém, que ela é de pouca valia para quem deseja fazer uma análise honesta e consistente, por exemplo, do impacto das diferentes políticas econômicas da década sobre a distribuição. Isto porque não faz o menor sentido selecionar aprioristicamente as políticas da última metade da década como sendo as únicas que tiveram importantes efeitos redistributivos. Há de se levar em consideração também, pelo menos o impacto fortemente regressivo da inflação crescente até 1964 e a crise de estagnação que se iniciou em 1962, cujas origens, aliás, vêm de muito antes.

cada variável não pode ser considerada como resíduo inexplicado que a teoria geral pouco tem a dizer. Uma fração substancial deste resíduo reflete simplesmente a influência de todas as outras variáveis de nosso próprio modelo, que não puderam, neste caso, ser consideradas.⁸

Este ponto crucial fica mais claro quando explicitamos matematicamente a decomposição da variância logarítmica (V) utilizada no Capítulo 4:

$$V = \sum_{i=1}^m x_i (\log w_i)^2 + \sum_{i=1}^m x_i V_i$$

onde x_i é a participação relativa do número de indivíduos de cada grupo i no total; w_i é a renda relativa de cada grupo i e V_i é a variância dentro de cada grupo i .

A primeira parcela mede a desigualdade entre grupos i e, a segunda, a desigualdade dentro dos grupos i . Mas i representa apenas uma de nossas dimensões, isto é, ou educação, ou idade, ou sexo, ou região, ou atividade. Assim, no Capítulo 4, quando analisamos as mudanças alocativas, por exemplo, entre os diferentes setores, estamos desprezando *propositadamente* a influência de educação, idade, sexo, região e ocupação dentro de cada setor. As mudanças dentro de cada setor, região e mesmo nível educacional, idade, sexo e ocupa-

⁸ A omissão por parte de Mallan e Wells desta importante qualificação confirma que eles simplesmente não compreenderam a metodologia empregada. Um outro bom exemplo da análise distorcida de nosso trabalho que, aliás, é a tônica de toda a resenha, pode ser encontrada na nota de rodapé 8. Mallan e Wells consideram que a nossa estimativa da renda média de classe aberta em 1960 é viesada simplesmente porque o valor obtido é inferior ao calculado por Fishlow (?). Não há qualquer referência às vantagens e desvantagens, do ponto de vista estatístico, da metodologia utilizada por cada um de nós. Como Fishlow extrapolou a renda média da classe aberta com base numa função Pareto, a sua estimativa está sujeita a uma margem considerável de erro. De fato, em 1970, a estimativa de Fishlow é 24% mais elevada do que o verdadeiro valor da renda média efetiva da classe aberta superior, calculada diretamente a partir dos dados individuais! Por outro lado, porque houve um aumento sensível no número de pessoas situadas na classe aberta superior entre 1960 e 1970, qualquer viés introduzido pelo nosso método é no sentido de *superestimar* (e não subestimar) a renda média desta classe em 1960.

ção foram apropriadamente avaliadas ao longo de todos os capítulos restantes: até onde é possível ir empiricamente, nos Capítulos 5 e 6, e teoricamente nos Capítulos 7 e 8.

Porém, mesmo tendo em mente que no Capítulo 4, *por construção*, estamos superestimando a parcela inexplicada, um resultado extremamente importante é que o impacto do *efeito-escala* para educação, setor, idade e sexo foi sempre no sentido de *aumentar* o grau de desigualdade. E estes resultados já evidenciavam a importância da educação, para a qual o impacto conjunto do efeito-escala e efeito-renda (isto é, da parcela explicada) contribuiu com cerca de 58% do aumento observado de desigualdade.

É evidente que a medida mais precisa do impacto de cada variável nas mudanças da distribuição da renda é obtida quando se considera a influência simultânea de todas as outras variáveis. E isto é feito nos Capítulos 5 e 6, através de um modelo de regressão, inclusive com a análise da interação entre as diversas variáveis. Os resultados obtidos fornecem evidências poderosas a favor de nossas proposições, permitindo ao mesmo tempo refutar as críticas de Mallan e Wells sobre a possibilidade de correlação espúria entre educação e *background* familiar. Assim é que:

a) A contribuição marginal das diferenças *entre* as diversas variáveis está longe de ser desprezível. Em 1970, educação contribuiu com 35%, idade, 20%, sexo, 15%, região, 14%, atividade, 9%, e ocupação (*proxy* para acesso à propriedade), cerca de 5,6%.

b) A contribuição marginal (normalizada da variância *entre* os diversos grupos educacionais para a explicação das diferenças individuais de renda) aumentou de 33% entre 1960 e 1970; *entre* os diversos grupos etários (*proxy* para experiência) cerca de 10%.

c) A contribuição do *efeito-escala* (isto é, de mudanças na *estrutura* da força de trabalho) para as mudanças na distribuição é bastante significativa, confirmando que a comparação pura e simples dos perfis "brutos" de renda superestima os efeitos redistributivos.⁹

⁹ Na verdade, a maior proporção do aumento de desigualdades corresponde às modificações que ocorreram na estrutura da força de trabalho entre 1960 e 1970 (efeito-escala) e não às mudanças nas rendas relativas *per se*.

d) Considerando-se apenas as mudanças de *renda relativa* (que medem o efeito redistributivo “puro”), mesmo as variáveis atividade, sexo e região dão uma contribuição *positiva*, ainda que pequena, para o aumento de desigualdade.¹⁰

e) As regressões *dentro* de três grupos ocupacionais distintos (empregados, autônomos, empregadores) mostraram uma estabilidade notável nos coeficientes representativos dos níveis mais elevados de educação, sugerindo que a correlação entre *status* social e nível de educação é bem menor do que possa parecer à primeira vista, reiterando, desta maneira, a influência *independente* desta variável.

Este último resultado é consistente com o bom-senso. Em uma economia como a brasileira, em que o *estoque* de capital humano sob a forma de anos de escolaridade da força de trabalho é pequeno, mas onde o *fluxo* em termos de entrada de novos indivíduos mais qualificados (ou seja, acréscimos de anos de escolaridade) é extremamente elevado, existem todas as condições para que seja quebrada a relação entre *background* familiar e nível de educação dos filhos e seja, portanto, maximizada a influência independente da educação.¹¹ É importante ainda notar que anos de escolaridade é uma medida extremamente pobre do impacto da educação, pois não leva em consideração diferenças de qualidade (em outras palavras, do conteúdo de educação) nem, o que é mais importante, outras formas de aquisição de conhecimento, fora do sistema de educação formal, onde a mais importante é o treinamento na própria empresa.¹²

f) As regressões *dentro* dos setores e regiões permitiram completar a análise inicial, sendo ao mesmo tempo consistentes com a relação por nós sugerida entre o processo de desenvolvimento e as mudanças na distribuição da renda:¹³

¹⁰ A contribuição da atividade varia de 1,2% a 2,4%; da região varia entre 0,7% a 1,3%; e do sexo entre 0,8% e 2,5%. Langoni, *op. cit.*, Tabela 5.5, p. 123.

¹¹ De fato, na Universidade de São Paulo, em 1971, 40% dos alunos eram originários de famílias em que os pais *não* tinham o curso primário completo, (*Jornal do Brasil*, 27/8/72).

¹² Todos esses problemas são discutidos extensamente no Capítulo 6 da obra de Langoni, *op. cit.*

¹³ É interessante perceber que Mallan e Wells deliberadamente não fazem qualquer menção a esta parte do trabalho.

f.1) A teoria “tem muito o que dizer” sobre as variâncias de renda *dentro* de setor ou região: as variáveis consideradas são todas significantes e o \bar{R}^2 oscila entre o mínimo de 37% (setor primário) e o máximo de 62% (terciário). Para as regiões, o mesmo intervalo é de 44% (Região VI) e 59% (Região I).¹⁴

f.2) A contribuição do acesso à propriedade (medida pela variável ocupação) só é relevante para o setor primário, justamente o único para o qual não se pode falar em aumento inequívoco de desigualdade ao longo da década, já que as curvas de Lorenz se cruzam.

f.3) Há uma tendência clara para substituição do impacto do capital físico (e, conseqüentemente, do acesso à propriedade) pelo capital humano sobre as diferenças individuais de renda à medida que passamos de economias tradicionais para economias modernas. Isto pode ser ilustrado em duas dimensões: a primeira, observando a queda no coeficiente da categoria ocupacional empregador, à medida que nos deslocamos das regiões menos desenvolvidas para as mais desenvolvidas. A segunda é a repetição desta tendência, quando passamos do setor primário para o setor urbano.

Como o processo de desenvolvimento é em essência a transformação de economias tradicionais em economias modernas, os resultados acima são consistentes com as seguintes hipóteses: 1) o aumento de desigualdade é maximizado na fase de transição de uma economia do estágio de subdesenvolvida para o de desenvolvida; 2) nesta fase de transição o aumento de desigualdade está associado direta ou indiretamente ao comportamento do mercado de trabalho.

A nossa análise se completa com a hipótese da aceleração. Esta permite antecipar que em qualquer economia com características marcadamente distintas no que diz respeito à oferta de mão-de-obra de diferentes qualificações, o processo de desenvolvimento irá necessariamente gerar desequilíbrios que serão particularmente importantes na fase de crescimento acelerado. Estes desequilíbrios tomam a forma de aumento no salário relativo dos grupos de

¹⁴ Região I = São Paulo e Guanabara; Região VI = Rio Grande do Norte, Acre, Amazonas, Roraima, Pará, Goiás, Mato Grosso e Distrito Federal.

mão-de-obra qualificada relativamente aos de mão-de-obra pouco qualificada.¹⁵

Mallan e Wells desta feita são forçados a reconhecer a consistência lógica deste argumento. De fato, ele fornece uma explicação uniforme para o comportamento de *todo* o perfil de renda, bem como apresenta uma previsão clara para uma redução a longo prazo no grau de desigualdade, devido à expansão da oferta de mão-de-obra qualificada em resposta aos ganhos de curto prazo.¹⁶

Os críticos sugerem, entretanto, que a hipótese não pode ser testada, o que é absolutamente falso. A teoria da aceleração é relevante mesmo para os que não aceitam a metodologia da economia positiva (isto é, que o único teste objetivo da teoria é a sua capacidade de previsão), já que suas suposições são abstrações extremamente plausíveis da "realidade" do mercado de trabalho brasileiro. Se não vejamos:

i) supomos (para o setor relevante) que a oferta de mão-de-obra qualificada é relativamente mais inelástica do que a oferta de mão-de-obra não qualificada. Ora, a elasticidade da oferta de trabalho depende fundamentalmente da escassez relativa de cada tipo de mão-de-obra. Portanto, a plausibilidade desta suposição pode ser ilustrada pela composição da PEA brasileira, onde, em 1970, somente 16% dos indivíduos com rendimento tinham nível de educação acima do primário;

ii) supomos que as mudanças da *escala* de oferta de mão-de-obra qualificada são mais lentas do que a expansão da demanda, o que é uma consequência lógica das características peculiares da função de produção do setor de educação formal: a rigidez de *curriculum* e o prazo de duração de cada curso fazem com que, mesmo com uma expansão rápida de capital físico (salas de aula) e do capital humano (professores), o aumento de matrículas só se reflita em

¹⁵ Para uma apresentação gráfica do modelo, veja Langoni, "Distribuição da Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil: Uma reafirmação", *Ensaio Econômicos da EPGE*, n.º 8, (Rio de Janeiro, 1973).

¹⁶ Nós só não sabemos o que desagrada mais a Mallan e Wells; a demonstração, uma vez mais, da relevância do instrumental neoclássico de oferta e demanda, ou a previsão implícita no modelo de redução no grau de desigualdade.

acrécimo de pessoal qualificado algum tempo mais tarde.¹⁷ Por outro lado, a demanda de mão-de-obra é uma demanda *derivada* e, portanto, deverá reagir instantaneamente ao crescimento do produto. Na verdade, este crescimento só pode tornar-se efetivo se houver absorção da quantidade necessária de mão-de-obra.¹⁸

Por outro lado, a evidência empírica em suporte do modelo pode ser assim resumida:

a) pelas diferenças extraordinárias nas taxas observadas de crescimento do setor agrícola e do setor industrial ao longo da década: a taxa média de crescimento do primeiro foi de 3,5% por ano, enquanto a do segundo cerca de 6%;

b) pelas diferenças substanciais no conteúdo de qualificação entre o setor primário e urbano: em 1970, 53% da força de trabalho no setor primário era analfabeta, enquanto no setor urbano esta proporção era de apenas 14%;

c) mesmo *dentro* do setor urbano, as indústrias modernas (intensivas em mão-de-obra qualificada) cresceram a uma taxa mais elevada do que as indústrias tradicionais (intensivas em mão-de-obra não-qualificada). No período 1967/70 a indústria automobilística cresceu à taxa média anual de 32,6%, a de maquinaria 22,7%, a de produtos químicos 15,6%, ao passo que a indústria têxtil cresceu cerca de 7,4% e, a de produtos alimentícios, 8,3%;

d) pelo fato significativo de que o aumento de desigualdade observado foi substancial apenas para o setor urbano. O índice de

¹⁷ Uma parcela da mão-de-obra qualificada é produzida fora do setor de educação formal, através de treinamento na própria empresa ou cursos rápidos de especialização. E esta é justamente a parcela da oferta global que reage mais rapidamente em resposta ao crescimento da demanda, por não estar limitada por leis que fixam prazos de duração e *curriculum* dos cursos. Isto constitui, porém, apenas uma adaptação do produto do setor de educação formal, que é, portanto, o elemento chave de toda a estória.

¹⁸ É importante perceber que a previsão de nosso modelo *independe* das elasticidades das curvas de *demanda* por mão-de-obra, e o que é mais interessante, é obtido mesmo supondo que os setores que utilizam mão-de-obra de diferentes qualificações cresçam a uma *mesma taxa*. Para uma apresentação detalhada do modelo, inclusive em sua versão gráfica, veja Langoni, "Distribuição da Renda...: Uma Reafirmação", *op. cit.*

Gini, por exemplo, cresceu cerca de 20% para o secundário, 14% para o terciário e somente 3% para o primário;

e) pelo aumento substancial, já mencionado, na contribuição normalizada da variável educação na explicação das diferenças individuais de renda entre 1960 e 1970 (cerca de 33%);

f) pela verificação de que os ganhos de renda real beneficiaram desproporcionalmente o pessoal com o colegial (+ 28%) e superior (+ 52%) enquanto os analfabetos permaneceram com a renda real constante;

g) resultados recentes mostram ainda um aumento no grau de concentração da força de trabalho urbana justamente na fase mais importante de aceleração do crescimento. O índice de Gini para os empregados no setor urbano (Lei dos 2/3) apresenta o seguinte comportamento: 1967 = 0,386; 1968 = 0,391; 1969 = 0,430; 1970 = 0,438;¹⁹

h) e, finalmente, há ampla evidência internacional nos trabalhos de Kuznets, T. P. Schultz, Lydall, Kravis e Chiswick, confirmando a previsão do modelo de que, a longo prazo, há uma tendência para a redução do grau de desigualdade.²⁰ O trabalho mais recente é o de Felix Paukert, baseado em informações de 56 países com os mais diferentes sistemas sócio-econômicos e regimes políticos. A experiência histórica desses países sugere que o grau de desigualdade

¹⁹ Rodolfo Hoffman, *Considerações sobre a Evolução Recente da Distribuição da Renda no Brasil*, (Piracicaba; Escola Superior de Agricultura, Universidade de São Paulo), Apêndice 2.

²⁰ Simon Kuznets, "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VIII Distribution of Income by Size", *Economic Development and Cultural Change*, vol. XI, n.º 2, part. II, (janeiro de 1963); T. Paul Schultz, "Secular Trends and Cyclical Behavior of Income Distribution in the United States: 1944-1965", in *Six Papers on the Size Distribution of Income and Wealth*, (NBER, 1969), pp. 75-106; Harold Lydall, *The Structure of Earnings*, (Oxford, 1968); Irving B. Kravis, *The Structure of Income: Some Quantitative Essays*, (University of Pennsylvania, 1962); Barry Chiswick, "Earnings Inequality and Economic Development", in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 85, (fevereiro de 1971)

aumenta inicialmente com o nível de renda, atinge um máximo e depois decresce.²¹

2 — “Crítica radical”

O verdadeiro conteúdo das críticas de Mallan e Wells é revelado na última parte do trabalho. Eles simplesmente afastam a possibilidade de aceitar uma análise com base na teoria econômica, já que consideram ser impossível submeter a qualquer teste empírico a teoria da produtividade e, conseqüentemente, a teoria do capital humano, sua extensão mais recente.

Esta afirmativa surpreendente é contrariada por uma respeitável herança cultural, que afinal de contas levou a Economia ao *status* de ciência. Apenas como ilustração citaria os trabalhos de Hansen e Hopper, que dizem respeito justamente ao teste da teoria da produtividade em economias subdesenvolvidas.²²

Por outro lado, Mallan e Wells sugerem, nas entrelinhas, uma interpretação alternativa do que ocorreu com base naquilo que poderíamos chamar de *teoria da improdutividade*, que se nos afigura a reedição de velhos dogmas acerca da apropriação do excedente capitalista.

Não fica porém claro quem seriam os trabalhadores “improdutivos” (o texto dá a entender que seriam os capitalistas, gerentes, burocratas e técnicos!), nem é apresentada qualquer evidência de que isto tenha efetivamente acontecido no caso brasileiro. Na verdade, a *consistência* da argumentação é posta em dúvida pelos pró-

²¹ Felix Paukert, “Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence”, in *International Labour Review*, (agosto-setembro de 1973). Veja o gráfico da página 30. Nosso modelo é relevante, ao contrário do que afirmam Mallan e Wells, mesmo para São Paulo. O maior acréscimo no grau de concentração desta região é consistente com o fato de que sua taxa de crescimento foi a mais elevada entre todas as regiões consideradas.

²² Hansen Bent, “Marginal Productivity, Wage Theory and Subsistence Wage Theory in Egyptian Agriculture”, in *The Journal of Development Studies*, vol. 2, n.º 4, (julho de 1969); David H. Hopper, “Allocative Efficiency in a Traditional Indian Agriculture”, in *Journal of Farm Economics*, vol. 47, (agosto de 1965).

prios autores que a considerem “imprecisa (ou) pouco rigorosa” (p. 1.123).

É agora fácil entender o empenho de Mallan e Wells em negar validade a qualquer interpretação que se baseie na teoria econômica. É porque neste caso as forças impessoais de oferta e demanda substituem, segundo suas próprias palavras, “. . . atividades organizadas politicamente por parte dos grupos e classes interessados no controle ou na influência sobre a estrutura da sociedade consubstanciada no aparato institucional do Estado” (p. 1.119).

3 — Conclusões

As críticas de Mallan e Wells nos parecem totalmente inócuas pela ingenuidade dos autores em tentar utilizar as qualificações que *nós mesmos* atribuímos ao modelo e suas estimativas (a maioria delas comuns à qualquer pesquisa econômica) como pretensa evidência de sua irrelevância. Como ficou porém demonstrado, nosso trabalho é internamente consistente e apoiado por substancial evidência empírica. Assim, o aumento observado de desigualdade no caso brasileiro está fundamentalmente associado às mudanças alocativas e qualitativas do mercado de trabalho que acompanham o processo de desenvolvimento econômico e que são particularmente relevantes na fase de crescimento acelerado.

Porque se baseia em *teoria*, nossa análise permite uma previsão quanto ao comportamento futuro da distribuição da renda. A expectativa é de redução a longo prazo do grau de desigualdade, pela eliminação gradual dos desequilíbrios associados ao processo de desenvolvimento. Isto evidentemente não deve ser interpretado como uma sugestão para deixar apenas as forças de mercado realizarem automaticamente as correções necessárias. É possível imaginar várias políticas que permitam tornar mais rápido o processo de ajustamento, e que são objeto de discussão na última parte de nosso trabalho.²³

²³ Langoni, *op. cit.*, Capítulo 10.

