

Inserção Externa, Crescimento e Padrões de Consumo na Economia Brasileira

Carlos Aguiar de Medeiros



Inserção Externa, Crescimento e Padrões de Consumo na Economia Brasileira

Carlos Aguiar de Medeiros

Professor Associado do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio De Janeiro (UFRJ)
e Pesquisador do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

ipea

Brasília, 2015

Governo Federal

Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República

Ministro Roberto Mangabeira Unger

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Sergei Suarez Dillon Soares

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia

Daniel Ricardo de Castro Cerqueira

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas

Cláudio Hamilton Matos dos Santos

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais

Rogério Boueri Miranda

Diretora de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura

Fernanda De Negri

Diretor de Estudos e Políticas Sociais, Substituto

Carlos Henrique Leite Corseuil

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais

Renato Coelho Baumann das Neves

Chefe de Gabinete

Ruy Silva Pessoa

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Inserção Externa, Crescimento e Padrões de Consumo na Economia Brasileira

Carlos Aguiar de Medeiros

ipea

Brasília, 2015

Medeiros, Carlos Aguiar de

Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira / Carlos Aguiar de Medeiros. – Brasília : IPEA, 2015.

174 p. : gráfs. color.

Inclui Bibliografia.

ISBN: 978-85-7811-247-9

1. Crescimento Econômico. 2. Distribuição de Renda. 3. Orçamento Familiar. 4. Consumo. 5. Salário Mínimo. 6. Combate à Pobreza. 7. Brasil. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 338.981

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

| | |
|---|-----|
| APRESENTAÇÃO | 7 |
| PREFÁCIO | 9 |
| INTRODUÇÃO | 15 |
| CAPÍTULO 1 A NATUREZA ESTRUTURAL DO CRESCIMENTO ECONÔMICO RECENTE EM ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO | 19 |
| CAPÍTULO 2 A EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DA DEMANDA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS ENTRE 2003 E 2009 | 51 |
| CAPÍTULO 3 A INFLUÊNCIA DO SALÁRIO MÍNIMO SOBRE A TAXA DE SALÁRIOS NO BRASIL NA ÚLTIMA DÉCADA | 79 |
| CAPÍTULO 4 EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DE OFERTA DA ECONOMIA BRASILEIRA NA ÚLTIMA DÉCADA E DA DEMANDA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS ENTRE 2003 E 2009..... | 109 |
| CAPÍTULO 5 A SUSTENTABILIDADE ESTRUTURAL DE UM REGIME DE CRESCIMENTO COM DISTRIBUIÇÃO DE RENDA | 143 |

APRESENTAÇÃO

No desenvolvimentismo brasileiro entre 1960 e 1980, a difusão dos modernos bens duráveis de consumo se deu num contexto marcado pela privação ou exclusão da maioria da população das condições adequadas de *alimentação, moradia, saúde e educação*. Nas décadas posteriores, sobretudo a partir da promulgação da Constituição Federal de 1988, a expansão do Sistema Único de Saúde, a extensão da previdência rural ao campo, a elevação do salário mínimo real e a ampliação do Programa Bolsa Família, entre outras iniciativas de políticas públicas, começaram a mudar esta realidade. Esta transformação ganhou especial momento com as circunstâncias macroeconômicas externas e internas criadas ao longo dos anos 2000.

No ciclo de crescimento desta última década houve forte expansão do consumo das famílias, em particular daquelas cuja renda principal deriva-se de ocupações com remuneração direta ou indiretamente afetada pelo salário mínimo. Se as transferências de renda foram a base da redução da pobreza rural, sobretudo na região Nordeste, foram o aumento do salário mínimo real, a formalização do trabalho assalariado e a expansão do crédito ao consumidor que elevaram o número de famílias com poder de compra suficiente para a diversificação do padrão de consumo, tanto junto à massa trabalhadora urbana quanto junto à baixa classe média. Este padrão diversificado refletiu tanto o aumento da renda quanto a mudança dos preços relativos e dos estilos de vida. A massificação dos bens duráveis de consumo, a ampliação do transporte privado, a elevação da alimentação fora do lar e também dos gastos em serviços em todas as faixas de renda expressam estas transformações.

O padrão de desenvolvimento que se afirmou possui, entretanto, alguns limites críticos ao seu prosseguimento, que se manifestam pelo baixo nível de investimento e crescente *deficit* nas transações correntes do balanço de pagamento. Aumentar a competitividade da indústria sem comprometer a elevação do salário real é um grande desafio, e requer não apenas políticas cambial, tarifária e tributária, mas também um conjunto de investimentos voltados ao aumento da produtividade e redução dos custos dos bens não comercializáveis, particularmente importantes em habitação, transporte urbano e saúde. O alto custo das moradias com infraestrutura adequada em relação à renda da massa trabalhadora e a crescente privatização nos transportes e na saúde constituem forte pressão sobre o custo de vida. Por um lado, se tais custos não são incorporados aos salários, compromete-se o bem-estar dos trabalhadores. Por outro, se plenamente incorporados aos salários, prejudica-se a competitividade industrial. A provisão subsidiada dos serviços públicos é, assim, um enorme desafio para a sustentação de uma via de crescimento inclusiva.

Este livro, divulgado pelo Ipea, reúne importantes elementos para o aprofundamento deste debate.

Sergei Suarez Dillon Soares
Presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)

PREFÁCIO

Este livro, elaborado pelo professor Carlos Aguiar de Medeiros no âmbito de um projeto junto à Diretoria de Estudos e Políticas Macroeconômicas (Dimac) do Ipea, constitui um prolongamento dos estudos sobre desenvolvimento econômico sobre os quais o autor pesquisa e leciona no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Desde sua tese de doutoramento na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Medeiros trabalha sobre aspectos gerais e específicos ligados aos problemas do desenvolvimento, tornando-se assim um especialista de notório saber sobre o assunto.

O volume é composto por cinco capítulos. O primeiro deles trata da natureza estrutural do crescimento econômico recente. De fato, é um tema clássico das experiências de desenvolvimento comparado, a saber: o da relação entre crescimento, estrutura econômica e distribuição de renda. O autor revê criticamente algumas das interpretações recentes sobre esta relação nas economias em desenvolvimento, a partir de algumas experiências nacionais relevantes.

Na literatura keynesiana-estruturalista examinada predomina a interpretação de que o regime de crescimento centrado no lucro levou, nos países centrais e sobretudo nos Estados Unidos, a um forte declínio da parcela salarial e do salário real, enquanto na Ásia, especialmente na China, a um excesso da capacidade exportadora. Nas economias primário-exportadoras que passaram por um forte crescimento na última década é a distribuição a favor dos salários que, nas interpretações correntes sobre a “doença holandesa”, estaria na base dos desequilíbrios da estrutura produtiva e da crescente dependência das importações. Medeiros discute, observado um conjunto de experiências, os principais limites destas formulações.

Com base na literatura recente, e considerada a grande expansão das cadeias produtivas – mormente na Ásia –, as evidências sobre as transformações nas conexões entre diversidade produtiva e exportadora são apresentadas e contrastadas com as experiências dos países exportadores de produtos naturais. No âmbito das diversas interpretações sobre a dinâmica do crescimento asiático discutem-se as diferenças entre as economias nas quais, por razões estruturais, as exportações se afirmam como principal componente da demanda, e aquelas em que a estratégia de crescimento foi simultaneamente favorável às demandas interna e externa.

O desequilíbrio na estrutura produtiva entre a produção doméstica e a especialização exportadora que distinguiu o maior crescimento nos países exportadores de *commodities* na última década constituiu um campo de potencial

conflito distributivo, particularmente evidente na Argentina, que viria a requerer abrangente política industrial para ser contornado.

No capítulo seguinte o autor aborda a composição da demanda das famílias entre 2003 e 2009. Com efeito, a última década trouxe importante expansão e mudança no padrão de consumo das famílias brasileiras. A redução da pobreza, o crescimento da renda familiar *per capita*, do número de famílias no estrato intermediário de renda e a expansão do crédito ao consumidor ampliaram os mercados de bens correntes e duráveis de consumo, dos serviços modernos e do lazer. A maior difusão dos padrões de consumo privado deu-se a partir de uma articulação estrutural entre o regime macroeconômico, a estrutura de preços e os salários reais.

A mudança dos preços relativos, o aumento do salário mínimo, do emprego assalariado formal e a expansão do crédito foram essenciais para a ampliação do número de consumidores situados na base da estrutura das ocupações e na fração intermediária de renda, aumentando as dimensões de uma “sociedade de consumo de massas”.

Em que pese a sua grande diferenciação interna, tanto em termos de valor como de variedade, a extensa difusão na posse de bens privados no período 2003-2009 ocorreu em meio a um contexto distinguido pela elevação da parcela da renda comprometida com a moradia, os transportes e a saúde – que juntamente com a educação formam a base contemporânea das carências e da heterogeneidade dos padrões de consumo da sociedade brasileira.

Entre 1960 e 1980, em seu período de alto crescimento industrial, a difusão dos modernos bens duráveis de consumo verificou-se em um ambiente marcado pela privação ou exclusão da maioria da população das condições adequadas de alimentação, moradia, saúde e educação. O prosseguimento da urbanização, o incremento da produtividade na agricultura, a expansão do Sistema Único de Saúde (SUS) desde 1988, a previdência rural e as transferências de renda ao longo dos anos de 1990 começaram a mudar tal realidade. Esta mudança ganhou especial oportunidade com as circunstâncias macroeconômicas criadas ao longo dos anos 2000.

O ciclo de crescimento da última década baseou-se em forte expansão do consumo das famílias, em particular daquelas cuja renda principal vincula-se direta ou indiretamente ao salário mínimo. O salário mínimo é um preço político, mas o seu poder de compra depende da reação dos demais preços e salários. A principal mudança de preços relativos na década foi a valorização da taxa de câmbio. Esta apreciação neutralizou as pressões tanto da agricultura quanto das matérias-primas importadas, diretamente sobre o custo de vida¹ e indiretamente sobre os preços industriais, cujo declínio, sobretudo na eletrônica de consumo, fortaleceu o efeito do câmbio sobre o poder de compra dos salários. Com o preço da cesta básica

1. Segundo dados do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC).

contido, a elevação do salário mínimo de base e a expansão do crédito permitiram amplo deslocamento do padrão de consumo na base da pirâmide. A massificação dos bens de consumo durável e a ampliação tanto do mercado automobilístico para a baixa classe média quanto da alimentação do lar expressam bem a mudança de estilo de vida.

O padrão de crescimento, tal como se afirmou no período, aponta limites críticos. Estes se colocam basicamente em dois planos caros à macroeconomia estruturalista: na estrutura dos preços relativos e na composição dos investimentos. Em relação aos preços são especialmente importantes o patamar da taxa de câmbio e seu impacto sobre os preços de bens-salário estratégicos (alimentação, tarifas de serviços de utilidade pública e remédios), assim como, por conseguinte, sobre o ajustamento da estrutura produtiva ao padrão de consumo. No plano de investimentos, destacam-se em particular aqueles voltados ao crescimento da produtividade, custos e organização dos mercados de bens e serviços-salário não comercializáveis – particularmente importantes no custo da habitação e do transporte urbano –, e, acima de tudo, na expansão da oferta de bens e serviços públicos.

O núcleo da heterogeneidade dos padrões de consumo concentra-se no acesso à habitação de qualidade, aos serviços de saúde e aos gastos com a educação. A provisão subsidiada destes bens e a redução dos seus custos por meio de investimentos públicos nestas áreas constituem uma política central de elevação do salário real.

O terceiro capítulo do livro examina a crescente influência do salário mínimo sobre a taxa de salários e sobre a renda das atividades informais observada na última década no Brasil. A recuperação do poder de compra do salário mínimo, que praticamente dobrou ao longo da década passada, passou a exercer crescente influência sobre a formação da taxa salário de amplos segmentos de trabalhadores assalariados formais e informais, bem como da renda dos trabalhadores autônomos sem recursos de qualificação.

A redução da pobreza que acompanhou a elevação do salário mínimo e das mudanças nos padrões de consumo levou a um incremento da demanda por emprego formal sobre outras formas de ocupação. O salário mínimo afirmou-se assim como referência para a remuneração de base da economia: tendo evoluído a um ritmo superior ao do salário mediano e do salário médio, diminuiu a dispersão da estrutura salarial e adensou a cauda inferior da distribuição. Mudanças na composição do emprego aliadas ao crescimento mais do que proporcional do assalariamento no setor de serviços, do comércio e da construção civil – detentores dos salários mais baixos – e dos preços relativos contribuíram para a relativa redução da dispersão agregada.

O aumento do salário mínimo teve também um “efeito farol” e um “efeito propulsão” sobre o setor informal e o trabalho autônomo. Embora parte destas transformações seja de natureza estrutural e institucional elas evoluíram a partir de certas características do regime de crescimento que se afirmou na última década. Com a desaceleração do crescimento ocorrida a partir de 2010 e a consequente redução do emprego formal (particularmente intensa na indústria de transformação), além da maior desvalorização do câmbio, as pressões de custos aumentaram.

Com a maior influência do salário mínimo sobre a taxa de salário e sobre o salário médio, é possível que os aumentos decorrentes do reajuste anual possam vir a se traduzir em maiores pressões sobre os custos salariais e sobre os preços, principalmente se ocorrerem movimentos voltados a recompor margens de lucro e/ou contornos salariais, sobretudo na indústria. Neste sentido, a negociação de políticas de renda de forma a manter a política de valorização do salário mínimo e evitar o acirramento no conflito distributivo torna-se crescentemente importante.

Na sequência, o quarto capítulo da obra enfoca a evolução na estrutura de oferta da economia brasileira na última década, e da demanda das famílias entre 2003 e 2009. No ciclo de crescimento ocorrido na economia brasileira entre 2004 e 2010, a taxa média do produto interno bruto (PIB) foi de 4,5%² e o consumo das famílias cresceu a uma taxa média de 5,23%, o qual, dado o seu peso relativo (cerca de 60% do PIB), foi o principal componente macroeconômico do crescimento no período. Neste ciclo no qual os demais componentes do PIB apresentaram um crescimento ainda maior do que o consumo das famílias houve também um acentuado crescimento das importações, cuja taxa média de 14,81% no mesmo período excedeu amplamente a do PIB e de cada componente da demanda agregada. Entre os grandes setores da estrutura produtiva, o de serviços liderou o crescimento e, devido ao seu peso na economia, afirmou-se como o que mais contribuiu para a expansão do PIB.

A expansão do consumo das famílias se deu de forma difusa e generalizada. A despeito do grande crescimento da demanda nos setores de eletrodomésticos e de eletroeletrônicos – tanto os produzidos internamente como, em especial, os importados –, assim como no de serviços financeiros ligados à expansão do crédito, a estrutura de consumo das famílias não se alterou essencialmente. Os principais blocos de consumo em termos agregados são os serviços e os produtos da indústria de alimentos. Quando se observa a distribuição do consumo por faixa de renda, são perceptíveis a difusão de bens de consumo duráveis já na base da pirâmide distributiva e o grande crescimento do consumo em geral – com ênfase em serviços nas faixas intermediárias de renda.

2. Calculado pelo Ipea com base nos dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Desse modo e de forma preliminar, é possível descrever o regime de crescimento da demanda das famílias, entre 2003 e 2009, com base nas seguintes interações: o aumento exógeno da renda – devido, principalmente, à elevação do salário mínimo e às transferências sociais – levou ao incremento da demanda de alimentos, bebidas, transportes e serviços pessoais – setores que possuem os maiores impactos sobre a estrutura produtiva e sobre a massa de salários – e provocou forte impacto sobre o emprego assalariado. Este esteve na base do crescimento demográfico das famílias na faixa intermediária de renda. Tal movimento foi ampliado pelos demais componentes da demanda agregada com a expansão autônoma do emprego e salários do governo, das exportações em alimentos básicos e do investimento, particularmente em construções. Esta dinâmica de expansão do emprego e dos salários fez progredir a parcela salarial no valor da produção da maioria dos setores. A estrutura do gasto e a expansão do consumo das classes de renda mais alta ocorreram, sobretudo, em material de transporte, serviços de intermediação financeira, serviços pessoais, educação e saúde, que são setores intensivos em emprego, reforçando, assim, a massa de salários.

O principal limite à expansão de consumo privado das famílias encontra-se na provisão de bens e serviços coletivos de transporte, saúde e educação. A provisão destes bens pelo setor privado tem absorvido parcela crescente do gasto, aumentando excessivamente o custo de vida da maioria dos assalariados e excluindo parcela substancial da população. A provisão pelo Estado destes serviços constituiria a um só tempo uma elevação do salário real e uma redução do custo (privado) do trabalho.

Uma discussão sobre a sustentabilidade estrutural de um regime de crescimento com distribuição de renda constitui o quinto capítulo, que fecha o volume. A expansão do mercado interno dinamizado pelo consumo dos assalariados na base da pirâmide ocupacional, a par da redução da pobreza, iniciou um processo de desconcentração de renda numa sociedade extraordinariamente desigual e caracterizada por insuficiência e desigual provisão de serviços públicos. Sem uma clara política industrial, a estrutura produtiva manteve a sua diversidade, mas cresceu extensivamente sem avanço nos setores e atividades de maior conteúdo tecnológico.

A crise de 2008 levou a um dramático declínio das exportações e dos investimentos. Entretanto, em linha com outras experiências internacionais, particularmente da China, seu impacto recessivo foi contrarrestado por políticas fiscais anticíclicas. Estas, porém, foram descontinuadas em 2011: uma forte contração do consumo do governo e dos investimentos públicos implicou, nos anos subsequentes, uma forte desaceleração no crescimento.

Hoje a economia brasileira depara-se com um duplo desafio: obter uma trajetória de *convergência sustentável* – isto é, uma taxa de crescimento superior à dos países industrializados compatível com as restrições externas – e, simultaneamente,

uma *convergência inclusiva* – ou seja, um regime de crescimento segundo o qual a renda da base da pirâmide distributiva cresce a uma taxa superior à da renda média. Com base na trajetória recente, a chave de ambos os desafios consiste em uma estratégia de desenvolvimento que combine substituição de importações e diversificação de exportações, mantendo enquanto eixos fundamentais o aumento dos investimentos em infraestrutura e a provisão de serviços públicos.

A novidade no ciclo de expansão recente para países em desenvolvimento produtores de *commodities* residiu na extraordinária queda da vulnerabilidade externa. Esta redução permitiu não somente um acréscimo substancial das taxas de crescimento, mas também, em muitos casos, como em praticamente todos os países da América do Sul, uma diminuição na desigualdade de renda. Depois de quase duas décadas de “divergência insustentável” e de “divergência excludente”, estas economias passaram por uma trajetória de “convergência inclusiva”. A crise de 2008, centrada nos Estados Unidos e com persistentes impactos na Europa Ocidental, teve uma imediata influência na maioria das economias periféricas, mas não anulou esta tendência.

As dificuldades para manter esta “convergência inclusiva” são de grande monta e não se prendem apenas ao fato de que a economia brasileira apresentou em 2014 sintomas de estagnação e aumento da vulnerabilidade externa, mas também porque esta sustentabilidade impõe agora uma política de desenvolvimento mais sofisticada. Destaca-se a importância das políticas de investimento, visando ao reforço de produtividade dos bens-salários, e ao maior acesso aos bens públicos. Tal sustentabilidade requer ainda uma política industrial de maior abrangência, voltada em particular para setores específicos com mais potencial tecnológico, ao lado de mecanismos de coordenação e articulação das cadeias produtivas.

Por fim, como o próprio autor reconhece na conclusão do seu trabalho, “o enfrentamento simultâneo de ambos os desafios – o distributivo e o de transformação produtiva – não é condição necessária para viabilizar uma taxa de crescimento moderado e manter o *status quo* das coalizões sociopolíticas predominantes”.

Maria da Conceição Tavares

Professora emérita do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ) e professora associada do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/Unicamp)

INTRODUÇÃO

Em 1988, o Brasil aprovou uma nova Constituição Federal (CF/88) com importante ampliação dos direitos sociais. Particularmente a extensão da previdência social ao mundo rural e a universalização do sistema nacional de saúde sinalizaram maior intolerância política à extraordinária desigualdade distributiva e elevada pobreza, que historicamente caracterizaram a sociedade brasileira e o seu regime de crescimento. Entretanto, esta intenção distributiva foi delineada em um contexto macroeconômico inteiramente adverso. No ano anterior à promulgação, sob o peso da dívida externa – que desde 1982 interrompera o crescimento e provocara intenso conflito distributivo no país –, o governo decretara moratória dos pagamentos dos juros externos e, nos anos seguintes, o processo inflacionário corroía os salários, a renda e o emprego, ampliando as desigualdades e a pobreza. Com o Plano Real e a estabilização monetária de 1994 houve, nos anos seguintes da década de 1990, alguma recuperação do poder de compra do salário mínimo. Entretanto, o baixo crescimento da renda e do emprego proveniente dos processos de abertura comercial, liberalização financeira e contração dos investimentos públicos novamente bloqueou, neste novo regime de acumulação, as intenções distributivas e uma maior expansão do consumo dos trabalhadores.

No Brasil, como de resto na América Latina, após uma “meia década perdida” entre 1998 e 2002, o contexto externo mudou substancialmente no restante da primeira década do novo milênio. A combinação entre a forte alta nas cotações das *commodities*, a expansão da demanda destas pela China, a redução da taxa de juros nos Estados Unidos e a ampla liquidez financeira internacional destravou as restrições externas da economia brasileira. Neste período, o Brasil pôde elevar significativamente sua taxa de crescimento, seu saldo comercial, aumentar suas reservas internacionais, ao mesmo tempo que reduzia sua taxa de juros doméstica. Foi notável, neste ambiente, a evolução simultânea do salário mínimo real e da formalização do emprego.

Neste ciclo expansivo, que se estendeu até 2010, todos os componentes do produto interno bruto (PIB) cresceram a taxas substancialmente mais altas. Entretanto, devido ao seu peso sobre a renda, o consumo das famílias afirmou-se como o principal protagonista desta expansão. Desse modo, parte das intenções consagradas na CF/88, frustradas pelas restrições macroeconômicas e opções de políticas econômicas que lhe seguiram, puderam afinal se afirmar nesta década. Esta expansão da demanda interna foi, porém, acompanhada por elevada penetração das importações. Os investimentos públicos também apresentaram aumento no

período, porém a demanda social pelos serviços públicos cresceu a um ritmo maior do que a sua provisão pelo Estado brasileiro.

A análise desta evolução constitui o principal objetivo deste enorme esforço de pesquisa empreendido pelo professor Carlos Aguiar de Medeiros, que buscou compreender não apenas as articulações entre o consumo das famílias e a estrutura da oferta que se afirmaram na economia brasileira na primeira década do século XXI, mas também situar a experiência brasileira em seu contexto histórico e compará-la com outros padrões de crescimento que se afirmaram contemporaneamente nas economias em desenvolvimento.

No primeiro capítulo, *A natureza estrutural do crescimento econômico recente em economias em desenvolvimento*, o autor dissecas as conexões apresentadas na literatura keynesiana-estruturalista entre distribuição, crescimento e mudança estrutural. A partir da crítica a essa literatura e das experiências de crescimento econômico observadas em países em desenvolvimento selecionados, examina as relações entre distribuição, crescimento, estrutura produtiva e exportações, considerando a expansão das cadeias produtivas, particularmente na Ásia, e dos países exportadores de recursos naturais. Procura identificar os distintos padrões de crescimento e as mudanças estruturais ocorridas. Diferentes trajetórias nacionais de crescimento resultaram da forma como as estratégias de acumulação se combinaram com as distintas estruturas produtivas.

No segundo capítulo, *A evolução da composição da demanda das famílias brasileiras entre 2003-2009*, o professor busca discutir algumas evidências sobre o processo de expansão e mudanças no padrão de consumo das famílias brasileiras na primeira década do século XXI, a partir da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) de 2002-2003 e de 2008-2009. Mostra que a redução da pobreza, o aumento real do salário mínimo e do emprego assalariado formal, o crescimento do número de famílias no estrato médio da renda e a expansão do crédito ao consumidor ampliaram o tamanho dos mercados de bens correntes e duráveis de consumo, dos serviços modernos e do lazer. Explicita que diversos bens e, sobretudo, serviços, entraram na pauta de consumo tanto das famílias urbanas como – ainda que em menor extensão – das famílias rurais. O autor defende que esta difusão dos padrões de consumo privado – ampliando as dimensões de uma “sociedade de consumo de massa” – se deu a partir de uma articulação estrutural entre o regime macroeconômico, a estrutura dos preços relativos e os salários reais. Contudo, persistiu um elevado comprometimento de parcela da renda com moradia, transportes, saúde e educação, reafirmando-se as carências e a heterogeneidade dos padrões de consumo na sociedade brasileira.

No terceiro capítulo, *A influência do salário mínimo sobre a taxa de salários no Brasil na última década*, Medeiros examina o efeito do salário mínimo sobre o emprego formal, a taxa de salários e a distribuição de renda do trabalho no processo

de redução da pobreza e das desigualdades nas rendas do trabalho ocorridas na primeira década do século XXI na economia brasileira. Defende duas hipóteses: *i*) o aumento do salário mínimo real afirmou-se mais próximo da taxa de salário, promovendo, concomitantemente, uma redução da dispersão dos salários, dado o crescimento menor do salário médio. Contribuíram para este resultado a maior exposição da indústria de transformação à concorrência internacional e o maior crescimento do emprego e dos preços do setor serviços, agricultura e do comércio, nos quais predominam os baixos salários; *ii*) diante da alta do nível geral de emprego em relação ao crescimento da população economicamente ativa, o salário mínimo agiu tanto como um farol – irradiando-se para a determinação da renda do trabalho assalariado nas atividades informais –, como um fator de propulsão para as rendas derivadas do trabalho autônomo.

No quarto capítulo, *Evolução da estrutura de oferta da economia brasileira na última década e da demanda das famílias brasileiras entre 2003 e 2009*, o autor detalha a articulação entre o novo padrão de consumo com a oferta doméstica e as importações. A partir da Matriz Insumo-Produto (MIP) e das Pesquisas de Orçamento Familiar (POFs) de 2003 e 2009, divulgadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), examina a evolução da estrutura da oferta em conexão com o comportamento da demanda das famílias. O autor procura evidenciar a composição setorial decorrente da expansão e do padrão de consumo dos estratos de renda da maioria da população brasileira. Explicita-se que o consumo das famílias cresceu a uma taxa média de 5,23%. As importações, no entanto, apresentaram taxa média entre 2004 e 2010 de 14,81%. A queda dos preços industriais (inclusive importados), a difusão do crédito e a elevação do salário mínimo real (e das transferências de renda a ele vinculadas) viabilizaram a difusão do consumo das famílias tanto nos bens tradicionais como em bens de consumo duráveis e serviços modernos.

No quinto capítulo, *A sustentabilidade estrutural de um regime de crescimento com distribuição de renda*, Carlos Aguiar de Medeiros salienta as interações entre crescimento, padrões de consumo e importações – sintetizando as transformações estruturais ocorridas na economia brasileira na primeira década do milênio – e delinea possíveis estratégias a serem implementadas a fim de avançar o desenvolvimento econômico do país. A expansão do mercado interno, dinamizado pelo consumo dos assalariados na base da pirâmide ocupacional e pela redução da pobreza, desencadeou um processo de desconcentração de renda em uma sociedade extremamente desigual e caracterizada por insuficiente e assimétrica provisão de serviços públicos. Todavia, o crescimento do consumo das famílias e dos investimentos em máquinas e equipamentos expandiu as importações de bens finais, de partes e de componentes. Defende-se, então, que a estrutura produtiva manteve sua diversidade, mas cresceu extensivamente, sem grandes avanços nos setores e atividades de maior conteúdo tecnológico. Para o autor, o

enfrentamento desta fragilidade estrutural requer a articulação de uma estratégia de desenvolvimento que combine substituição de importações e diversificação das exportações. A ampliação dos investimentos em infraestrutura e a provisão de serviços públicos constituiria seu eixo primordial.

Assim, o livro *Crescimento, inserção externa e padrões de consumo na economia brasileira na primeira década do século XXI*, elaborado pelo professor Carlos Aguiar de Medeiros, representa uma importante contribuição para a agenda de pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Macroeconômicas (Dimac) do Ipea. A Dimac tem procurado aprofundar o conhecimento das estruturas da economia brasileira, bem como das variações conjunturais dos principais indicadores macroeconômicos (consumo das famílias, consumo do governo, formação bruta de capital fixo, exportações, importações, evolução das receitas e despesas do governo em suas três esferas etc.), precondições para a compreensão e avaliação do conjunto das decisões de políticas, bem como para alimentar o debate em torno de diferentes grupos da sociedade (empresários, partidos políticos, sindicados, analistas econômicos, acadêmicos, jornalistas etc.), buscando o seu aperfeiçoamento.

Claudio Hamilton Mattos dos Santos
**Diretor da Diretoria de Estudos e Políticas
Macroeconômicas (Dimac) do Ipea**

A NATUREZA ESTRUTURAL DO CRESCIMENTO ECONÔMICO RECENTE EM ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO

1 INTRODUÇÃO

As trajetórias de crescimento que antecederam a “grande crise” de 2008 e as que se afirmaram posteriormente na economia mundial suscitaram ampla reflexão sobre um tema clássico das experiências comparadas e dos padrões de desenvolvimento; a da relação entre crescimento, estrutura econômica e distribuição de renda. Com efeito, entre economistas keynesianos, institucionalistas ou marxistas (e da economia política clássica), a principal hipótese sobre as transformações estruturais que nos Estados Unidos levaram à “grande crise” de 2008 baseia-se na concentração pessoal e funcional da renda combinada com elevada expansão do comércio, crescente financeirização e endividamento (Foster e McChesney, 2012).

A elevada concentração da renda, que distinguiu a maioria das economias industrializadas nas últimas duas décadas, foi também particularmente notável entre as economias dinâmicas da Ásia, em particular na China, que se afirmou como grande centro manufatureiro mundial (Medeiros, 2012a). Neste país, o alto crescimento, as transformações na estrutura produtiva e a diversificação exportadora se deram em um contexto de amplo processo de concentração funcional e pessoal da renda. Esta característica estrutural retomou o tema da distribuição para o centro do debate da experiência chinesa. Para diversos intérpretes (particularmente de uma perspectiva keynesiana, neomarxista ou institucionalista), afirmou-se, neste regime de acumulação “liderado pelos lucros” e de um crescimento liderado pelas exportações (ILO, 2013), uma elevada dependência desta aos baixos salários (Foster e McChesney, 2012).

A combinação entre as possibilidades de modularização dos processos produtivos, a abertura externa e a transição ao capitalismo na China e demais países comunistas ou distantes do comércio internacional teria dobrado a força de trabalho integrada aos mercados globais; os processos de *outsourcing* e de fragmentação das cadeias produtivas teriam posto em ação um processo de *global labour arbitrage* (Akyüz, 2010), deslocando o trabalho não qualificado nos países do Norte a favor do trabalho barato dos países em desenvolvimento. Em consequência, houve uma substancial queda da parcela salarial tanto nas economias industrializadas quanto nas economias em desenvolvimento (ILO, 2013).

A relação entre crescimento econômico, industrialização, progresso técnico e diversificação exportadora, que caracterizou historicamente a experiência da Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong – que formam hoje um grupo de “novos países industrializados asiáticos” –, generalizada nas estratégias associadas ao que Amsden (2001) denominou “ascensão do resto”, essencialmente mudou. Países asiáticos da segunda geração (como os do Sudoeste da Ásia) e plataformas de exportação, como o México, tiveram uma grande diversificação produtiva e exportadora, ainda que sem alterarem a forte dependência de exportações baseadas no baixo custo da mão de obra e em uma posição subalterna nas cadeias globais de valor. A trajetória *rasa* de crescimento (Glassman, 2007) que se afirmou nestes países gerou forte aumento do emprego industrial e redução da pobreza, mas grande concentração de renda e baixa diversificação da estrutura das qualificações.

Devido ao baixo crescimento dos países industrializados, a extrema concorrência Sul-Sul (Palley, 2011; Freeman, 2008), acentuada nos anos 2000, teria levado a um menor crescimento associado às exportações de manufaturas, desafiando as conexões virtuosas previamente estabelecidas. Na China, a concomitância entre o elevado *superavit* em transações correntes e as altas taxas de investimento revelaria a existência de um subconsumo cuja origem estaria no desequilíbrio entre lucros e salários (Akyüz, 2010). Visto desta perspectiva, após 2008, a sustentação do crescimento tanto na China quanto nos países asiáticos exportadores de manufaturas requereria a substituição do “crescimento liderado pelas exportações” (Palley, 2011; Blecker, 1989) e a adoção de uma estratégia baseada nos mercados internos, traduzida por muitos como “estratégia de crescimento liderada pelos salários” (UNCTAD, 2010; 2011; ILO, 2013).¹

No outro plano da divisão internacional do trabalho, formada pelos países que não se integraram nos fluxos de comércio essencialmente por meio das exportações de manufaturas e que apresentaram elevado peso das exportações primárias, a última década caracterizou-se por uma elevada e difusa taxa de crescimento do produto interno bruto (PIB) *per capita*. Países como a Índia, a Rússia, o Brasil, a Argentina e a maioria dos países latino-americanos e africanos apresentaram taxas muito superiores às das décadas anteriores. O elevado fluxo de capitais dirigidos a estas economias, a substancial melhora nos termos de troca a favor das *commodities* e a formação de amplas reservas internacionais estão entre os fatores externos mais gerais e significativos para o ciclo expansivo destas economias. Embora a grande crise financeira de 2008, iniciada nos Estados Unidos, tenha interrompido esta

1. Na Tailândia, esta inflexão foi expressamente definida pelo governo poucos anos após a crise de 1997. “A via ‘Thaksin’, do primeiro ministro Taksin Shinawatra da Tailândia, por exemplo, anunciou, após chegar ao poder, em janeiro de 2001, que ele estava determinado a transformar a trajetória de exportação de manufaturas num crescimento liderado pela demanda doméstica através de diversas políticas” (“Thaksin’s way’ Thailand’s Prime Minister Thaksin Shinawatra, for example, announced upon taking the helm of government in January 2001 that he was determined to move the country away from mass manufacturing for exports into domestic demand-led growth through a series of policies”) (Felipe e Lim, 2005, p. 7, tradução nossa).

trajetória – levando a uma intensa contração econômica em 2009 –, as políticas anticíclicas introduzidas em muitos destes países levaram a uma retomada das taxas de crescimento, ainda que em níveis mais baixos.

Ao contrário da experiência asiática e da economia mundial, houve, em muitas destas economias, a combinação entre crescimento econômico e redução da desigualdade de renda – e aumento da parcela salarial – (Cornia e Martorano, 2012) com maior controle nacional dos recursos naturais e elevada primarização das exportações. Na Rússia e na África do Sul, onde a trajetória recente não incluiu qualquer alteração significativa na distribuição da renda, houve forte expansão do mercado interno. Na Rússia também houve expansão do salário real. Estas transformações, entretanto, teriam engendrado uma estrutura produtiva altamente vulnerável. Nas economias industrializadas, o baixo crescimento observado resultou da inconsistência entre a queda da parcela salarial e a expansão da demanda agregada (Lavoie e Stockhammer, 2012), e nas economias dinâmicas da Ásia, resultou da estratégia de crescimento baseada nas exportações de manufaturas intensivas em trabalho. Já nos países primário-exportadores, a expansão da demanda interna e o menor crescimento das exportações de manufaturas é que se afirmaram como os principais problemas estruturais. Estes países (bem como as economias primárias exportadoras menos desenvolvidas na África e América do Sul) estariam reproduzindo uma trajetória de crescimento insustentável e uma desindustrialização decorrente da “doença holandesa” (Bresser-Pereira, 2010; Palma, 2005; Popov, 2009), em que as exportações de *commodities*, acompanhadas por elevado endividamento externo, teriam viabilizado a expansão da renda interna e dos salários reais, mas comprometido a estrutura produtiva e, em alguns casos, a industrialização previamente atingida. A ideia de uma “armadilha de renda média” (Felipe, Abdon e Kumar, 2012) é genericamente identificada na literatura corrente como a incapacidade dos países de evoluir de atividades de baixa produtividade para as de maior produtividade e diversificar a economia. Embora esta ideia não se aplique apenas a estes países, estes formam o principal grupo na maioria dos estudos empíricos. Com a redução do preço das *commodities* nos anos mais recentes, a sustentabilidade de uma maior taxa de crescimento requeria a introdução de outra estratégia de acumulação favorável às exportações industriais.

Emerge destas interpretações uma relativa dissonância sobre os regimes de crescimento a serem seguidos. Para o primeiro grupo de economias (liderado pela China), a retomada de um crescimento sustentável deveria basear-se em uma estratégia favorável à elevação dos salários na renda em um regime de crescimento baseado no consumo (UNCTAD, 2013).² Ao contrário desta perspectiva centrada

2. A opinião prevalecente nos últimos documentos da Organização Internacional do Trabalho (OIT) e da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD (2012 e 2013) – é que, com a economia mundial em recessão, a estratégia de crescimento baseada nas exportações de manufaturas conduz a uma “corrida para baixo”, degradando os padrões salariais e gerando excesso de capacidade.

na demanda interna, para o segundo grupo (os primário-exportadores), a estratégia deveria favorecer as exportações por meio de um aumento da lucratividade das exportações industriais.

Objetiva-se neste capítulo rever criticamente algumas destas interpretações e conexões estabelecidas na literatura recente entre crescimento, mudança estrutural e distribuição de renda nas economias em desenvolvimento a partir de algumas experiências nacionais relevantes. Argumenta-se que, embora as interpretações sobre regimes de crescimento tenham o indiscutível mérito de introduzir o tema da distribuição de renda no exame das trajetórias de desenvolvimento, tais interpretações não permitem identificar os distintos padrões seguidos pelos países nem as mudanças estruturais ocorridas. Diferentes trajetórias nacionais de crescimento resultaram da forma como as estratégias se combinaram com as distintas estruturas produtivas.

Além desta introdução, o capítulo discute, na segunda seção, as conexões observadas na literatura contemporânea entre distribuição, crescimento e mudança estrutural. Na terceira seção, as relações entre crescimento, estrutura da produção e das exportações em algumas economias em desenvolvimento são examinadas a partir da literatura e de algumas evidências; na quarta seção, apresentam-se algumas notas conclusivas.

2 DISTRIBUIÇÃO E CRESCIMENTO E MUDANÇA ESTRUTURAL

Na perspectiva macroestruturalista, o crescimento do PIB decorre do crescimento da demanda interna, das exportações, da substituição de importações e das mudanças nos coeficientes de insumo e produto (Syrkin, 2008). Tendo em vista as interações entre os componentes citados, a evolução econômica altera essencialmente a estrutura do crescimento, a distribuição e as políticas industriais e tecnológicas, sendo também alterada por estes fatores. Há uma relativa autonomia entre a acumulação e a distribuição, e ambas são condicionadas pela estrutura econômica.³ Independente do reconhecimento, em geral na literatura não neoclássica, do papel central da política industrial, a relação entre acumulação, distribuição, estrutura produtiva e crescimento não é de forma alguma consensual. Conforme se observou na introdução, a ênfase

3. Na economia do desenvolvimento de base estruturalista, a estrutura produtiva em um determinado país é formada pelo conjunto de setores, atividades produtivas e de suas relações definidas por meio de uma dada tecnologia. A introdução de novos padrões de consumo e processos produtivos altera a composição intersetorial do produto – que evolui da agricultura à indústria e serviços – e da composição intrassetorial, favorecendo as atividades qualificadas. O que distingue uma economia industrializada é uma particular configuração da estrutura produtiva, incluindo o setor de bens de capital e uma ampla variedade de bens e serviços, que, a despeito de apresentarem distintos níveis de produtividade, não configuram estruturas produtivas desarticuladas ou apresentam marcadas descontinuidades tecnológicas. A heterogeneidade estrutural é um traço essencial das economias atrasadas, em que é muito mais alto o desnível da produtividade da agricultura de alimentos em relação às atividades urbanas (heterogeneidade interna) e entre o setor exportador e as demais atividades (heterogeneidade externa) (Medeiros, 2012b). Esta concepção de estrutura produtiva (setor específico) esteve na origem da economia do desenvolvimento e, dependendo do modelo econômico usado, foi considerada um fator original limitante da distribuição de renda e da acumulação de capital.

posta na distribuição da renda, na explicação da taxa e no regime de crescimento das economias em desenvolvimento tem sido maior na interpretação das últimas décadas.

A noção de estrutura econômica (e de mudança estrutural) usada na literatura contemporânea na tradição neomarxista, keynesiana ou institucionalista é bastante distinta da que se afirmou na economia do desenvolvimento, e se define basicamente pelo conjunto das instituições prevalecentes em uma economia capitalista, conformando um regime (ou estratégia) de crescimento. Uma formulação importante de inspiração marxista é a das “estruturas sociais de acumulação” (Wolfson e Kotz, 2010). Estas são formadas por um conjunto de instituições de apoio à realização dos lucros e à acumulação de capital. Estas estruturas são concebidas em duas variedades, a “liberal” e a “regulada”, de acordo com a forma com que os arranjos capital-trabalho, o papel do Estado na economia, as contradições entre capitais, as contradições entre os trabalhadores e o papel das ideologias são estruturados. A estrutura social regulada corresponde, *grosso modo*, às do “capitalismo reformado” discutido por Kalecki (Kovalick, 2001) sobre a “idade dourada do capitalismo”. Na estrutura social liberal, iniciada nos anos 1980 nos Estados Unidos e na Inglaterra, a concorrência é irrestrita, e a redução dos custos do trabalho e o maior peso dos motivos das finanças formam seus componentes essenciais.

Visto dessa perspectiva, a grande mudança distributiva ocorrida nas economias centrais, especialmente nos Estados Unidos, a favor do capital e das atividades financeiras (ILO, 2013) explica-se essencialmente por uma mudança nas relações de poder e nas estruturas sociais de acumulação. Como se observou na introdução, a movida distributiva do capitalismo contemporâneo a favor do capital e da integração financeira e comercial estaria na origem do baixo crescimento nas economias industrializadas e do excesso de concorrência nas economias exportadoras.

O que distingue a formulação marxista ou keynesiana e institucionalista em seu esforço interpretativo sobre as transformações das estratégias de crescimento recente é o entendimento de que o elemento estrutural a ser investigado é como os investimentos reagem às mudanças na distribuição. Em um regime liderado pelos salários, a elevação da parcela salarial conduz a um maior crescimento da demanda agregada (o efeito positivo da maior propensão ao consumo dos trabalhadores mais que compensa o efeito negativo da redução da lucratividade sobre o investimento privado e as exportações líquidas). Por outro lado, a elevação dos salários reais (e da parcela dos salários) favoreceria as economias de escala e o aumento da produtividade a médio prazo, e ao vincular a estrutura produtiva doméstica com a da demanda, a evolução desta abriria para a diferenciação produtiva.

Em um regime liderado pelos lucros, é a expansão deste que conduz a uma maior taxa de crescimento da demanda agregada (via predomínio do efeito positivo

da lucratividade sobre os investimentos). Deste modo, o regime de crescimento consistente em uma dada economia é definido a partir de elementos estruturais e institucionais (como a propensão a consumir, a sensibilidade dos empresários às mudanças nas margens de lucro, dos exportadores e importadores às mudanças nos custos, nas divisas etc.) não redutíveis em um determinado momento a uma variável de escolha das políticas econômicas predominantes. A mudança estrutural decorreria de mudanças significativas nos comportamentos dos parâmetros que articulam a distribuição com a acumulação (Vuolo, 2009). Como em Lavoie e Stockhammer (2012), é a estrutura da economia que define se uma economia é “liderada pelos lucros” ou “liderada pelos salários” (quadro 1).

QUADRO 1

Estrutura econômica: regimes liderados pelos salários e regimes liderados pelos lucros

| | Regime liderado pelo lucro | Regime liderado pelos salários |
|---------------------|---|--|
| Estrutura econômica | Pequena diferenciação nas propensões ao consumo, alta sensibilidade dos investimentos à lucratividade, parâmetro baixo do acelerador, economia aberta e elevada elasticidade preço das exportações e renda das importações. | A propensão a consumir dos trabalhadores é muito maior que a dos capitalistas, investimento pouco sensível à lucratividade e alto parâmetro do acelerador, economia relativamente fechada, com alta elasticidade preço das exportações e baixa elasticidade renda das importações. |
| Outros fatores | Outras fontes de demanda (política fiscal, monetária), fatores financeiros (ativos financeiros, bolha imobiliária), evolução da taxa de câmbio e mudanças na demanda mundial, mudança no preço das <i>commodities</i> . | Outras fontes de demanda (política fiscal, monetária), fatores financeiros (ativos financeiros, bolha imobiliária), evolução da taxa de câmbio e mudanças na demanda mundial, mudança no preço das <i>commodities</i> . |

Fonte: Lavoie e Stockhammer (2012, p. 4).

Essa formulação⁴ tinha origem na interpretação da crise da “idade dourada” entre os países industrializados como uma crise decorrente da compressão dos lucros (tal como na formulação das estruturas sociais de acumulação anteriormente esboçada). Nos anos mais recentes, caracterizados por queda dos salários na renda, o baixo crescimento na economia mundial (e na maioria das economias) seria o resultado de uma inconsistência entre um regime distributivo favorável ao capital e o regime de crescimento, que, em sua maior parte, é descrito como liderado pelos salários (Lavoie e Stockhammer, 2012; UNCTAD, 2013).

O relatório OIT (2013) apresenta uma ampla base de informações sobre a evolução dos salários, as transformações distributivas e os regimes de crescimento na economia mundial na última década. Considerando os países em desenvolvimento, observa-se que nos anos 2000, até a crise de 2008, os salários cresceram a taxas elevadas nas economias asiáticas, mas esta evolução foi essencialmente puxada pela China – o salário real cresceu mais que três vezes. Na Tailândia, na

4. Escapa aos propósitos deste capítulo identificar os limites e os problemas analíticos desta abordagem, que segue uma formulação particular da demanda efetiva, centrada essencialmente no investimento privado autônomo como variável determinante do crescimento e da mudança estrutural (Serrano, 2005).

Índia e no Sul da Ásia, os salários cresceram muito pouco. Na América Latina, os salários reais tiveram um forte crescimento, especialmente no Brasil; houve também positivo crescimento nos países do Leste Europeu – especialmente na Rússia – e um moderado crescimento na África. Mas, em geral, ao longo da década, o produto interno cresceu a uma taxa superior à dos salários, levando a uma queda da parcela salarial.⁵

O hiato entre produtividade e salários, que registrou forte aumento nos Estados Unidos nas duas últimas décadas, também se afirmou como uma realidade para a maioria das economias. Em que pese ter havido importantes mudanças estruturais decorrentes do comércio e de novas tecnologias, os dados reunidos pela OIT revelam que as principais mudanças distributivas se deram intra setores produtivos, e foram fortemente influenciadas por mudanças institucionais, diminuindo o poder dos sindicatos. Em diversas interpretações sobre as transformações do capitalismo recente (Akyüz, 2012; Lavoie e Stockhammer, 2012), argumenta-se que não apenas as instituições do mercado de trabalho (como o declínio na sindicalização), a mudança tecnológica e a abertura comercial das economias contribuíram para a queda da parcela dos salários na renda, mas também a “financeirização” (vagamente definida como aumento dos motivos financeiros e do setor financeiro na economia)⁶ constituiu um importante fator debilitante do poder de barganha dos trabalhadores.⁷

Vale notar que a imensa literatura sobre as crises financeiras das economias em desenvolvimento ocorridas nos anos 1990 destaca precisamente a globalização financeira – mais exatamente a vulnerabilidade externa (Akyüz, 2012; Frenkel, 2013) – como elemento central subjacente à concentração da renda e ao baixo crescimento observado nesta década. Tal como observado neste relatório, um importante canal de transmissão dela derivado foi a queda do consumo do governo –, que possui importante efeito distributivo (UNCTAD, 2012) –, associada com o processo da globalização financeira.

Neste sentido, a grande mudança ocorrida na última década – particularmente importante para as economias na Ásia, África, América Latina e na Rússia, que ao longo dos anos 1990 tiveram suas trajetórias interrompidas por fortes crises de

5. Como documenta o relatório OIT (2013), a parcela dos salários caiu em dezesseis países industrializados, em dezesseis países em desenvolvimento e em transição e entre estes, notavelmente na China.

6. Foster e McCheney (2012) definem financeirização como uma mudança de longo prazo do centro de gravidade da economia da produção para as finanças. O aumento da parcela dos lucros financeiros, o crescimento da dívida no PIB, o crescimento do setor, a expansão dos instrumentos financeiros e as bolhas especulativas que distinguiram o capitalismo contemporâneo constituíram evidências desta transformação. Estas transformações, entretanto, podem ser explicadas não como mudanças na natureza do capitalismo, mas como decorrência da desregulação financeira, do baixo crescimento e da estagnação dos salários. Ver Barba e Pivetti (2008).

7. Utilizando como *proxy* da globalização financeira a soma dos ativos e passivos externos em relação ao PIB, as estimativas econométricas no relatório OIT (2013) evidenciaram que nas economias desenvolvidas este foi o principal fator associado à concentração da renda.

balanço de pagamentos – foi a redução da vulnerabilidade externa. Após as crises da Ásia, em 1997 (na Coreia do Sul, Tailândia, Malásia, Indonésia e nas Filipinas); na Rússia, em 1998; no Brasil, em 1999; e na Argentina, em 2001; a taxa real de câmbio foi fortemente desvalorizada (com elevado impacto sobre o salário real); ao mesmo tempo, houve extraordinária elevação do preço das *commodities* e dos fluxos financeiros. Mas, ao contrário dos anos 1990, houve nestas economias um maior controle destes fluxos, possibilitando a formação de amplas reservas internacionais (Frenkel, 2013). Estas circunstâncias externas e internas permitiram, na maioria destes países (o México é uma exceção), a introdução de políticas anticíclicas e alguma recuperação dos gastos do governo (consumo e investimento). Tais transformações foram essenciais para as maiores taxas de crescimento obtidas pela Argentina, pelo Brasil, pela África do Sul e pela Rússia, mas também para a Indonésia e Tailândia (Medeiros e Reis, 2013), bem como para a evolução posterior do salário real.⁸

Cornia e Martorano (2012) investigaram a evolução da desigualdade da renda pessoal (medido pelo coeficiente de Gini da renda familiar *per capita*) na economia mundial na última década e encontraram uma *grande bifurcação*, em contraste com a acentuada desigualdade que atingiu todos os países ao longo dos anos 1990. De um lado, houve um declínio da desigualdade em praticamente todos os países latino-americanos e em muitos da África Subsaariana e do Sudoeste da Ásia; de outro lado, a desigualdade continuou sua tendência de alta entre os países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), do Leste Europeu, além da China, do Vietnã, do Camboja, do sul da Ásia e os países do Oriente Médio e do Norte da África. A base essencial desta bifurcação foi a combinação que se verificou, entre algumas economias do primeiro grupo (exportadoras de recursos naturais), entre maior crescimento e políticas favoráveis aos trabalhadores (salário mínimo, transferências sociais). Em sua maioria – e apesar do abandono de regimes de câmbio fixo, e em sequência das desvalorizações que se seguiram às crises do final dos 1990 e início dos 2000 –, houve valorização da taxa real de câmbio.

Na Ásia, em geral (após a crise de 1997), a desigualdade aumentou com algumas exceções, em particular na Tailândia e Malásia, devido essencialmente às políticas de investimento público (Cornia e Martorano, 2012; ver próxima seção).

Subjacente a essa bifurcação, a hipótese interpretativa mais geral sobre os regimes de crescimento é a suposição de que na Ásia exportadora de manufaturas

8. Devido aos elevados fluxos financeiros que se dirigiram para estas economias e à rapidez com que a crise de 2008 se transmitiu por meio deste canal, Akyüz (2012) não considera ter havido qualquer descontinuidade entre a última década e os anos 1990. Entretanto, como destacado por Frenkel (2013), o menor endividamento e as maiores reservas acumuladas nesta década, bem como a própria resposta à crise por meio de políticas expansivas praticadas na maioria das economias, revelaram haver, no final da década, uma dependência financeira muito menor que a que distinguiu os anos 1990.

predominou, tanto ao longo dos anos 1990 quanto na última década, uma estratégia de crescimento “liderada pelos lucros” ou “liderada pelas exportações” (Paley, 2011; UNCTAD, 2012; 2013).

É importante observar que, nesse esquema conceitual, os elementos estruturais que definem um regime de crescimento são múltiplos e complexos, pois decorrem de elementos institucionais que possuem dependência de trajetória e múltiplas determinações. Ademais, são influenciados por “outros fatores” que podem levar a resultados inteiramente distintos daqueles previstos no funcionamento dos regimes. Os estudos sobre estes regimes constituem um campo por excelência das interpretações sobre as trajetórias nacionais de desenvolvimento, mas estas narrativas dificilmente permitem comparações e resultados conclusivos. A análise empírica predominante, entretanto, limita-se a estimar o efeito sobre o crescimento econômico associado a uma variação da parcela dos salários ou dos lucros na renda. No relatório ILO (2013), estimou-se o impacto de um declínio de 1% na parcela dos salários sobre o consumo, o investimento e as exportações líquidas para diversas economias – doze na área do euro, Estados Unidos, Grã-Bretanha, Argentina, Austrália, Canadá, China, França, Alemanha, Índia, Itália, Japão, México, Coreia do Sul, África do Sul e Turquia –, constatando a direção negativa sobre o consumo, que parece ser tanto maior quanto maior for o mercado interno.

Em relação aos investimentos, o efeito observado no relatório ILO (2013) foi positivo, com a exceção da Argentina, China, Índia, Coreia do Sul e Turquia. O relatório atribui a inexistência de uma relação entre a queda da parcela dos salários e o investimento nestas economias em desenvolvimento ao fato de nestas os maiores indutores do investimento serem o investimento público e a política industrial.⁹

No relatório ILO (2013), o efeito sobre as exportações líquidas foi positivo em todas as economias, mas sobretudo na China, em virtude de nesta economia (como aponta este relatório) a elasticidade preço das exportações ser muito alta, devido a sua dependência das exportações de bens de consumo e bens tradicionais, como têxteis. Neste relatório não há propriamente uma tipologia sobre a natureza dos regimes de crescimento. A China, a Alemanha, mas também a Argentina, o Canadá, o Japão, a Indonésia, a Coreia do Sul e a Rússia são classificados como “economias lideradas pelas exportações”; os Estados Unidos, a Inglaterra e diversos países europeus teriam

9. Tal constatação vai ao encontro de uma linha interpretativa explorada em diversos documentos da UNCTAD (sobretudo em: UNCTAD, 1996; Akyüz e Gore, 1996), conectando a taxa de lucro com a acumulação nas experiências de desenvolvimento. Nestes documentos, o desempenho dos países dinâmicos do Sudeste da Ásia, em contraste com a evolução estruturalmente inferior observada na América Latina, foi atribuído à existência de um “nexo lucro-investimento” criado via incentivos e tributos (ao consumo de luxo) e, associado com este, o “nexo exportações-investimento”. Nesta formulação, a estratégia de alto crescimento que predominou nos países do Sudeste Asiático envolveu um conjunto amplo de mecanismos de coordenação pelo Estado, conduzindo a uma elevada canalização dos lucros em investimentos produtivos. A abertura financeira e a remoção destes mecanismos de coordenação levaram, em consequência, à perda do nexo lucro-investimento, mais lucros e menos investimento.

seu regime de “crescimento baseado no endividamento”,¹⁰ e, por fim, em países como o Brasil, a expansão verificada, na última década, do salário real e do consumo das famílias constituiria um caso de “regime liderado pela demanda”.

Onaran e Galanis (2012), ILO (2013) e Lavoie e Stokhammer (2012) observaram, com base nestas e em outras estimativas, que a maioria dos países possui um regime “liderado pelos salários” – certamente, a economia mundial é liderada pelos salários (Lavoie e Stokhammer, 2012). Nos países que possuem um regime “liderado pelos lucros”, como se considera ser o caso da China na Ásia exportadora de manufaturas (OIT, 2013), o efeito positivo observado do aumento da parcela dos lucros recaiu integralmente nas exportações líquidas.

A abordagem institucionalista sobre regimes de crescimento torna essencialmente as economias “lideradas pelas exportações” um caso particular de um regime de crescimento “liderado pelos lucros”. Como a maioria das economias é “liderada pelos salários”, é essencialmente na economia aberta que a “feliz coincidência de interesses” (Blecker, 1989) entre trabalhadores e capitalistas é desfeita e o conflito entre a distribuição funcional e a competitividade (custo do trabalho) se imporia. A queda das margens de lucro decorrente de um aumento dos salários reais pode tornar certas exportações não lucrativas e a elevação dos preços pode torná-las não competitivas.^{11, 12}

Entretanto, a busca da competitividade via desvalorização da taxa real de câmbio poderia ter efeito negativo sobre o crescimento da demanda interna, a menos que, em função de mudanças estruturais a ela associada, ocorra uma grande expansão das exportações e um declínio das importações, ambos derivados de uma elevada elasticidade preço das exportações e importações.¹³ Este efeito ambíguo é amplamente reconhecido na literatura empírica (ILO, 2013).

A busca da competitividade externa baseada na redução dos custos unitários de trabalho afirmou-se na economia mundial com a extraordinária expansão das

10. Devido ao foco recente nas “bolhas de consumo”, é notável nesta literatura a subestimação do papel positivo e essencial do crédito ao consumidor para o consumo das famílias e, em geral, na demanda efetiva.

11. A ideia mais geral de competitividade em preços é baseada no custo unitário do trabalho. O custo unitário do trabalho pode ser expresso como uma razão entre a folha salarial (W) e o valor adicionado (VA) multiplicado pela razão entre o deflator do PIB (P) e a taxa de câmbio (E). Custo unitário do trabalho = $W/VA \times P/E$. A primeira razão é exatamente a parcela salarial. Dada esta constante, a competitividade pode aumentar (cair), com uma depreciação (valorização) da taxa de câmbio real. Note-se que, como há um forte efeito da taxa nominal de câmbio sobre os preços, uma desvalorização da taxa real de câmbio implica uma queda do salário real Wp (na hipótese simplificada de que o índice de preço ao consumo é semelhante ao índice de preços do PIB). A elevação do salário real Wp em linha com o valor adicionado (VA) mantém o custo unitário do trabalho estável.

12. Mas, mesmo nestas economias, independentemente de qualquer constrangimento estrutural, não se segue que um corte dos custos salariais aumente a competitividade (Blecker, 1989).

13. A existência de uma relação positiva entre o consumo agregado e o salário real e negativa com a taxa de câmbio – devido à mais alta propensão a consumir dos trabalhadores e ao predomínio dos efeitos renda nas demandas sobre os bens não comercializáveis – constitui um importante filão da literatura macroestruturalista e das interpretações sobre os dilemas econômicos da economia argentina. Um estudo clássico é o de Canitrot e Rozenwurcel (1986). Uma discussão sobre sua atualidade na Argentina após 2008 encontra-se em Amico (2013). Ver à frente.

cadeias produtivas e da subcontratação ocorridas nas últimas décadas e, para muitas interpretações sobre as economias asiáticas, constitui o principal limite para um crescimento com maior inclusão social.

O principal mérito das abordagens contemporâneas sobre regimes de crescimento foi o de introduzir a distribuição da renda e as relações de trabalho para as análises das trajetórias de desenvolvimento. Entretanto, devido às ambiguidades em torno das conexões estabelecidas entre lucratividade e investimento – admitida em teoria, mas na prática não verificada –, a principal proposição que emerge desta literatura é a descrição das conexões (e do conflito) entre distribuição e exportações nas trajetórias nacionais de crescimento. Mas, como será discutido em seguida, a inserção externa e a função exercida pelas exportações nas trajetórias de crescimento possuem dimensões estruturais e tecnológicas não redutíveis a mudanças nos padrões distributivos.

3 CRESCIMENTO, EXPORTAÇÕES E MUDANÇA ESTRUTURAL EM ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO

As exportações possuem uma dupla dimensão macroeconômica nas economias nacionais. De um lado, elas geram as divisas necessárias às importações e aos pagamentos externos, de outro, constituem uma fonte autônoma da demanda agregada. Embora ambas as dimensões estejam entrelaçadas e sejam essenciais para a sustentação do crescimento econômico no longo prazo, elas possuem distintos significados para as economias nacionais (Medeiros e Serrano, 2001). Para todos os países, a importância fundamental das exportações decorre exatamente da primeira dimensão,¹⁴ por meio delas as economias nacionais obtêm as divisas necessárias ao seu crescimento. Para outras economias, entretanto, como notoriamente entre as economias dinâmicas do Leste Asiático, além desta razão, desenvolveu-se uma estrutura produtiva em que as exportações constituem o principal componente da demanda final (Medeiros e Serrano, 2001).

As tabelas 1 e 2 apresentam, para algumas economias em desenvolvimento, a evolução recente do PIB e de seus principais componentes, bem como os seus respectivos pesos. Como se depreende destes dados, em todas as economias o consumo das famílias é amplamente predominante; a grande discrepância é a China, onde este componente é estruturalmente mais baixo. As exportações e as importações enquanto parcelas do PIB são particularmente elevadas na Tailândia, na Coreia do Sul e, entre as economias grandes, na China. Nestas economias há uma evidente correlação entre formação de capital, exportações e importações. Exportações e importações são também elevadas na Argentina, África do Sul, Rússia, Indonésia

14. A noção de um hiato de divisas está na base das primeiras formulações da economia do desenvolvimento. A “demanda pode criar sua própria oferta”, como disseram Dray e Thirwall (2011), mas não as divisas necessárias.

e no México; Brasil e Índia possuem menor relação de comércio. As exportações líquidas foram significativas e positivas na Argentina, China, Coreia do Sul, Rússia e Tailândia; no Brasil, na Índia e no México foram negativas. Estas proporções evoluíram distintamente entre 2003-2011.

TABELA 1
Taxa média de crescimento dos componentes do PIB (2003-2011)

| | PIB | Consumo das famílias | Consumo do governo | Formação de capital | Exportações | Importações |
|---------------|------|----------------------|--------------------|---------------------|-------------|-------------|
| Argentina | 7,7 | 7,7 | 6,3 | 17,1 | 7,8 | 20,1 |
| Brasil | 3,9 | 4,7 | 3,1 | 6,6 | 5,9 | 12,4 |
| China | 10,7 | 8,4 | 8,9 | 13,4 | 16,8 | 17,7 |
| Índia | 8,1 | 7,2 | 7,3 | 11,2 | 13,8 | 17,2 |
| Indonésia | 5,6 | 4,5 | 7,1 | 7,7 | 9,2 | 9,9 |
| México | 2,4 | 2,9 | 1,6 | 0,9 | 5,9 | 5,2 |
| Coreia do Sul | 3,8 | 2,4 | 4,3 | 2,2 | 10,6 | 8,2 |
| Rússia | 4,8 | 8,2 | 1,5 | 10,5 | 5,3 | 15,0 |
| África do Sul | 3,5 | 3,9 | 4,9 | 7,4 | 2,0 | 7,2 |
| Tailândia | 4,0 | 3,4 | 5,6 | 6,5 | 7,6 | 9,1 |

Fonte: Nações Unidas, Contas Nacionais (National Accounts Main Aggregates Database, United Nations Statistics Division).

Países tão diversos como Argentina, China, Índia e Indonésia tiveram um alto crescimento, seguidos por Rússia, Brasil, Coreia do Sul e África do Sul; o México apresentou um menor crescimento. Mas a composição do crescimento foi muito distinta. Na China, na Índia e na Coreia do Sul, tanto as exportações como as importações e o investimento cresceram a taxas muito mais altas que o crescimento do PIB. Na Argentina, na África do Sul, no Brasil ou na Rússia, a taxa de crescimento das importações amplamente excedeu à das exportações. Esta evolução alterou a participação dos principais componentes do crescimento entre 2003 e 2011. Na China, as exportações e as importações líquidas, bem como o investimento, aumentaram sua participação; na Índia, houve forte elevação das exportações e dos investimentos, mas as exportações líquidas ficaram fortemente negativas. Na Coreia do Sul, as exportações passaram para um nível muito mais alto, mas, de forma distinta do que se passou na China, a formação de capital foi inferior. Esta circunstância também ocorreu no México. Na Argentina e no Brasil, as exportações reduziram o seu peso (as exportações líquidas caíram substancialmente na Argentina, mas permaneceram positivas; no Brasil, ficaram negativas); nestes países, como também na Rússia, a participação dos investimentos no PIB aumentou. Como proporção ao PIB, o consumo das famílias caiu em todas estas economias, já o consumo do governo aumentou ou permaneceu estável, com exceção da China e do México, onde este componente caiu.

TABELA 2
Parcela dos componentes do PIB (preços de 2005)

| | Consumo das famílias | Consumo do governo | Formação de capital | Exportações líquidas | Exportação | Importação |
|---------------|----------------------|--------------------|---------------------|----------------------|------------|------------|
| Argentina | | | | | | |
| 2003 | 63 | 12 | 11 | 11 | 25 | 14 |
| 2011 | 56 | 15 | 26 | 2 | 22 | 20 |
| Brasil | | | | | | |
| 2003 | 62 | 19 | 16 | 2 | 15 | 12 |
| 2011 | 60 | 21 | 20 | -1 | 12 | 13 |
| China | | | | | | |
| 2003 | 42 | 15 | 41 | 2 | 29 | 27 |
| 2011 | 35 | 13 | 49 | 4 | 31 | 27 |
| Índia | | | | | | |
| 2003 | 62 | 11 | 27 | -1 | 15 | 16 |
| 2011 | 56 | 12 | 36 | -5 | 25 | 30 |
| Indonésia | | | | | | |
| 2003 | 68 | 8 | 26 | 7 | 30 | 23 |
| 2011 | 55 | 9 | 33 | 1 | 26 | 25 |
| México | | | | | | |
| 2003 | 67 | 12 | 23 | -2 | 25 | 27 |
| 2011 | 65 | 11 | 25 | -1 | 32 | 33 |
| Coreia do Sul | | | | | | |
| 2003 | 55 | 13 | 30 | 2 | 35 | 33 |
| 2011 | 53 | 15 | 29 | 2 | 56 | 54 |
| Rússia | | | | | | |
| 2003 | 51 | 18 | 21 | 11 | 35 | 24 |
| 2011 | 50 | 18 | 25 | 9 | 31 | 22 |
| África do Sul | | | | | | |
| 2003 | 62 | 19 | 17 | 2 | 28 | 26 |
| 2011 | 59 | 21 | 20 | 0 | 29 | 29 |
| Tailândia | | | | | | |
| 2003 | 56 | 13 | 24 | 7 | 62 | 55 |
| 2011 | 53 | 16 | 25 | 4 | 72 | 68 |

Fonte: Nações Unidas, Contas Nacionais.

Com base nessa diversidade de experiências, a questão a examinar, se luz de alguns estudos comparativos, é a natureza desse crescimento e o papel essencial das exportações e da inserção externa das distintas economias.

Possivelmente devido à pouca ênfase conferida à configuração da estrutura produtiva na caracterização usual dos regimes de crescimento, não há na literatura corrente e nos estudos aplicados sobre as experiências nacionais qualquer consenso do que se entende por “crescimento liderado pelas exportações” e a sua configuração produtiva. Na literatura keynesiana inspirada em McCombie e Thirwal (1994), o crescimento liderado pelas exportações é descrito como um regime em que o crescimento do PIB é determinado pelo crescimento da demanda externa. Na literatura sobre as experiências de desenvolvimento observado nas últimas

décadas, entende-se genericamente por crescimento liderado pelas exportações uma *estratégia*¹⁵ de desenvolvimento em que as exportações são o objetivo central da política econômica (Felipe e Lim, 2005; Palley, 2011).

Akyüz (2013) refere-se ao crescimento liderado pelas exportações como um processo de crescimento em que as exportações crescem mais rápido que a demanda doméstica. Mas as circunstâncias em que uma *estratégia* favorável às exportações – estratégia que não se opõe a uma estratégia simultânea de crescimento da demanda interna – se transforma em um *regime* de crescimento liderado pelas exportações (e uma particular estrutura produtiva) são escassamente discutidas.

A expansão das cadeias globais de valor – isto é, a formação de redes verticais de comércio lideradas pelas empresas multinacionais – ampliou de forma extraordinária a importância dos custos do trabalho na produção industrial em atividades intensivas em mão de obra não qualificada. Porém, conforme aqui se discute, de forma alguma alterou a proposição cara à perspectiva estruturalista e keynesiana de que a taxa de crescimento das exportações depende crucialmente da *elasticidade renda da demanda das exportações* e, portanto, do tipo de produto exportado. Antes de considerar as evidências sobre as relações entre crescimento e mudança da estrutura produtiva apontados nesta literatura, convém examinar algumas interpretações sobre as conexões entre crescimento, exportações e distribuição.

Para Felipe e Lim (2005), uma estratégia de crescimento liderada pelas exportações resulta em duas características: *i*) alto crescimento das exportações, acompanhado por alto crescimento do PIB e da renda; e *ii*) aumento nas exportações líquidas. Do mesmo modo, uma estratégia de crescimento baseada na demanda doméstica ocorre com o crescimento desta acompanhada do crescimento do PIB e da renda e declínio nas exportações líquidas. Quando a demanda doméstica diminui, as exportações líquidas aumentam e o crescimento do PIB é positivo, a economia pode ser considerada como liderada pelas exportações; se o crescimento do PIB é negativo, a economia é liderada pela demanda interna. Por fim, se tanto a demanda doméstica quanto as exportações líquidas crescem, o regime de crescimento poderia ser descrito como “fracamente” liderado pela demanda interna.

15. Enquanto estratégia, o crescimento liderado pelas exportações inclui tanto políticas industriais e de coordenação dos investimentos (especialmente sublinhadas nas análises de Amsden, 2001) quanto políticas macroeconômicas de controle dos fluxos financeiros externos de forma a preservar a taxa real de câmbio. Para Palley (2011), a integração na economia mundial, a taxa de câmbio desvalorizada e a supressão dos padrões sociais e salariais são seus componentes essenciais. Na literatura corrente, as economias dinâmicas da Ásia (como Coreia do Sul e Taiwan, ou Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas, e agora a China) são normalmente identificadas como economias lideradas pelas exportações de manufaturas. Este regime é, em geral, contrastado com o que teria prevalecido na América Latina e, até recentemente, em economias como a Índia, em que uma estratégia baseada no mercado interno voltada à substituição de importações teria predominado. Estas interpretações, entretanto, não são de forma alguma autoevidentes, e há uma ampla controvérsia na literatura. Ver mais à frente.

Com base neste esquema, Felipe e Lim (2005) investigaram o regime de crescimento prevalecente na China, Índia, Coreia do Sul e nas Filipinas entre 1973-1983, 1983-1993 e 1993-2003 e calcularam a contribuição de cada componente do PIB para o seu crescimento obtido pelas respectivas taxas de crescimento ponderadas por seu peso relativo. Segundo as observações deste estudo, com exceção das Filipinas, que em nenhum momento teve seu crescimento interno liderado pelas exportações, nos demais países as exportações cresceram de forma articulada com os outros componentes da renda, ainda que com ritmos distintos. No último período, o crescimento da demanda interna se fez acompanhar pelo crescimento também das exportações líquidas. Com base neste trabalho, dificilmente a crise de 1997 (na Coreia do Sul, Tailândia e nas Filipinas) poderia ser explicada pela insuficiência de um crescimento liderado pelas exportações.¹⁶ Além disso, após a crise, observa-se que em nenhum país houve uma substituição das exportações pela demanda interna como principal componente do crescimento. A principal conclusão deste estudo é que o melhor desempenho entre os países asiáticos ocorreu quando a demanda interna cresceu junto com as exportações líquidas – um crescimento “fracamente” liderado pela demanda interna. Esta é a descrição sobre a estratégia que teria predominado na China e na Índia.

Estudos sobre a última década, mas com classificações distintas ou com foco na estrutura produtiva, concordam, refutam ou qualificam estas conclusões. Como se observou nas tabelas 1 e 2, entre 2003-2011, nos países examinados por Felipe e Lim (2005), as exportações líquidas aumentaram apenas na China, afirmando-se aí um regime “fracamente” liderado pela demanda interna; nos demais, ou permaneceram estáveis como na Coreia do Sul, ou caíram, o que denotaria, segundo esta metodologia, a presença de regimes liderados pela demanda interna.

A principal crítica às metodologias seguidas neste e em estudos semelhantes é a de que, devido à extraordinária expansão do conteúdo importado das exportações – especialmente elevado nas cadeias produtivas, que se afirmou na economia mundial e, sobretudo, na Ásia –, nem as exportações sobre o PIB refletem de fato a contribuição destas para o crescimento, nem as exportações líquidas expressam corretamente a dependência da economia às exportações, na medida em que todas as importações (necessárias à expansão interna da renda) são deduzidas das exportações (Akyüz, 2010). Deste modo, a forma mais adequada de estimar a contribuição das exportações é calcular o seu valor adicionado (das exportações em termos do PIB; VAx/PIB) e, por meio das estimativas de insumo-produto, obter o multiplicador das exportações sobre os demais componentes do PIB. Com base nesta metodologia, Akyüz (2010) conclui que a contribuição das exportações chinesas para o crescimento

16. Tal como se observou anteriormente, a liberalização financeira e o seu *excesso de endividamento* foram o vetor essencial desta crise (bem como das que sacudiram os demais países periféricos nos anos 1990).

do PIB manteve-se na última década (até a crise de 2008) em torno de 50% do PIB (muito superior à razão encontrada em outros países grandes), o que faria da China um caso de “economia liderada pelas exportações”. A continuidade do crescimento na China passaria por uma mudança por meio de uma reestruturação industrial e distribuição de renda para um crescimento liderado pelo consumo.

A metodologia proposta por Akyüz (2010) traz o indiscutível mérito de explicitar que é o conteúdo importado das exportações (e dos demais componentes do PIB), e não as exportações líquidas ou as exportações em relação ao PIB, que permite analisar a contribuição direta desta para o crescimento do PIB e, conseqüentemente, identificar os regimes de crescimento. Ademais, destaca a importância dos efeitos de encadeamento (ainda que apenas por meio do consumo) para a análise dos mecanismos do desenvolvimento. Isto é particularmente importante na interpretação das trajetórias de crescimento das duas últimas décadas, caracterizadas por uma grande expansão do comércio em bens intermediários integrados verticalmente nas cadeias produtivas. Nestas, as conexões entre crescimento, exportações e progresso técnico – que se afirmaram historicamente na Coreia do Sul e em Taiwan – tornaram-se atualmente mais porosas, particularmente entre os países asiáticos da segunda geração – como Tailândia, Malásia, Indonésia, Filipinas, China e Vietnã – e no México, no contexto latino-americano.

A integração destes países nas cadeias de valor organizadas pelas empresas multinacionais se deu não apenas devido às estratégias nacionais, mas esta inserção foi em grande parte condicionada pela estrutura produtiva prévia e pelos arranjos e dinâmicas construídas pelas firmas japonesas, coreanas e de Taiwan, na Ásia, e dos Estados Unidos, sobretudo no caso do México. Como as cadeias globais de valor são particularmente desenvolvidas na produção de automóveis, equipamentos eletrônicos (principalmente na tecnologia de informação – TI), máquinas elétricas, vestuário e química, a integração dos países da segunda geração na produção de atividades de montagem de bens de consumo finais nestas indústrias decorreu, no caso asiático, das estratégias e da experiência prévia dos países da primeira geração, como o Japão, a Coreia do Sul e Taiwan, nestes setores. Como notado, a começar da China, os países que se inseriram nestas cadeias de valor viram um crescente hiato entre salário real e produtividade e, conseqüentemente, queda na parcela salarial. Se, por um lado, acirrou-se a concorrência baseada no baixo custo em dólares do trabalho (e, conseqüentemente, na taxa real de câmbio), de outro, as possibilidades de crescer a partir das exportações tornaram-se mais frágeis – como eloquentemente demonstrado na experiência mexicana –, devido aos vazamentos decorrentes das importações de partes e componentes.

De acordo com os dados da OECD (2013), em países como Camboja, Malásia, Tailândia, Cingapura e diversos países da Europa Central, o conteúdo de valor adicionado externo na demanda final excedia 25% do PIB em 2009; seguia um pouco

abaixo, mas ainda com uma proporção muito alta a Coreia do Sul, Taiwan e o México (em contraste com a baixa proporção observada na Indonésia, China, Argentina e no Brasil). Seguramente esta proporção crucialmente depende do peso das exportações de manufaturados no PIB e do conteúdo importado destas. Na Coreia do Sul, em Taiwan, nas Filipinas, no Vietnã e na Tailândia, a participação do valor adicionado externo nas exportações foi superior a 40% em 2009.

Tanto na Indonésia como na Tailândia (Medeiros e Reis, 2013), houve, na última década, significativa expansão das exportações tradicionais, com maior conteúdo local, e, ao contrário do que se deu no México, houve também uma maior expansão dos investimentos e da demanda interna. Apesar das estratégias de diversificação produtiva e expansão autônoma da demanda doméstica (como, por exemplo, a que se deu na China em contraste com a experiência mexicana), o resultado final, em termos do desempenho econômico dos países exportadores de manufaturas, foi crescentemente inferior, nesta era de fragmentação das cadeias produtivas, ao historicamente observado entre a primeira geração de países asiáticos.

Como se observou em Medeiros, (2012b) e também em Felipe e Lim (2005), uma economia em que as exportações possuem uma alta participação (como é o caso da China) não necessariamente é uma economia “liderada pelas exportações” – entendida como um regime em que a taxa de crescimento da renda interna guarda persistente relação com o seu crescimento. Isto historicamente se afirmou em diversos países asiáticos integrados nas cadeias produtivas industriais, mas não na China, cujo ciclo parece ter seguido mais de perto a taxa de investimento fortemente induzida pelas empresas estatais (Medeiros, 2012b). Na mesma década em que houve aumento das exportações líquidas – que se deram em um contexto de valorização da taxa real de câmbio do renminbi em relação ao dólar e de forte elevação do salário real e dos custos de trabalho (Ceglowsky e Golub, 2011) –, afirmou-se na China um grande ciclo de investimentos em infraestrutura urbana e residencial, pondo em marcha um elevado circuito de emprego e renda, compensando a queda do emprego conectado às exportações. Ao contrário das exportações, estes componentes possuem um conteúdo importado muito menor, e sua expansão, particularmente acentuada após 2008, explica em grande parte a expansão econômica chinesa recente.¹⁷

Do notável contraste, em termos de crescimento econômico, entre a China e o México resultou exatamente que, neste primeiro país, a integração nas cadeias produtivas constituiu uma das fontes de crescimento, ao lado da expansão do

17. Discutiu-se em Medeiros (2012a) que um dos traços essenciais do ciclo expansivo chinês da última década foi a simultânea elevação da taxa de salário real, ainda que abaixo da produtividade (ILO, 2013), e a difusão dos modernos bens de consumo tanto nas cidades quanto no campo, em que pese o declínio observado no consumo das famílias na renda nacional. Os investimentos na indústria pesada levaram a uma grande mudança na estrutura produtiva, resultando em elevada demanda por importações de matérias-primas e alimentos, com importantes impactos sobre a estratégia de acumulação e de diversificação das exportações.

mercado interno, puxado essencialmente por investimentos em infraestrutura e na indústria pesada (não integrada nas cadeias globais de valor). Este segundo componente, como amplamente descrito na literatura específica, esteve inteiramente ausente no México, onde a integração nas cadeias produtivas ocorreu em meio a uma desintegração das exportações (da produção) com a economia doméstica – com cerca de 70% das exportações de manufaturados sob o regime de “maquiladoras” (Moreno-Brid, Valdivia e Santamaría 2005).

A inexistência de uma definição comumente aceita sobre regime de crescimento torna, entretanto, bastante arbitrária a sua utilização na descrição das trajetórias de crescimento. Para Nagaraj (2013), a elevada taxa de crescimento observada na Índia na última década foi “claramente um episódio de crescimento liderado pelas exportações”¹⁸ e, simultaneamente, tendo em vista a estrutura de seu financiamento, um “crescimento liderado por dívida”. O crescimento das exportações se deu de forma combinada com uma forte expansão dos investimentos externos, sobretudo em comunicações e em serviços e atividades financeiras. Considerando o setor industrial, um estudo especial da UNCTAD (2012) discutiu precisamente a contribuição das exportações para o elevado crescimento do produto industrial (7,8% entre 2000 e 2009) observado na Índia. Tendo em vista o crescimento duas vezes maior da taxa de crescimento das importações sobre as exportações industriais (21% contra 10,2% entre 2000-2009), a conclusão deste relatório baseado em testes econométricos foi a de que o crescimento industrial indiano foi liderado pela demanda interna.

Jetin (2012) analisou, a partir de um esquema analítico kaleckiano, o regime de crescimento que teria predominado na Tailândia durante o período 1960-2009. De um modelo de crescimento inicialmente baseado na substituição de importações, a Tailândia teria construído, a partir de 1978, um regime de “crescimento liderado pelas exportações” industriais intensivas em mão de obra, que se afirmou sobretudo depois de 1991, com a “demolição do trabalho organizado”, levando a forte repressão dos trabalhadores (até as eleições de Thaksin em 2001). Nesta década e na seguinte, a parcela dos salários cai sistematicamente (como observado na seção anterior) e recupera-se a lucratividade, decorrente especialmente de investimentos de modernização. Segundo este estudo, o regime de crescimento que se afirmou nesta década baseou-se essencialmente no aumento das exportações e declínio concomitante da demanda interna (decorrente da concentração da renda).¹⁹

18. Como se observou no critério usado por Felipe e Lim (2005), as exportações líquidas fazem parte da identificação deste regime, como elas não aumentaram na última década, a Índia não poderia ser descrita como liderada pelas exportações. Não se dispõe de informações com base na metodologia proposta por Akyüz, mas, considerando o muito menor peso das exportações da Índia, dificilmente poder-se-ia considerar o seu regime de crescimento como liderado pelas exportações.

19. Uma mudança neste regime de crescimento baseado nas exportações e nos baixos salários para um centrado na demanda doméstica demandaria, conclui, uma mudança estrutural baseada em massivos investimentos em educação, inovações e política industrial.

De acordo com a literatura examinada na seção anterior sobre regimes de crescimento, nas economias “lideradas pelas exportações”, há um conflito entre o custo unitário do trabalho e a taxa de crescimento devido à elevada elasticidade preço das exportações e das importações – que, ao lado de outros parâmetros comportamentais, definem a noção de estrutura econômica adotada neste tipo de literatura.

Quando se considera a estrutura produtiva de uma dada economia (tal como entendida na economia do desenvolvimento de base estruturalista) e a sua inserção geopolítica, tal como se argumentou no início desta seção, a função exercida pelas exportações bem como a sua composição material são amplamente autônomas dos parâmetros distributivos. Com efeito, independente destes, as exportações possuem um peso efetivamente maior nas economias pequenas; por outro lado, a especialização no comércio internacional é condicionada pela existência de recursos naturais, pelo tamanho do mercado e pela tecnologia.²⁰ As economias que não possuem recursos naturais ou mercados internos amplos (como notoriamente Coreia do Sul e Taiwan) só podem produzir e exportar manufaturas, cuja complexidade depende da tecnologia disponível e, certamente, da estratégia utilizada. Esta compulsão às exportações de manufaturas não existe entre as economias que possuem recursos naturais e mercados amplos (Brasil, México, Indonésia, Tailândia e Rússia), que podem produzir bens primários e industriais, simultaneamente, para o mercado interno e externo; a composição destas duas fontes de demanda é condicionada pela estratégia econômica prevalente e por circunstâncias externas. Países que possuem recursos naturais e mercados internos exíguos (Chile, Peru etc.) tendem a se especializar nas exportações destes, e o deslocamento desta especialização é estruturalmente mais difícil na medida em que não existe um mercado interno amplo que permita uma aprendizagem industrial inicial e consequente diversificação (UNCTAD, 2013). Diversas outras economias combinam, de um grau ou outro, estas dimensões. Embora as cadeias produtivas globais tenham parcialmente alterado as possibilidades de especialização, estas diferentes estruturas seguem delimitando as estratégias.

Ao contrário da ênfase corrente da competitividade centrada na competitividade em custos (do trabalho), reatualizada pela extraordinária expansão do comércio de bens intermediários nas cadeias globais de valor, uma questão crucial da competitividade externa compatível com a expansão simultânea do mercado interno tem como parâmetro estrutural relevante a *elasticidade renda da demanda* das exportações e importações, que

20. “Pequenos países são mais dependentes do comércio que países grandes, e possuem também maior grau de concentração da produção. O tipo de especialização nos países pequenos é amplamente determinado pela disponibilidade de recursos naturais e pelas políticas adotadas. O padrão de especialização afeta o momento da transformação, mas menos a sua natureza geral. Assim, por exemplo, países ricos em recursos também se industrializam mas com um atraso” (“*Small countries are generally dependent on trade to a greater extent than are large countries, and they also tend to have higher degrees of concentration in production. The type of specialization in small countries is determined largely by the availability of natural resources and by the policies adopted. The pattern of specialization affects the timing of the transformation, but less so its overall nature. Thus, for example, resource-rich countries also industrialize but with a delay*”) (Jetin, 2012, p. 73, tradução nossa).

depende crucialmente da diversidade da estrutura produtiva. Como se depreende da clássica literatura da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), a questão central dos países especializados nas exportações de recursos naturais era o descompasso entre a elasticidade renda das exportações e a das importações; a ênfase sobre esta diferenciação estrutural das elasticidades era posta no setor produtivo, e não nas distintas atividades do processo produtivo (Palma, 2005).²¹ Um crescimento superior ao definido por esta estrutura levaria a um insustentável endividamento ou, como antes se observou, ao crônico conflito distributivo. Emergia daí uma dinâmica econômica em que a fragilidade da inserção externa baseada nas exportações tradicionais gerava sistemáticos desequilíbrios externos e conflito distributivo.

Em *Desarrollo productivo y cambio estructural* (Cepal, 2007), discutiram-se, a partir deste esquema conceitual, as conexões observadas nas economias latino-americanas entre crescimento, estrutura produtiva e exportações. Considerando como sustentável, em termos do balanço de pagamentos, um crescimento com saldo zero nas transações correntes,²² haveria uma “convergência sustentável” se o crescimento no país se desse acima das taxas de crescimento dos países desenvolvidos, e uma “divergência sustentável” quando o crescimento fosse inferior ao dos países centrais, ampliando as diferenças na renda *per capita*. Ao lado destas posições, os países podem crescer a uma taxa mais alta que a dos países centrais, mas com crescente *deficit* externo (“convergência insustentável”) ou, no pior dos mundos, ainda a uma taxa menor (“divergência insustentável”). Aplicando esta abordagem às economias da América Latina, o estudo aponta que, nos anos 1960, a região estava próxima a uma “divergência sustentável”; nos anos 1970, afirmou-se uma “convergência insustentável” com a crise da dívida; e ao longo dos 1980, as economias retornaram a uma posição de divergência sustentável, ainda que a taxas muito inferiores a dos anos 1960. Nos anos 1990, o retorno dos capitais externos e o endividamento com baixo crescimento levaram à posição de “divergência insustentável”. Na última década, com o grande crescimento das exportações, a região passou para uma posição de “divergência sustentável” e, em muitos casos, para uma posição de “convergência sustentável”.²³

21. Emerge dessa literatura a proposição de que, devido à restrição do balanço de pagamentos ao crescimento econômico em economias abertas, a taxa de crescimento do PIB compatível com o equilíbrio externo de longo prazo depende da relação entre a elasticidade renda das exportações e a das importações e da taxa de crescimento da demanda mundial: $Y^* = elm(HT, EP, OV)z$, em que e representa a elasticidade renda das exportações; m , a elasticidade das importações; HT , o hiato tecnológico; EP , a estrutura produtiva; OV , outras variáveis não tecnológicas, tais como o financiamento, os subsídios, tarifas etc.; e z , a taxa de crescimento da demanda mundial (Cepal, 2007).

22. É certamente arbitrária esta delimitação, a questão essencial para a sustentabilidade externa é a razão entre o *deficit* de transações correntes e a taxa de crescimento das exportações (Medeiros e Serrano, 2001), mas isto não invalida essencialmente a ideia geral deste texto sobre os limites ao crescimento com endividamento.

23. Como se observou, o que de fato constituiu uma novidade na última década foi a redução da restrição externa e o acúmulo de reservas pela combinação dos saldos comerciais com elevados fluxos financeiros. Uma circunstância sacudida, mas não desfeita, pela crise de 2008. Entretanto, como se discute a seguir, esta transformação, que deslocou para cima os limites do crescimento, se deu de forma muito desigual entre os países, segundo o grau de modernização tecnológica e heterogeneidade da estrutura produtiva.

As relações entre estrutura produtiva, exportações e progresso técnico foram discutidas em *Desarrollo productivo en la industria manufacturera y crecimiento económico* (Cepal, 2007), a partir da experiência de 31 países (industrializados e em desenvolvimento). A taxonomia aplicada neste trabalho classifica os setores produtivos em: *i*) setores intensivos em recursos naturais; *ii*) setores intensivos em mão de obra; e *iii*) setores intensivos em engenharia (como os produtores de máquinas e equipamentos, uma *proxy* para indústrias intensivas em tecnologia). Considerando esta classificação, observou-se que as economias latino-americanas entre 1970-2003, ao lado das Filipinas, do Egito e da África do Sul, tiveram uma evolução estrutural crescentemente divergente da observada nos Estados Unidos. Esta constatação baseou-se na adoção, como índice de mudança estrutural, da relação entre a participação dos setores intensivos e o valor adicionado industrial em relação a esta proporção nos Estados Unidos. A aceleração da divergência no continente latino-americano foi muito maior nos anos 1980 do que no período anterior e, de todo modo, foi muito menos acentuada no Brasil e no México.

A queda da taxa de investimento ocorrida nesta década, em contraste com o que se passou em outras economias e regiões, é sublinhada no relatório como o principal fator responsável por esta divergência estrutural e, também, pelo aumento da brecha de produtividade com a indústria dos Estados Unidos, em particular no setor intensivo em engenharia. Como os investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) estão concentrados em tais setores, o menor avanço na produção destes coincide com o menor esforço observado em inovação, e, em parte, é dele decorrente. Além disso, em relação às exportações, evidenciou-se uma relação positiva entre o conteúdo tecnológico e o seu dinamismo na economia mundial (índice de adaptabilidade).

No relatório OECD (2013), examina-se a estrutura do comércio industrial contemporâneo e a sua especialização e combinação nas cadeias produtivas. Como amplamente documentado no relatório OECD (2013), a especialização dos países mais desenvolvidos da OCDE tem se afirmado nas duas principais pontas das cadeias produtivas – nas atividades de desenho, projeto e nas atividades de comercialização em que predominam os serviços.²⁴ Estas são as atividades com maior apropriação de valor, as atividades menos sofisticadas tecnologicamente e de menor valor (e maior componente importado) se deslocaram para os países menos desenvolvidos, tornando a sofisticação tecnológica cada vez mais centrada e conectada nas atividades e sistemas produtivos complexos e menos nos setores produtivos.

Estas transformações e evidências põem em discussão a questão da diversidade produtiva (entendida como a variedade de bens produzidos na economia) e exportadora. Em Cepal (2007), discute-se até que ponto uma especialização

24. "Empresas não vendem mais bens isolados, mas conjuntos que incluem desenho, desenvolvimento, comercialização e garantias pós-venda" ("companies no longer sell goods alone, but instead sell bundles that include design, development, marketing, warranties and after-sales care") (OECD, 2013, p. 194, tradução nossa).

exportadora baseada em recursos naturais pode ser associada com a debilidade da estrutura produtiva. O contraste é realizado comparando o desempenho de oito economias latino-americanas – Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Peru, México e Uruguai; seis economias asiáticas – Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Malásia, Cingapura e Taiwan; sete países desenvolvidos cuja exportação de recursos naturais supera 40% do total – Austrália, Canadá, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Noruega e Nova Zelândia; e seis economias desenvolvidas não especializadas em recursos naturais – Estados Unidos, França, Itália, Japão, Reino Unido e Suécia. A principal conclusão deste estudo é de que o índice de mudança estrutural no período 1982-2003 foi muito mais baixo na América Latina que nos demais, independente destes possuírem ou não um elevado peso das exportações de recursos naturais. Aqueles países especializados nas exportações de recursos naturais que ingressaram no clube dos países desenvolvidos passaram por uma grande mudança em sua estrutura produtiva. É a menor presença dos setores intensivos em engenharia, e não a especialização em recursos naturais, que distingue as economias latino-americanas.

Duas questões emergem desta constatação. A primeira é a distinção entre a diversificação da estrutura produtiva e a especialização exportadora. A segunda é a relação entre expansão da demanda interna, crescimento e mudança estrutural.²⁵ Elas são particularmente importantes, tendo em vista as transformações da última década, marcadas pela elevada expansão da demanda e dos preços das *commodities* e pelo elevado crescimento observado nos países em desenvolvimento nelas especializados. Como se observou na introdução deste capítulo, devido à primarização das exportações pela qual passaram diversas destas economias – especialmente aquelas com uma estrutura mais diversificada, como África do Sul, Argentina, Brasil e Rússia –, para diversas interpretações, ter-se-ia afirmado uma trajetória de “doença holandesa” (Bresser-Pereira, 2010; Popov, 2009) e uma prematura desindustrialização, levando, especialmente a partir de 2008, a um crescente endividamento. A suposição principal baseia-se na associação entre primarização da pauta exportadora (medida pela razão entre as exportações primárias em relação às exportações totais) e regresso na estrutura produtiva (medido como o declínio ou do emprego ou do valor adicionado industrial em relação ao emprego, ou ao PIB).²⁶

25. A diversificação da estrutura produtiva nos países de alta renda *per capita* e exportadores de recursos naturais (como a Austrália, Canadá) decorreu essencialmente do aumento da renda *per capita* e da demanda interna. As exportações foram essenciais para evitar a restrição externa ao crescimento, mas foi a expansão dos mercados internos que levou à modernização da estrutura produtiva e, a partir daí, à diversificação exportadora. Como se discutiu anteriormente, esta trajetória foi bastante distinta da que se desenvolveu em diversos países asiáticos (especialmente nos da primeira geração, em que a via exportadora era compulsória), onde a elevação da renda *per capita* e a modernização da estrutura produtiva decorreram das exportações manufatureiras.

26. Em sua análise sobre a economia argentina, Diamand (1972) explorou as implicações para o crescimento e a distribuição do que ele denominava de “desequilíbrio da estrutura produtiva”, decorrente dos desníveis de produtividade entre o setor primário exportador e o setor industrial. Diamand (1972) considerava que nestas economias a taxa de câmbio tornava as exportações industriais pouco competitivas, entretanto, devido aos efeitos recessivos da desvalorização, a mudança estrutural deveria ser obtida via política industrial. Esta noção de desequilíbrio da estrutura produtiva ou “heterogeneidade externa” foi explorada por Medeiros (2012b) no caso das economias russa e venezuelana – na mesma direção, seguiram Serrano e Mazat (2013).

Ao lado da controvérsia em relação a estas evidências, atribui-se essencialmente à valorização da taxa real de câmbio o peso conferido às mudanças nos preços relativos (a substancial elevação dos termos de troca dos bens primários) e às mudanças estruturais (como a expansão do setor de serviços, decorrente da expansão da renda e das demandas internas),²⁷ assim como na política econômica e industrial (coordenação dos investimentos e investimento em infraestrutura).²⁸ A elevação do salário real observado na Argentina, no Brasil e na Rússia teria liderado um maior crescimento da demanda interna e do consumo das famílias (crescimento liderado pelos salários), mas, tal como na “síndrome” da “doença holandesa”, teria elevado a propensão a importar e debilitado a diversificação exportadora e produtiva.

Nestas interpretações, a participação da indústria de transformação no PIB constitui uma medida do grau de industrialização. Existem diversos problemas com esta medida, decorrentes tanto da mudança dos preços relativos como das transformações induzidas pela inserção desigual dos países nas cadeias produtivas. Entretanto, a despeito de diversas imprecisões, algumas dimensões da evolução da estrutura produtiva podem ser mais bem apreendidas combinando-se esta evolução com as anteriormente examinadas sobre os componentes da demanda e a inserção comercial. Na tabela 3, apresenta-se a evolução do valor adicionado dos principais setores para algumas economias selecionadas entre 2003-2011.

A estrutura do valor adicionado é bastante distinta nestas economias, mas, de uma forma geral, vai ao encontro das análises estruturalistas (Syrkin, 2008), que estabelecem uma correspondência da estrutura produtiva com a composição da demanda interna (padrão de consumo) e da renda *per capita*. Nas economias com menor nível de renda *per capita*, a parcela do valor adicionado na agricultura é maior; nas de nível intermediário, esta parcela declina a favor da parcela do valor da transformação industrial que aumenta em termos relativos e, posteriormente, declina em função do deslocamento do consumo para o setor serviços. Mas algumas economias apresentam diferenças específicas. Entre aquelas com renda *per capita* mais baixa e integradas nas cadeias produtivas, China, Indonésia e Tailândia possuem elevada participação da indústria de transformação no PIB; esta característica também ocorre com uma economia de renda *per capita* mais alta, como a Coreia do Sul (também integrada nas cadeias produtivas industriais), mas, como era de se esperar, com uma maior participação dos serviços. Entre as economias de renda

27. Como no setor serviços a produtividade cresce a uma taxa em geral mais baixa do que o setor industrial, um deslocamento do emprego e produto para estes contribui para um declínio no crescimento da produtividade. Esta hipótese apresentada por Baumol, Blackman e Wolff (1989) pode se dar, dependendo da estratégia usada no país, em distintos níveis de renda.

28. Com efeito, para diversas interpretações a menor diversificação da estrutura produtiva decorreu, tanto na Argentina e no Brasil (Carneiro, 2010; Squëff, 2012) quanto, na Rússia (Medeiros, 2012b; Serrano e Mazat, 2013), das restrições macroeconômicas associadas ao processo de liberalização financeira e, sobretudo, ao declínio dos investimentos em infraestrutura e da política industrial, ocorridos ao longo dos anos 1990 e apenas marginalmente expandidos na última década.

média, a Argentina se distingue por possuir uma elevada parcela de valor adicionado na agricultura (seguramente refletindo sua estrutura exportadora).

Ao longo desta década, as principais transformações na composição do valor adicionado entre os países foram: *i*) a queda da participação da agricultura (com exceção da Argentina e, sobretudo, da Tailândia); *ii*) o aumento do peso da indústria extrativa no PIB em todos países produtores de petróleo (exportadores ou não) – Brasil, China, Indonésia, México, Rússia, África do Sul e Tailândia; e *iii*) a redução da participação da indústria de transformação em quase todos os países, com exceção da Coreia do Sul, Rússia e Tailândia. Esta queda foi particularmente mais acentuada na África do Sul, na Argentina, no Brasil, na Índia e na Indonésia – grandes exportadores de *commodities* e, no caso da Índia, de serviços.

TABELA 3
Valor adicionado por atividade econômica (preços de 2005)

| | Agricultura | Indústria (extração, transformação, utilidade pública) | Indústria de transformação | Construção | Comércio | Transporte e comunicações | Outras |
|---------------|-------------|--|----------------------------|------------|----------|---------------------------|--------|
| Argentina | | | | | | | |
| 2003 | 11 | 31 | 24 | 3 | 14 | 8 | 36 |
| 2011 | 11 | 25 | 21 | 6 | 15 | 8 | 36 |
| Brasil | | | | | | | |
| 2003 | 7 | 23 | 18 | 5 | 18 | 8 | 39 |
| 2011 | 5 | 22 | 15 | 6 | 21 | 8 | 38 |
| China | | | | | | | |
| 2003 | 13 | 40 | 33 | 6 | 11 | 6 | 25 |
| 2011 | 10 | 40 | 32 | 7 | 11 | 5 | 27 |
| Índia | | | | | | | |
| 2003 | 21 | 20 | 15 | 8 | 15 | 8 | 29 |
| 2011 | 17 | 18 | 14 | 8 | 18 | 7 | 31 |
| Indonésia | | | | | | | |
| 2003 | 15 | 38 | 29 | 7 | 17 | 6 | 19 |
| 2011 | 15 | 37 | 24 | 10 | 14 | 7 | 18 |
| México | | | | | | | |
| 2003 | 4 | 27 | 19 | 7 | 19 | 9 | 35 |
| 2011 | 3 | 30 | 18 | 7 | 19 | 9 | 32 |
| Coreia do Sul | | | | | | | |
| 2003 | 4 | 29 | 26 | 8 | 13 | 8 | 38 |
| 2011 | 3 | 34 | 31 | 6 | 12 | 7 | 39 |
| Rússia | | | | | | | |
| 2003 | 7 | 27 | 16 | 6 | 23 | 11 | 28 |
| 2011 | 4 | 30 | 16 | 7 | 20 | 9 | 30 |
| África do Sul | | | | | | | |
| 2003 | 3 | 29 | 19 | 3 | 14 | 10 | 42 |
| 2011 | 2 | 26 | 13 | 5 | 14 | 8 | 44 |
| Tailândia | | | | | | | |
| 2003 | 9 | 35 | 30 | 3 | 19 | 8 | 26 |
| 2011 | 12 | 36 | 30 | 3 | 17 | 7 | 26 |

Fonte: Nações Unidas, Contas Nacionais.

Como se depreende das evidências discutidas na seção anterior, entre os países com maior queda da participação da indústria da transformação, apenas Argentina e Brasil tiveram forte expansão dos salários reais e da parcela dos salários na renda, enquanto nos demais os salários cresceram abaixo da produtividade; na Tailândia, por outro lado, os salários elevaram-se. Na Rússia, com salários em elevação e câmbio valorizado, a parcela da indústria de transformação no PIB se manteve. A conexão entre a evolução da taxa de investimento (tabelas 1 e 2) e a parcela da indústria de transformação não se revelou sistemática. Na Argentina, como se observou, em que pese o declínio da indústria de transformação, o investimento praticamente dobrou – vinculado essencialmente ao agronegócio (Katz, 2010). Em todos os demais, o investimento elevou de patamar, especialmente na China, Índia, Indonésia e Rússia. Na China, os investimentos na indústria da extração e de utilidades públicas mantiveram-se em elevado patamar, e o mesmo ocorreu na Rússia. Nos demais, a expansão nestas atividades e em serviços foram particularmente importantes.²⁹ Em relação à conexão observada entre exportações, importações, investimento e composição do produto, observa-se que, nas economias em que o valor adicionado na indústria de transformação aumentou – como na China, Coreia do Sul e Tailândia –, as exportações subiram, e devido aos componentes importados, houve elevada expansão das importações (ainda que inferior a das exportações). Naquelas em que o valor adicionado desta indústria caiu – Argentina, Brasil, África do Sul, Índia –, as importações cresceram a uma taxa bem mais alta que a das exportações.

Nestas economias, o descompasso entre a composição da demanda interna e a estrutura produtiva e exportadora (a “heterogeneidade externa”) poderá vir a reintroduzir uma restrição de balanço de pagamentos, tornando a taxa de crescimento sustentável mais baixa que aquela desejada (“divergência sustentável”). Este desequilíbrio tem um componente de custo, uma dimensão tecnológica e da estrutura exportadora. Ceglowsky e Golub (2011) investigaram os custos unitários do trabalho da China em relação a países selecionados (tabela 4). A despeito da elevação dos salários e da taxa real de câmbio ocorrida na China da última década, os seus custos do trabalho são muito baixos em relação aos países industriais, mas também aos países de renda média (Felipe, Abdon e Kumar, 2012).

29. Com base nas tabelas de insumo e produto, Liu, Polenske e Guilhoto (2010) examinaram de forma comparativa as estruturas produtivas da China e do Brasil, identificando os principais setores segundo os seus impactos (para frente e para trás) na estrutura produtiva. Na China, destaca-se o elevado peso do setor de construção, de equipamentos eletrônicos, de equipamentos elétricos, de equipamentos de transportes, em linha com a discussão anterior sobre o ciclo expansivo da indústria pesada. No Brasil, a agricultura, a mineração, a metalurgia, a indústria de alimentos, o refino de petróleo e a indústria química sobressaíram-se.

TABELA 4
Produtividade, salários e custo unitário da China em relação a países selecionados
 (Como % do país comparado)

| | Produtividade relativa | Salário relativo | Custo unitário do trabalho relativo ¹ |
|-----------------------|------------------------|------------------|--|
| África do Sul (2008) | 83,9 | 30,4 | 36,2 |
| Brasil (2007) | 85,5 | 40,4 | 47,3 |
| Coreia do Sul (2009) | 18,9 | 8,0 | 42,3 |
| Filipinas (2006) | 187,2 | 114,6 | 61,2 |
| Índia (2007) | 132,1 | 158,3 | 119,9 |
| Indonésia (2007) | 155,9 | 223,5 | 143,3 |
| Malásia (2007) | 105,6 | 59,3 | 56,2 |
| México (2009) | 68,1 | 48,7 | 71,6 |
| Rússia (2006) | 147,5 | 82,6 | 56,0 |
| Tailândia (2006) | 188,7 | 166,5 | 88,2 |
| Estados Unidos (2008) | 12,1 | 8,2 | 67,5 |

Fonte: Ceglowsky e Golub (2011, p. 19).

Elaboração dos autores com base nos dados da Unido.

Nota: ¹Custo unitário do trabalho = salário (convertido em dólares pela taxa de câmbio do ano)/produtividade do país (convertido em dólares pela taxa de paridade poder compra – *purchasing power parity* – PPP) em relação ao salário (em dólares pela taxa de câmbio do ano)/produtividade da China (em dólares pela taxa de PPP).

Como se depreende destes dados, os baixos custos do trabalho na China impõem um grande desafio aos países de salários relativos mais altos, particularmente aos com forte especialização em recursos naturais. A elevação da produtividade e o deslocamento das especializações produtivas em direção a bens (e serviços) de maior complexidade são as únicas alternativas à especialização tradicional, compatíveis com uma elevação do salário real. A mudança dos termos de troca (desvalorização real do câmbio), ao lado dos efeitos distributivos,³⁰ possui impacto incerto sobre as exportações, devido à extraordinária vantagem de custos da produção manufatureira asiática e chinesa. Com efeito, a questão central da baixa diversificação exportadora é a baixa presença destes países na exportação de produtos de alta e média-alta tecnologia e a baixa inserção nas cadeias produtivas em atividades de maior valor adicionado. A evolução nestes setores e atividades depende menos de competitividade nos custos de trabalho e mais de políticas industriais e tecnológicas.

4 NOTAS FINAIS

Discutiu-se neste capítulo as conexões observadas na literatura entre crescimento, estrutura produtiva e distribuição. Na literatura keynesiana-estruturalista examinada, predominou a interpretação de que o regime de crescimento centrado

30. A inconsistência entre câmbio e salário parece novamente marcar a experiência recente na Argentina (Amico e Fiorito, 2012).

nos lucros levou, nos países centrais e sobretudo nos Estados Unidos, a um forte declínio da parcela salarial e do salário real; e na Ásia, sobretudo na China, a um excesso de capacidade de exportação. Em particular, nesta região, a sustentação do crescimento após a crise de 2008 demandaria substituir a estratégia de crescimento baseada nas exportações e na redução do custo de trabalho por uma centrada na expansão dos salários e da demanda interna. Se nestas economias a distribuição a favor dos lucros é apontada como a origem dos desequilíbrios estruturais, nas economias primário-exportadoras que passaram por forte crescimento na última década, é a distribuição a favor dos salários que – de acordo com as correntes interpretações sobre a “doença holandesa” – estaria na base do desequilíbrio da estrutura produtiva e da crescente dependência das importações. Discutiu-se neste capítulo, a partir de algumas experiências, os principais limites destas formulações.

Com base em algumas evidências e experiências de crescimento econômico observadas em países selecionados, argumentou-se que a conexão entre distribuição e acumulação e distribuição e exportações assumida em diversas interpretações é problemática na medida em que a primeira supõe uma grande sensibilidade dos investimentos aos lucros, que se revelou nos principais estudos empíricos ser ou muito fraca, ou inexistente, e a segunda não distingue efetivamente a estratégia predominante da estrutura econômica.

Discutiu-se, com base na literatura recente, alguma evidência sobre a influência da demanda interna e da elasticidade renda da demanda sobre a estrutura produtiva e exportadora. Algumas interpretações e evidências sobre as transformações nas conexões entre diversificação produtiva e exportadora, considerando a grande expansão das cadeias produtivas (particularmente na Ásia), foram apresentadas e contrastadas com as experiências dos países exportadores de recursos naturais.

Discutiu-se, nas diversas interpretações sobre a dinâmica do crescimento recente na Ásia, as diferenças entre as economias cujas exportações, por razões estruturais, se afirmaram como o principal componente da demanda e aquelas economias em que a estratégia de crescimento foi simultaneamente favorável à demanda interna e externa.

Argumentou-se que o desequilíbrio na estrutura produtiva entre a produção doméstica e a especialização exportadora, que distinguiu o maior crescimento nos países exportadores de *commodities* na última década, constitui um campo de potencial conflito distributivo (particularmente evidente na Argentina), que demanda uma abrangente política industrial.

REFERÊNCIAS

- AKYÜZ, Y. **Export dependence and sustainability of growth in China and the East Asian production network**. Geneva: South Centre, 2010. (Research Papers, n. 27).
- _____. **The rise of the south and new paths of development in the 21st century**. Geneva: South Centre, 2012. (Background Paper).
- AKYÜZ, Y.; GORE, C. The investment-profits nexus in East Asian industrialisation. **World Development**, v. 24, n. 3, p. 461-470, 1996.
- AMICO, F. Crecimiento, distribución y restricción externa en Argentina. **Circus, Revista Argentina de Economía**, n. 5, Buenos Aires, 2013.
- AMICO, F.; FIORITO, A. Exchange rate policy, distributive conflict and structural heterogeneity: the Argentinean and Brazilian cases. *In*: LEVRERO, E. S.; PALUMBO, A.; STIRATI, A. (Eds.) **Sraffa and the reconstruction of economic theory**. London: Palgrave, 2013.
- AMSDEN, A. H. **The rise of the rest: challenges to the West from Late-Industrializing Economies**. New York: Oxford University Press, 2001.
- BARBA, A.; PIVETTI, M. Rising household debt: its cause and macroeconomic implications a long period analysis. **Cambridge Journal of Economics**, Oxford, v. 33, 2008.
- BAUMOL, W. J.; BLACKMAN, S.; WOLFF, E. N. **Productivity and American leadership: the long view**. Cambridge: The MIT Press, 1989.
- BLECKER, R. International competition, income distribution and economic growth. **Cambridge Journal of Economics**, Oxford, v. 13, n. 3, p. 395-412, 1989.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. **Globalização e competição**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- CARNEIRO, R. **O desenvolvimento brasileiro pós-crise financeira: oportunidades e riscos**. Campinas, Unicamp/Cecon, ago. 2010. (Textos Avulsos, n. 4).
- CANITROT, A.; ROZENWURCEL, G. **A relação entre a taxa de câmbio e os salários em uma economia semi-industrializada de dois setores**. Rio de Janeiro: PPE/Ipea, v. 16, n. 2, ago., 1986.
- CEGLOWSKI, J.; GOLUB, S. **Does China still have a labor cost advantage?** Veneza: Venice Summer Institute, 2011. (CESifo Working Paper, n. 3579).
- CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. Progreso técnico y cambio estructural en América Latina. Documentos de Proyectos, n. 136. *In*: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **60 años de la Cepal**. Santiago: Cepal e México: Siglo XXI, 2007.

CORNIA, G. A.; MARTORANO, B. **Development policies and income inequality in selected developing regions**, 1980-2010. UNCTAD, Dec. 2012. (Discussion Papers, n. 210).

DIAMAND, M. La estructura productiva desequilibrada: Argentina y el tipo de cambio. **Desarrollo Económico**, v. 12, n. 45, Buenos Aires, 1972.

DRAY, M.; THIRWALL, A. P. The endogeneity of the natural rate of growth for a selection of Asian countries. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 33, n. 3, p. 451-468, 2011.

FELIPE, J.; ABDON, A.; KUMAR, U. **Tracking the middle-income trap**: what is it, who is in it and why? Annandale-on-Hudson: Levy Economics Institute, 2012. (Working Paper, n. 715).

FELIPE, J.; LIM, J. A. Export or Domestic-led Growth in Asia? **Asian Development Review**, v. 22, n. 2, p. 35-75, 2005.

FOSTER, J. B.; McCHESNEY, R. **The endless crisis**. New York: Monthly Review Press, 2012.

FREEMAN, R. The new global labor market. **Focus**, v. 26, n. 1, 2008.

FRENKEL, R. Las perspectivas de América Latina en materia de endeudamiento externo. Presentado en **La crisis de la deuda treinta años después**. México: Cepal; Segib; CAF, 18-19, Feb. 2013.

GLASSMAN, J. Recovering from crisis: the case of Thailand's spatial fix. **Economic Geography**, v. 83, n. 4, 2007.

ILO – INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION. **Global wage report 2012/13**: wages and equitable growth. Geneva: ILO, 2013.

JETIN, B. Distribution of income, labor productivity and competitiveness: is the Thai labor regime sustainable. **Cambridge Journal of Economics**, v. 36, p. 895-917, 2012.

KATZ, C. Los nuevos desequilibrios de la economía argentina. Buenos Aires: Anuario EDI, n. 5, p. 12, 2010.

KOVALIK, T. Notas sobre a reforma crucial do capitalismo de Kalecki e depois. *In*: POMERANZ, L.; MIGLIOLI, J.; LIMA, G. T. (Orgs.). **Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo**. São Paulo: Edusp, 2001.

LAVOIE, M.; STOCKHAMMER, E. **Wage-led growth**: concept, theories and policies. Geneva: ILO, 2012. (Conditions of Work and Employment Series, n. 41).

LIU, H.; POLENSKE, K.; GUILHOTO, J. China and Brazil productive structure and economic growth compared: 1980's to 2000's. *In*: ANNUAL NORTH

AMERICAN MEETINGS OF REGIONAL SCIENCE ASSOCIATION INTERNATIONAL, 57. Denver, Nov. 10-13, 2010.

MCCOMBIE, J.; THIRWALL, A. P. **Economic growth and the balance-of-payments constraint**. London: Macmillan, 1994.

MEDEIROS, C. A. Income concentration, financial liberalization, and decoupling between the United States and China. **Journal of Economic Issues**, v. 46, n. 2, p. 439-449, June 2012a.

_____. **Natural resources nationalism and development strategies**. *In*: ESHET CONFERENCE. Saint Petersburg, 17-19 May 2012b.

MEDEIROS, C. A.; REIS, C. B. **Da especialização em recursos naturais à diversificação industrial exportadora: as trajetórias da Indonésia**. Malásia; Tailândia: Anpec, 2013.

MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F. Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil. *In*: FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. A. (Orgs.). **Polarização mundial e crescimento**. Petrópolis: Vozes, 2001.

MORENO-BRID, J. C.; VALDIVIA, J. C.; SANTAMARIA, J. Mexico: economic growth exports and industrial performance after Nafta, Cepal. **Estudios y Perspectivas**, v. 42, 2005.

NAGARAJ, R. India's dream run: 2003-2008. **Economic and Political Weekly**, v. 48, n. 20, 2013.

OECD – ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **Interconnected economies**. Paris: OECD, 2013.

OIT – ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth**. Geneva: International Labour Office, 2013.

ONARAN, O.; GALANIS, G. Wage led and profit led demand: a global mapping. *In*: **New perspectives on wages and economic growth: the potentials of wage-led growth**. 2012. Mimeografado.

PALLEY, T. **The rise and fall of export-led growth**. Annandale-on-Hudson: Levy Economics Institute, 2011. (Working Paper, n. 675).

PALMA, G. Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”. *In*: CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO. São Paulo, 2005.

POPOV, V. **Lessons from the transition economies**. New York: UNU Wider, 2009. (Research Paper, n. 2009/15).

SERRANO, F. Relações de poder e a política macroeconômica americana: de Bretton Woods ao padrão dólar flexível. *In*: FIORI, J. L.(Org.). **O poder americano**. Petrópolis: Vozes, 2005.

SERRANO, F.; MAZAT, N. **A potência vulnerável**: padrões de investimento e mudança estrutural da União Soviética a Federação Russa. Rio de Janeiro: UFRJ, 2013. Mimeografado.

SQUEFF, G. C. **Desindustrialização**: luzes e sombras no debate brasileiro. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1747).

SYRKIN, M. Structural change and development. *In*: DUTT, A. K.; ROS, J. (Orgs.). **International Handbook of Development Economics**, v. 1. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2008.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Trade and Development Report**. Geneva: UNCTAD, 1996.

_____. **Trade and Development Report**. Geneva: UNCTAD, 2012.

_____. **Trade and Development Report**. Geneva: UNCTAD, 2013.

VUOLO, R. **Distribución y crecimiento**. Buenos Aires: CIEPP, 2009.

WOLFSON, M.; KOTZ, D. A reconceptualization of social structure of accumulation theory. *In*: MCDONOUGH, T.; REICH, M.; KOTZ, D. M. (Eds.). **Contemporary capitalism and its crises**: social structure of accumulation theory for the 21st century. Cambridge University Press, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

BARBOSA, A. F.; TEPASSE, Â. C. África do Sul pós-*apartheid*: entre a ortodoxia da política econômica e a afirmação de uma política externa soberana. *In*: CARDOSO JÚNIOR *et al.* (Orgs.). **Trajetórias recentes de desenvolvimento**: estudos de experiências internacionais selecionadas. Brasília: Ipea, p. 455-506, 2009. Livro 2.

BHADURI, A.; MARGLIN, S. Profit squeeze and Keynesian theory. *In*: MARGLIN, S.; SCHOR, J. (Orgs.). **The golden age of capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 1990.

BOWLES, S.; BOYER, R. Wage-led employment regime: income distribution, labour discipline, and aggregate demand in Welfare capitalism. *In*: MARGLIN, S.; SCHOR, J. (Orgs.). **The golden age of capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 1990.

DAMILL, M.; FRENKEL, R.; MAURIZIO, R. **Macroeconomic policy for full and productive employment and decent work for all**: an analysis of the Argentine experience. Geneva: ILO, 2009.

FRENKEL, R.; TAYLOR, L. Real exchange rate, monetary policy, and employment. Presented at **High Level United Nations Development Conference**. New York, 14-15 Mar. 2005.

GALBRAITH, J. K.; KRYTYNSKAIA, L.; WANG, Q. The experience of rising inequality in Russia and China during the transition. **The European Journal of Comparative Economics**, v. 1, n. 1, p. 87-106, 2004.

KORPI, W. The great trough in unemployment: a long-term view of unemployment, inflation, strikes, and the profit/wage ratio. **Politics & Society**, v. 30, n. 3, p. 365-426, Sep. 2002.

KUZNETS, S. Modern economic growth: findings and reflections. *In*: _____. **Population, Capital and Growth**. New York: Norton & CO, 1973.

LEWIS, A. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão de obra. *In*: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Orgs.). **A economia do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2010.

MEDEIROS, C. A. A China como um duplo polo na economia mundial e a recentralização asiática. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 3, São Paulo, 2006.

_____. Financial dependency and growth cycles in Latin America countries. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 31, p. 79-100, 2008.

_____. **Padrões de investimento, mudança institucional e transformação estrutural na economia chinesa**. Brasília: CGEE/MCTI, 2010. Mimeografado.

OOMES, N.; KALCHEVA, K. **Diagnosing Dutch disease**: does Russia have the symptoms? Washington: IMF, 2010. (IMF Working Paper, n. 07/102).

ROY, S. Structural change in employment in India since 1980s: how Lewisian is it? **Social Scientist**, p. 47-68, 2008. (MPRA Paper, n. 18009).

UNITED UN. **National accounts main aggregates database**. New York: United Nations Statistics Division, 2013.

A EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DA DEMANDA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS ENTRE 2003 E 2009¹

1 INTRODUÇÃO

A última década acarretou importante expansão e mudanças no padrão de consumo das famílias brasileiras. A redução da pobreza, o aumento da renda familiar *per capita* e do número de famílias no estrato intermediário da renda e a expansão do crédito ao consumidor ampliaram o tamanho dos mercados de bens correntes e duráveis de consumo, dos serviços modernos e do lazer. Diversos bens e, sobretudo, serviços que anteriormente constituíam um “luxo” para a maioria da população entraram na pauta de consumo tanto das famílias urbanas quanto – ainda que em menor extensão – das famílias rurais. Esta maior difusão dos padrões de consumo privado ocorreu a partir de articulação estrutural entre o regime macroeconômico, a estrutura dos preços relativos e os salários reais.

Após um breve exame da literatura sobre a evolução dos padrões de consumo, objetiva-se neste capítulo identificar, a partir de perspectiva macroestruturalista, estas interações e – com base nas pesquisas de orçamentos familiares (POFs), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), concernentes aos períodos 2002-2003 e 2008-2009 (IBGE, 2004; 2010) – discutir algumas evidências sobre as mudanças recentes no padrão de consumo das famílias brasileiras. Argumenta-se que a mudança dos preços relativos, o aumento do salário mínimo (SM) e do emprego assalariado formal e a expansão do crédito foram essenciais para a expansão dos consumidores situados na base da estrutura das ocupações e na fração intermediária de renda, bem como ampliaram as dimensões de uma “sociedade de consumo de massa”. Em que pese sua grande diferenciação interna – em termos de valor e variedade –, a ampla difusão na posse de bens privados ocorreu em meio a um contexto marcado pela elevação da parcela de renda comprometida com a moradia, os transportes e a saúde, que, com a educação, formam a base contemporânea das carências e da heterogeneidade dos padrões de consumo na sociedade brasileira.

1. Agradeço a Rosa Doria o auxílio de pesquisa e a Franklin Serrano por seus comentários a este capítulo. As responsabilidades de praxe aplicam-se.

Esses argumentos foram desenvolvidos em cinco seções, após esta breve introdução. Na primeira, discute-se a evolução dos padrões de consumo na economia contemporânea. Na segunda, examinam-se alguns estudos anteriores sobre a economia brasileira. Na terceira, identificam-se algumas características do regime de crescimento brasileiro da última década. Na quarta, apresenta-se a evolução do padrão de consumo das famílias entre as duas POFs, enquanto a quinta se destina às conclusões. O grau de articulação entre este novo padrão de consumo com a oferta doméstica e as importações e suas implicações para o desenvolvimento econômico constituirão o objeto do próximo capítulo.

2 INDUSTRIALIZAÇÃO, URBANIZAÇÃO E CONSUMO DE MASSA

A evolução dos padrões de consumo constitui, ao lado do progresso técnico, um vetor fundamental do processo de mudança estrutural, que caracteriza o desenvolvimento econômico. No longo prazo, esta evolução é resultado do aumento da produtividade na produção dos bens essenciais (alimentação, moradia e vestuário na base) e do grau em que este é socialmente distribuído, bem como também é vetor do processo de mudança estrutural. Em cada país, a distinção entre bens necessários e bens de luxo – bem como a escala hierárquica destes – é construção histórica condicionada pelo grau de desenvolvimento, padrões culturais e inserção internacional.² A despeito de sua diversidade no tempo e no espaço, os padrões de consumo seguem uma evolução ditada por comportamentos gerais – como o genericamente expresso na *lei de Engel* – e por macrotransformações nos estilos de vida, em que a urbanização, as mudanças demográficas, o ingresso das mulheres no mercado de trabalho e a emulação dos bens posicionais (Veblen, 1899) são vetores essenciais.

Um traço historicamente distintivo das economias industrializadas contemporâneas desde o pós-Guerra foi a crescente diferenciação e massificação dos bens duráveis de consumo – cujo símbolo industrial conspícuo foi o automóvel –, induzida pela expansão da renda das famílias, do emprego e do crédito (residencial e de consumo). Rostow (1971) referia-se à “era do consumo de massa” como a etapa em que a renda *per capita* em dado país – do modo que desde os anos 1920 se desenvolveu nos Estados Unidos – permitia à maioria da população consumo acima das necessidades de “alimentação, habitação e vestuário” e na qual os setores líderes eram formados pelos bens de consumo duráveis e os serviços. Nesta “sociedade de

2. Adam Smith (1976), em formulação consagrada e característica da economia política clássica, observou que os bens necessários incluíam todos aqueles que – em determinado país e em dado momento – definem um padrão de vida considerado socialmente decente; todos os demais seriam bens de luxo.

consumo de massa”,³ a estrutura do emprego caracterizava-se pelo alto peso dos trabalhadores de colarinho branco, nos escritórios e nas posições qualificadas em geral. Tal como presente nas principais análises do pós-Guerra, estes novos padrões de consumo estavam assentados, por sua vez, em estrutura produtiva baseada na produção industrial, com elevadas economias de escala, voltada para os mercados de massa, em que a expansão dos salários formava com o crédito componente essencial da demanda das famílias.⁴

Inicialmente introduzido como um bem de luxo adquirido pelas famílias com alta renda, este é difundido à medida que seu preço se reduz e aumenta a renda das famílias que podem adquiri-lo neste preço.⁵ De bem de luxo – e alta elasticidade-renda da demanda –, o novo bem passa a ser amenidade e, posteriormente, necessidade, até que um novo bem de luxo é introduzido no mercado, e assim sucessivamente.⁶

O que é essencial nesse esquema evolutivo é a ideia de que à medida que a renda familiar aumenta, seu consumo cresce não pela simples elevação da quantidade dos bens já consumidos, mas pela introdução de um novo conjunto de bens – e serviços – à cesta de consumo. Neste esquema evolutivo, há duas proposições fundamentais: *i*) o tamanho do mercado para cada bem depende do número de famílias que pode adquiri-lo; e *ii*) quando o preço dos bens necessários ou essenciais declina, a demanda pelos novos bens aumenta. Há, assim, articulação entre, salienta-se, o “baixo” preço do alimento e o “alto” consumo de bens industriais. Ou, modernamente, entre o preço da energia elétrica ou dos combustíveis e os bens duráveis de consumo.⁷ Estes bens (os bens de consumo necessários e os insumos) constituem – em dada sociedade e determinado momento histórico, tal como analiticamente salientado na teoria clássica da distribuição – *bens-salários*

3. A expressão sociedade de consumo de massa foi consagrada pelo sociólogo americano George Katona, que, em sua análise sobre o capitalismo americano, sublinhava: “*Today in this country minimum standards of nutrition, housing, and clothing are assured, not for all, but for the majority. Beyond these minimum needs, such former luxuries as homeownership, durable goods, travel, recreation, and entertainment are no longer restricted to a few. The broad masses participated in enjoying all these things and generate most of demand for them*” (Katona, 1964 *apud* Matsuyama, 2000, p. 1). Tradução do autor: “Hoje neste país os padrões mínimos de alimentação, moradia e vestimenta estão garantidos se não para todos, para a maioria. Além destas necessidades básicas, antigos bens de luxo como a propriedade da casa, bens duráveis, viagens, recreação não estão mais restritos a poucos. As grandes massas desfrutam destes bens e geram a demanda principal por estes”.

4. Em Medeiros (1992), examinaram-se essas interações a partir de análise sobre o fordismo e o sloanismo. Em uma direção convergente, observem-se as abordagens sobre as estruturas sociais de acumulação (Kotz, McDonough e Reich, 1994).

5. Em sugestiva análise, Matsuyama (2000) descreveu a evolução dos padrões privados de consumo como um movimento sequencial de “gansos voadores”, em que os diferentes bens de consumo são sucedidos à medida que a renda das famílias aumenta.

6. Essa evolução possui três fases: na fase 1, ocorre a introdução do produto no mercado; a fase 2 é marcada pela velocidade de sua difusão; e a fase 3, pela sua saturação. A aceleração destas fases constitui traço essencial do capitalismo contemporâneo e da dinâmica do consumo de massa (Galbraith, 1958).

7. A produtividade da cadeia produtiva dos bens-salários constitui, na economia política clássica (Sraffa, 1960), elemento central para a análise do salário real.

estratégicos (Williamson, 1977). Bens cujos preços possuem predominante influência sobre o custo de vida e, conseqüentemente, a taxa de salário.⁸

No esquema evolutivo dos padrões de consumo, devem-se observar dois aspectos. Em primeiro lugar, em dado momento, o grau de essencialidade do bem (serviço), do ponto de vista do consumo, depende da renda da família.⁹ Um bem de consumo inferior é aquele que diminui sua participação no consumo quando a renda familiar aumenta; um bem superior é aquele cuja participação no consumo das famílias aumenta quando a renda se eleva *suficientemente* (Matsuyama, 2000). É necessário um aumento “suficiente” da renda, pois, como os bens não são plenamente divisíveis, uma elevação marginal da renda poderá ter efeito desprezível – ou nenhum efeito – sobre os novos bens. Em segundo lugar, que decorre imediatamente do anterior, partindo de níveis elevados de concentração da renda familiar, a distribuição da renda – ao elevar o número de famílias com renda suficientemente maior – aumenta o deslocamento por meio da ampliação do mercado dos novos bens de consumo. Em relação ao deslocamento e à evolução dos padrões de consumo, deve-se observar que a noção de saturação do mercado de um bem – e, por conseguinte, declínio de sua elasticidade-renda da demanda –, embora descreva a dinâmica do processo de mudança, possui, entretanto, ambigüidades em sua delimitação, pois depende de estrita definição do bem. Como os bens prestam distintos serviços (são bens hedônicos) e possuem distintas qualidades, a variação na margem, o lançamento de produtos anuais e a introdução de novos modelos (sloanismo) deslocam o esquema evolutivo entre produtos para sua diferenciação interna.

Este esquema evolutivo em que o padrão de consumo se desenvolve na direção da incorporação progressiva de novos bens se baseia, como se argumentou, na queda dos preços dos novos bens e dos bens-salários – ou do aumento do salário real. Mas depende essencialmente, no caso dos bens duráveis de consumo, da disponibilidade do crédito, e, neste ponto, o fundamental é a estabilidade (segurança) do emprego formal (Medeiros, 1992). A expansão e a estabilização da demanda e do emprego (a base do keynesianismo do pós-Guerra) – bem como a evolução dos salários reais, dos padrões de consumo e das inovações financeiras centradas no crédito ao consumidor – formaram a dinâmica tipicamente fordista – e sloanista – dos mercados de massa.

8. Note-se que a qualificação “estratégico” é usada para sublinhar sua centralidade ou seu grau de essencialidade – por exemplo, alimentos ou energia. Ao longo deste capítulo, excetuando-se outras qualificações, a taxa de salários – ou salário de base – é o salário predominante pago aos trabalhadores assalariados formais urbanos nas atividades manuais de baixa qualificação.

9. Na análise dos economistas clássicos, o enfoque era sobre a distribuição funcional da renda entre salários, lucro e renda apropriados respectivamente pelos trabalhadores, capitalistas e proprietários de terras, as principais classes sociais no capitalismo. Com a maior diferenciação da renda do trabalho no capitalismo moderno e, em particular, a ascensão das novas classes médias e dos colarinhos brancos, novas abordagens sociológicas – como a de Wright Mills (1951) – foram desenvolvidas para contemplar a diferenciação social e de consumo dos trabalhadores. Neste capítulo, embora seja a família a unidade considerada para a distribuição do consumo, as propriedades e as relações entre os salários e as outras rendas desenvolvidas pelos economistas clássicos serão consideradas.

Nessa evolução, a mudança na estrutura relativa do consumo decorre da elevação da renda das famílias mais pobres e da adoção de novos hábitos de consumo – das famílias mais ricas. Esta supõe a existência em algum grau de ordenação de prioridades dos bens necessários aos produtos de luxo. Nada impede, entretanto, que esta seja induzida apenas por mudança de preços relativos, independentemente de haver ou não elevação na renda das famílias. A acomodação desta mudança no gasto das famílias pode ocorrer por sua diferenciação interna, pela variação na qualidade dos bens tradicionalmente consumidos. Para diferenciar estes dois processos, refere-se ao movimento descrito no primeiro caso como uma *evolução nos padrões de consumo* e no segundo, como um *deslocamento do padrão de consumo*.

A urbanização e seu impacto sobre os gastos de moradia e transporte, além dos gastos com saúde e educação, formaram nas sociedades industriais as principais pressões sobre os padrões de consumo da população. Em relação à moradia, é possível afirmar que o aumento do seu preço ao longo do tempo – independentemente das grandes oscilações decorrentes de bolhas especulativas – traduz a elevação da renda do solo urbano na medida em que a propriedade deste constitui, nas grandes cidades, o principal bem de luxo e símbolo da riqueza. Consequentemente, o custo da habitação cresceu historicamente muito mais que o custo da construção com impacto sobre os aluguéis. À medida que este custo aumenta as despesas de habitação da população trabalhadora e/ou do transporte urbano, ao aumentar o custo de vida e, portanto, influenciar os salários, a renda da terra urbana exerce efeito distributivo igual ao da renda da terra rural, examinado classicamente por David Ricardo (Labini, 1972).

Na maioria das sociedades industrializadas, a provisão de subsídios e a construção de infraestrutura de habitação e transportes, ao lado da expansão de serviços públicos nas áreas de educação e saúde, foram a base para a evolução e a modernização dos padrões de consumo.

Com efeito, nas economias desenvolvidas, a difusão de um padrão de consumo privado socialmente homogêneo para a maioria da população ocorreu em contexto e dinâmica social que eliminou a miséria e a pobreza, com a construção do Estado de bem-estar e a provisão direta ou subsidiada de bens e serviços públicos – estratégicos – na educação, na saúde, na eletrificação, no saneamento básico em setores não fordistas. Galbraith (1958) e Rostow (1961) observaram que a sociedade de consumo de massa surgiu com a expansão do Estado de bem-estar e, consequentemente, das transferências sociais decididas politicamente. No capitalismo americano, observou Galbraith, apesar de não contarem com prioridade igual à conferida aos serviços privados, a provisão de serviços públicos (limpeza urbana, policiamento, alfabetização em massa e saneamento básico) aumentou em

urgência à medida que cresceram as rendas e a densidade da população urbana.¹⁰ Ao lado destas, os investimentos públicos em infraestrutura urbana e a provisão de mecanismos de financiamento subsidiados para a aquisição da casa própria foram, com os investimentos em educação e saúde, centrais para a adoção de novos estilos de vida e a massificação do consumo privado.

Nos países industrializados, a sociedade de consumo de massa resultou assim do barateamento dos bens-salários, da articulação entre a provisão subsidiada dos grandes vetores do consumo, que permaneceram associados à classe média, como *a moradia, o transporte, a saúde e o ensino superior*, com a expansão da demanda privada pelos bens duráveis de consumo, em particular pelo automóvel e pelos novos bens posicionais e serviços. No caso dos Estados Unidos – mas não da Europa Ocidental –,¹¹ já nos anos 1970 e em direção ascendente, os gastos com a moradia e a saúde passaram a ter posição estratégica para o poder de compra dos salários.

Contemporaneamente, a elevação dos preços relativos na saúde, na educação superior e na moradia em relação ao salário médio real tem deslocado o padrão de consumo e comprometido parcela crescente da renda familiar. O aumento dos preços relativos dos serviços e a estagnação; ou o baixo crescimento; do salário real poderiam resultar em desaceleração no processo da diversificação dos padrões de consumo e, até mesmo, em regressão, mas foi amortecido pela expansão do endividamento das famílias – fator com grande repercussão na crise das hipotecas *subprime* do período 2007-2008 – e pela queda dos preços industriais decorrente da intensa penetração das importações intensivas em mão de obra provenientes da China e de outros países de baixo salário.

3 INDUSTRIALIZAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E CONSUMO NO BRASIL

O que distinguiu historicamente a economia brasileira, desde o pós-Guerra, foi a internalização dos principais blocos industriais do padrão industrial americano em meio a um contexto social marcado por agricultura altamente concentrada e heterogênea, grande miséria rural – sobretudo no Nordeste do país –, precária difusão do Estado de bem-estar e tardia – e frágil – expansão da provisão de infraestrutura e dos serviços públicos. A difusão precária dos padrões de consumo – isto é, sua heterogeneidade entre os diferentes estratos sociais (Pinto, 1988) – refletia tanto o

10. Conforme Galbraith (1958, p. 127): “Clearly the competition between public and private services, apart from any question of the satisfactions they render, is an unequal one. The social consequences of this discrimination – this tendency to accord a superior prestige to private goods and an inferior role to public production – are considerable and grave”. Tradução do autor: “Claramente, a competição entre serviços públicos e privados, independentemente da satisfação que estes propiciam, é bastante desigual. As consequências sociais desta discriminação – esta tendência a atribuir prestígio superior aos bens privados e papel inferior à produção pública – são consideráveis e graves”.

11. O que historicamente distinguiu o Estado de bem-estar na Europa Ocidental foi não apenas a universalização da previdência social e demais programas de transferência de renda, mas também a provisão de bens e serviços públicos em saúde, educação, transportes e residência.

atraso na produtividade dos bens básicos – a produção de alimentos como estrutura predominante – quanto a frágil estrutura do emprego assalariado e dos mecanismos de distribuição. A exclusão da maioria da população – vivendo em posições de subemprego quer no mundo rural, quer nas pequenas cidades, quer na periferia das regiões metropolitanas (RMs) – do acesso aos bens e serviços dependentes de investimentos públicos em *moradia, transportes, saúde e educação* e o elevado comprometimento dos salários de base à “alimentação” não impediu, entretanto, a formação de um grande mercado – entre os países em desenvolvimento – para os modernos bens duráveis de consumo voltados para o último quintil da população urbana, que residia sobretudo em RMs. Este mercado, dinamizado pela expansão do crédito ao consumidor para os grupos mais ricos, pôs em marcha estrutura produtiva heterogênea e diversificada. Estes dois desequilíbrios fundamentais (entre os padrões de consumo modernos e os salários de base¹² e entre a expansão dos bens privados e a baixa provisão de serviços públicos, ausentes no mundo rural e precários e restritos no mundo urbano) formavam, em síntese, um país polarizado, como na popular estilização da Belíndia (Bacha, 1974).

A difusão dos modernos bens de consumo teve a primeira onda expansiva já nos anos 1970, com a ampliação do assalariamento moderno, do crédito e do mercado de segunda mão (Wells, 1976). Com a Constituição Federal de 1988 (CF/1988), os direitos sociais foram ampliados, sobretudo com a inclusão da massa rural e a expansão dos serviços públicos na saúde, iniciando-se, ainda que lentamente, maior articulação entre bens privados e serviços públicos e maior difusão dos primeiros para além dos perímetros urbanos. Estas transformações, entretanto, foram contidas pela crise externa dos anos 1980 e pelas estratégias liberalizantes seguidas nos anos 1990, que resultaram em elevado desemprego estrutural e concentração de renda.

Consideram-se brevemente alguns desses estudos sobre a evolução dos padrões de consumo no Brasil previamente à última década. Estes podem ser agrupados em dois conjuntos: *i)* análises sobre a distribuição de renda, do consumo e da sua estrutura produtiva; e *ii)* estudos sobre a difusão e os padrões de consumo.

3.1 Distribuição de renda, estrutura produtiva e do consumo

Tavares (1986) – ao examinar as características da industrialização em economias atrasadas, como o Brasil e o México – observava que o funcionamento mais geral da economia dependia da articulação entre a estrutura dos salários, o padrão de consumo e a estrutura produtiva. Embora cada uma destas estruturas possua dinâmica própria, estas precisam ser compatibilizadas por meio de diversas instâncias intermediárias, como o sistema financeiro (à produção e ao consumo), o sistema

12. Ao longo deste capítulo, o salário de base será referido como aquele salário predominante entre trabalhadores urbanos, em ocupações não qualificadas na indústria ou no setor serviços.

tributário e o comércio exterior. É exatamente a existência destes mecanismos de compatibilização que confere flexibilidade a estas estruturas e que, na sua ausência ou seu funcionamento precário, conduz a uma crise estrutural. Neste trabalho – em linha com análises anteriores da autora –, os movimentos predominantes observados nos anos 1960 e 1970 eram o da acumulação de capital liderada pela grande empresa industrial e o da diferenciação do consumo. Este processo era dinamizado pelas instâncias intermediárias-chave, como o gasto público, a intermediação financeira e o endividamento. O elo mais débil da cadeia, observado pela autora, era a organização sindical. Em consequência, argumentou, o ajuste no período ocorreu sobre a estrutura dos salários, com redução na taxa de salários de base e abertura do leque salarial. A estrutura produtiva e os mecanismos de concorrência impunham-se sobre a estrutura do consumo, e o ajuste realizou-se no tocante à distribuição pessoal da renda e à distribuição da renda do trabalho.¹³

A concentração de renda a favor da classe média e dos assalariados qualificados formava, assim, um traço do padrão de crescimento decorrente desta descontinuidade entre a renda da maioria dos assalariados e os novos bens industriais de consumo.

A questão da compatibilização da estrutura produtiva com o padrão de consumo por meio das mudanças na distribuição supõe que este seja muito distinto segundo os níveis de renda.¹⁴ Baseado em modelo de insumo-produto, com dados de 1970 e 1975, esta foi precisamente a questão examinada por Bonelli e Cunha (1983). O objetivo foi estimar o impacto de distribuição de renda sobre vinte setores em que a economia brasileira foi dividida. Com base em estimativas de elasticidade de Engel por faixas de rendas, obtida a partir da pesquisa Estudo Nacional da Despesa Familiar (Endef), do IBGE, de 1975, os autores apresentaram algumas simulações sobre o que ocorreria com o crescimento setorial, na hipótese de redistribuição de renda e do consumo. Com base na matriz de insumo-produto, foi possível identificar distintas trajetórias de crescimento setorial decorrente de distribuição de renda, em comparação com o crescimento derivado da estrutura de consumo obtida pela Endef de 1975.

Os resultados deste trabalho indicaram que uma distribuição de renda teria claro efeito expansivo setorial – isto é, conduziria a uma taxa de crescimento setorial superior a que decorreria da distribuição observada em 1975 – em agricultura e pecuária, alimentos, bebidas e fumo, bem como energia elétrica. Nestes setores, os autores observaram evidente *trade-off* entre concentração e crescimento. De forma simétrica, os *setores capitalistas* – ou seja, os setores que se beneficiavam da concentração da renda e do consumo – eram: minerais não metálicos; metalúrgica;

13. Em Medeiros (1992), discutiu-se a relação inversa entre a taxa de salário e a abertura do leque salarial.

14. De acordo com o observado anteriormente, há duas questões envolvidas. Em primeiro lugar, há a estrutura de consumo distinta conforme a renda das famílias. Em segundo lugar, há o processo de mudança, o quanto a renda de determinada família deve crescer para suscitar este processo.

mecânica; material elétrico e de comunicações; material de transporte; madeira e mobiliário; borracha, couro e plásticos; editorial; gráfica e diversos; construção civil; e serviços. O terceiro grupo de setores apresentava comportamento neutro em face da mudança na distribuição, estes setores seriam: extrativo mineral; de papel e papelão; químico; de perfumaria e farmacêutica; têxtil e de vestuário; de transporte; de comunicações; e de comércio.

Essa constatação ia ao encontro das hipóteses examinadas por Tavares (1986), em que os setores que lideraram a acumulação industrial no período conformaram perfil distributivo concentrado. Entretanto, observaram os autores, ainda que se possam identificar estes vieses, um dos resultados mais importantes deste trabalho foi a constatação de que havia grande aproximação entre as taxas de crescimento observadas no período e as taxas obtidas com a distribuição, variando a partir de diversas simulações. A função investimento construída e baseada em modelo do acelerador oscilava muito pouco com a variação na distribuição.¹⁵ Na base desta conclusão, estava o fato de que já estava presente na economia ampla difusão dos padrões modernos (bens duráveis) de consumo.

3.2 A difusão do consumo

Rocha (1995) – baseada na evolução do consumo das famílias em São Paulo e Recife, entre 1974-1975 (Endef/IBGE) e 1987-1988 (POF/IBGE) – observou que, em face de aumento de 25% na renda *per capita* observada no período, houve – malgrado a redução da taxa de salários e o aumento da concentração da renda – substancial queda da participação da alimentação no consumo em ambas as regiões (de 30,61% para 24,23%, em São Paulo, e de 37,56% para 30,66%, no Recife). Esta queda, embora bem menos acentuada, foi observada também entre a população pobre – neste estudo, foi considerada linha de pobreza em torno de 80% do salário mínimo. A redução da participação dos alimentos – internamente, houve grande deslocamento para as despesas fora do domicílio – ocorreu, a despeito do aumento relativo do índice de preços da alimentação em relação aos demais preços ao consumidor (índice de preços ao consumidor do município de São Paulo, da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo – Fipe-SP e da Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro – FGV-RJ). Naquele período, o deslocamento da estrutura do consumo teve como mudança principal o aumento dos transportes e da assistência à saúde – com elevado peso dos remédios para a população pobre e dos planos de saúde para os demais. Embora globalmente os gastos com a moradia tenham aumentado pouco na sua participação nas despesas,

15. Conforme Bonelli e Cunha (1983, p. 142): “qualquer que seja a distribuição do consumo, o crescimento da produção efetiva – e da capacidade produtiva necessária para viabilizá-la – independe da composição particular do investimento implícita na simulação, podendo ser razoavelmente bem representado por um modelo em que o investimento não varia com a distribuição do consumo”.

ocorreu aumento dos aluguéis, o que afetou sobretudo as famílias mais pobres. A periferização das populações urbanas como reação ao preço dos aluguéis resultou no aumento dos gastos com transporte. A autora observa – em sua comparação sobre o padrão de consumo em São Paulo e Recife – o maior peso relativo na região mais rica dos gastos em que preponderam os serviços, ao passo que em Recife os gastos com a alimentação e os bens industriais tiveram peso maior. Embora não haja análise específica sobre a difusão dos bens duráveis de consumo – o estudo dos padrões de consumo foi realizado em torno dos grandes conjuntos, tais como alimentação, vestuário, moradia, transporte, saúde e educação –, a conclusão é que houve na sociedade brasileira crescente homogeneização dos padrões de consumo.¹⁶

Essa homogeneização, argumenta Rocha (1995), não teria decorrido necessariamente da evolução dos padrões na direção dos novos bens em função de aumento de renda real, mas de deslocamento decorrente da mudança dos preços relativos (aluguéis), da mercantilização da saúde (planos de saúde) e do aumento dos transportes associados à periferização da população.¹⁷

Discutem-se, ainda, dois estudos sobre a evolução do consumo privado e os serviços de utilidade pública em período mais recente da economia brasileira. Bertasso, Silveira e Magalhães (2007), baseando-se na POF 1995-1996 e na POF 2002-2003 (IBGE, 2004) – período de baixo crescimento do emprego e da renda *per capita*, mas de elevação do salário mínimo real –, descreve realidade marcada por grande difusão dos bens de consumo duráveis. Entre estes anos – com a exceção do automóvel, que manteve sua densidade de consumo por família constante (35,5% das famílias possuíam automóvel) –, todos os demais bens duráveis ampliaram sua densidade; em particular, o microcomputador. No período 1995-1996, apenas 6,9% das famílias o possuíam; no período 2002-2003, o percentual era de 21,6%. Pequenos eletrodomésticos, TV e refrigerador também aumentaram, ainda que muito pouco, na medida em que praticamente a totalidade das famílias já os possuía no período 1995-1996. O número absoluto das famílias – que é a medida do tamanho do mercado – que possuía automóvel aumentou substancialmente, mas com densidade ainda reduzida. Pode-se afirmar que, nesse período, o automóvel, a máquina de lavar roupa e o microcomputador – que apenas iniciava sua expansão – eram os bens duráveis que ainda estavam distantes da fase da exaustão; em relação aos demais, apenas o deslocamento para bens de maior qualidade impulsionava o mercado.

16. “as diferenças de padrão de consumo entre os pobres e a população total são menores do que poderiam sugerir os níveis de desigualdade de renda, não havendo evidência de que exista um padrão de consumo estruturalmente diverso associado à subpopulação pobre que se revele no nível de grupos de produtos da classificação utilizada” (Rocha, p. 314).

17. “Caso o governo volte a desempenhar sua função de provedor de serviços básicos, como é demandado unanimemente pela sociedade brasileira, as famílias, particularmente as mais pobres, poderiam evitar ou reduzir gastos com a saúde, educação, transporte urbano, liberando parcela da renda familiar para consumo de âmbito caracteristicamente privado, o que operaria no sentido de elevar o seu bem-estar” (Rocha, p. 316).

Stivali e Gomide (2007) – com base na POF 1987-1988, na POF 1995-1996 e na POF 2002-2003 (IBGE, 2004) – observaram o gasto das famílias com transporte, que se situou no período como a terceira maior despesa, superada apenas pela alimentação e pela moradia. As despesas de transporte aumentaram sobretudo nas faixas mais baixas de renda. Este aumento se deveu integralmente ao crescimento das tarifas de ônibus – o número de viagens teve queda –, acima da variação ocorrida no índice nacional de preços ao consumidor (INPC), do IBGE, conduzindo a uma busca nas RMs por transporte alternativo – de pior qualidade – e/ou à substituição do transporte coletivo pelo individual.

Se no transporte houve baixa complementaridade entre a difusão dos bens industriais privados e os serviços públicos, na saúde ocorreu alguma complementaridade positiva nesse período. Diniz *et al.* (2007), com base na POF destes anos, observaram a queda das despesas com saúde, particularmente nos estratos de renda mais baixa. Como os gastos com os planos de saúde são concentrados nas faixas de renda mais altas, a queda observada possivelmente deveu-se à expansão do Sistema Único de Saúde (SUS) e, especificamente, à queda do preço dos remédios, com a difusão dos genéricos, particularmente importante para o consumo das famílias mais pobres.¹⁸ Ainda que não se possa descartar a redução das despesas simplesmente pelo corte decorrente de restrição de renda, como os remédios se tornaram crescentemente um bem-salário estratégico, a queda das despesas e a difusão dos genéricos seguramente relacionam-se.

A base em torno da qual ocorreu a modernização do consumo no Brasil – entre setores – foi, como se observou, a redução do consumo familiar com alimentação – no domicílio. Entretanto, um estudo de Hoffman (2012) sobre a elasticidade-renda da demanda segundo faixas de renda observou que, ao contrário de despesas com vestuário, a elasticidade-renda da demanda por alimentos, ainda que decrescente, aumenta quando se passa de uma faixa de renda mais baixa para uma mais alta – ainda que menor, como era de se esperar, com base na *lei de Engel*. Tal aumento se deve à diversidade da qualidade no consumo de alimentos (variação intrassector), quando se evolui, por exemplo, do arroz, do feijão e da farinha de mandioca – que possuem elasticidade de renda negativa, a medida *standard* de bem necessário – para a carne de primeira. É interessante observar que para outras despesas de consumo, tais como alimentação fora do domicílio, transporte

18. "Analisando-se o comportamento dos dois principais grupos de gastos das famílias com saúde – medicamentos e planos e seguros de saúde –, observa-se que o gasto médio mensal familiar *per capita* com medicamentos para todos os décimos foi um pouco maior em 1995-1996 em relação a 1987-1988. Entre 1995-1996 e 2002-2003, entretanto, houve redução de gastos com medicamentos para praticamente todos os décimos de renda. No caso dos planos de saúde, o comportamento dos gastos é diferente. A tendência tem sido de aumento continuado dos gastos para a maior parte das famílias. Outra observação se refere à diferença na magnitude do gasto *per capita*: enquanto no caso dos medicamentos a diferença entre as famílias nos últimos décimos e as dos primeiros décimos na última [Pesquisa de Orçamentos Familiares] POF, ficou em torno de dez vezes, no caso dos planos de saúde, ela passa de 44 vezes, mostrando que este último é fortemente concentrado nas famílias dos últimos décimos" (Diniz *et al.*, 2007, p. 9).

ou recreação e cultura, o comportamento da elasticidade-renda não é linear. Este aumenta quando se passa do primeiro terço da distribuição para o segundo e tem queda no terço mais rico. Esta descontinuidade também se explica pela diversidade de bens e serviços incluídos, bem como pelos preços relativos.

Em síntese, o padrão de consumo brasileiro que se desenvolveu até o início do novo século pode ser caracterizado pela redução relativa da alimentação – com aumento da alimentação fora do lar – e do vestuário, expansão relativa das despesas com moradia e transportes, particularmente, entre as famílias de menor renda, e ampla massificação dos bens duráveis de consumo. Estas mudanças se ampliarão e se aprofundarão na última década; antes de examiná-la, convém identificar as principais transformações ocorridas no seu regime de crescimento, nos preços relativos e na estrutura do mercado de trabalho e nas ocupações.

4 O PADRÃO DE CRESCIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA NA ÚLTIMA DÉCADA

A forte redução da vulnerabilidade externa¹⁹ ocorrida desde os anos iniciais da década foi a base para a retomada, em sua segunda metade, de maiores taxas de crescimento. No cenário internacional criado nesta década (baixa taxa de juros dos Estados Unidos, forte elevação dos preços das *commodities* e ampla demanda da China sobre as exportações brasileiras), o Brasil pôde, a um só tempo, aumentar substancialmente seu saldo comercial, reduzir sua taxa de juros – situada em patamar excessivamente alto – e valorizar continuamente sua taxa de câmbio. Esta neutralizou o impacto do preço das *commodities* sobre a taxa de inflação e, como se argumenta neste estudo, teve importante impacto sobre a distribuição da renda.

Com efeito, como as *commodities* formam parte do consumo intermediário da produção voltada para o mercado interno e – com exceções pontuais, como o caso da gasolina – têm seus preços internos determinados pelos preços internacionais, a elevação destes, como ocorreu na década, teve importante impacto na taxa de inflação. Esta, entretanto, foi parcialmente neutralizada pela valorização da taxa de câmbio, como se verificará adiante.

Esse ciclo de crescimento dos anos 2000 foi impulsionado pelas exportações de *commodities* e seus investimentos, induzidos pelo consumo privado ampliado pelo crédito e pela melhor distribuição de renda, bem como por recuperação do gasto autônomo do governo, incluindo-se modesta expansão do investimento público em infraestrutura.²⁰ Estas três fontes de crescimento (as exportações, o consumo

19. Tanto a dívida externa em relação às reservas internacionais quanto a dívida externa de curto prazo tiveram queda contínua entre 2004 e 2011. Ver Serrano e Summa (2012).

20. Em que pese os valores ainda muito modestos em termos relativos, apenas em 2010, a formação bruta de capital das administrações públicas aproximou-se de 3% do produto interno bruto – PIB (Ipea, 2014). Para uma análise histórica, ver Carneiro (2010).

privado e o gasto público) impulsionaram a taxa de investimento da economia e o emprego formal para níveis há muito não vistos no país.²¹

Nessa década, as mudanças relativamente autônomas na distribuição e nos padrões de consumo, favorecidos pelas transformações nos preços relativos, pela composição do gasto público e pelo crédito, ocorreram *sem maior mudança na estrutura produtiva interna*. Ao lado de maior flexibilidade desta em responder à expansão do consumo interno, a compatibilização entre a estrutura produtiva, os padrões de consumo e a distribuição – e estrutura dos salários – em parte ocorreu por meio das *importações*. Com efeito, ainda que os investimentos na indústria de transformação tenham fortemente se expandido, em face da valorização do real, os coeficientes de importação aumentaram substancialmente tanto em bens de capital – em particular, na fabricação de produtos de informática, eletrônicos e ópticos – quanto em intermediários (produtos químicos) e bens de consumo – têxteis e vestuários (Carneiro, 2010).²²

Os preços relativos da indústria de transformação tiveram queda substancial e influenciaram as estimativas sobre desindustrialização (Squeff, 2012). O declínio na concentração na distribuição da renda pessoal, familiar e dos salários – como se verificará na próxima seção – e o aumento da parcela dos salários na renda contribuíram para a grande expansão do consumo interno e decorreram de três vetores principais:

- redução da pobreza;
- elevação do salário mínimo real; e
- aumento e composição do emprego assalariado formal.

A redução da pobreza nessa década ocorreu pela expansão das transferências sociais²³ e, em particular, pela ampliação do Programa Bolsa Família e da previdência rural, com grande impacto nas áreas rurais, principalmente na região Nordeste, o núcleo histórico da pobreza no país.

A elevação do salário mínimo real – mais intensa entre 2006 e 2009 –²⁴ teve grande importância não apenas para a redução da pobreza rural, por meio da previdência social e da sua influência sobre o salário de base vigente entre

21. A taxa anual média de crescimento do PIB entre 2004 e 2011 foi de 4,3% – ver Ipea (2014), com dados baseados nas Contas Nacionais Trimestrais anuais, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

22. Entre 2004 e 2011, a taxa de crescimento média foi de 13,5% contra 5,2% das exportações (Ipea, 2014), que passaram por grande mudança em sua pauta na direção das *commodities* e manufaturas intensivas em recursos naturais. A análise empírica desta compatibilização, com base nos dados da matriz insumo-produto, será realizada no capítulo.

23. Ao longo da década, as transferências sociais atingiram quase 15% do PIB (Ipea, 2014), incluindo-se as pensões de aposentadoria, o Programa Bolsa Família, as transferências a idosos, o auxílio-desemprego etc.

24. Em 2005, foi instituída a política de valorização do salário mínimo (SM), baseada no Índice nacional de preços ao consumidor (INPC) do ano anterior, e a variação do crescimento do PIB dos últimos dois anos.

os trabalhadores não qualificados – em particular, sobre o assalariado rural e o emprego doméstico –, mas também para a redução da desigualdade na renda do trabalho e, por conseguinte, para a distribuição da renda pessoal (Soares, 2012). A tabela 1 apresenta as informações relevantes. Não somente o SM aumentou em relação à cesta básica, como também, ao longo do período, os preços industriais tiveram queda substancial em termos do mínimo. Além disso, os demais salários aumentaram proporcionalmente menos do que este.

A evolução dos preços da cesta básica, a contenção dos preços administrados – concernentes a matérias-primas e serviços fundamentais – e a queda relativa dos preços industriais decorreram em grande parte da valorização da taxa de câmbio e da relação câmbio-salário – como pode ser observado no gráfico 1. A valorização da taxa real de câmbio ocorrida na década amorteceu a elevação dos preços dos bens consumidos pelos trabalhadores²⁵ e, ademais, segurou as margens de lucros industriais.

TABELA 1
Salário mínimo e valor da cesta básica

| Ano | SM nominal (R\$) | Cesta básica (R\$ correntes) ¹ | Valor da cesta básica/SM | Salário mínimo real (INPC) (R\$) |
|------|------------------|---|--------------------------|----------------------------------|
| 1999 | 134,00 | 106,99 | 0,79 | 316,46 |
| 2000 | 147,25 | 115,38 | 0,78 | 327,31 |
| 2001 | 172,75 | 126,36 | 0,73 | 357,04 |
| 2002 | 195,00 | 137,05 | 0,70 | 366,16 |
| 2003 | 230,00 | 167,28 | 0,72 | 368,71 |
| 2004 | 253,33 | 172,38 | 0,67 | 382,43 |
| 2005 | 286,67 | 178,75 | 0,62 | 409,05 |
| 2006 | 337,50 | 176,99 | 0,52 | 466,55 |
| 2007 | 372,50 | 192,88 | 0,51 | 494,75 |
| 2008 | 409,17 | 235,87 | 0,57 | 509,97 |
| 2009 | 460,83 | 234,95 | 0,51 | 546,79 |
| 2010 | 510,00 | 247,90 | 0,48 | 575,84 |
| 2011 | 544,17 | 268,57 | 0,49 | 576,35 |
| 2012 | 622,00 | 285,54 | 0,45 | 640,26 |

Fonte: Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese).

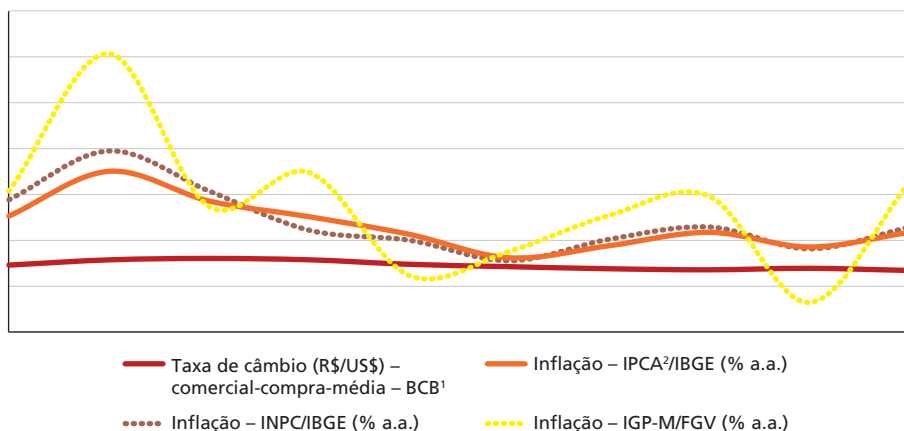
Nota: ¹Município de São Paulo.

Sinteticamente, poder-se-ia considerar o nível e a evolução do custo de vida (CV) – tal como expresso em um índice como o INPC – como o resultado das variações nos preços agrícolas, das matérias-primas importadas (M), dos preços industriais ao atacado (Pi), dos preços varejistas (Pc), das tarifas públicas (P), dos

25. A relação inversa entre a taxa de câmbio nominal e o salário real é empiricamente consistente nesta última década. Para uma discussão, ver Serrano e Summa (2011).

aluguéis (A) e dos impostos indiretos (T) (Labini, 1972). A valorização do câmbio neutralizou a pressão decorrente do aumento dos preços das matérias-primas e das *commodities* sobre CV por diversos canais. Diretamente sobre M e P . Este canal direto sobre P ocorre porque, desde as privatizações dos anos 1990, as tarifas públicas são reajustadas pelo índice geral de preços (IGP) da FGV, cuja composição é muito sensível às variações do câmbio. O amortecimento do preço das matérias-primas sobre os preços industriais (P_i) e sua ação direta sobre estes preços contribuiu para manter o CV e, ao mesmo tempo, acomodar as elevações ocorridas em aluguéis e preços no varejo (margem de comercialização).

GRÁFICO 1
Taxa de inflação e câmbio



Fonte: Ipeadata.

Notas: ¹Banco Central do Brasil.

²Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo.

Em relação às tarifas do transporte urbano, deve-se observar que o efeito do câmbio foi menor à medida que a prioridade na política de combustível foi conferida à gasolina, e não ao diesel. Em toda a década, as tarifas do transporte urbano excederam o INPC, mas a novidade foi o reajuste maior do salário mínimo. Com efeito, não apenas no que concerne à cesta básica, o poder de compra do SM medido em número de viagens de ônibus urbano aumentou substancialmente entre 2003 e o período 2008-2009 (Carvalho e Pereira, 2011).²⁶

Como se pode depreender do gráfico 1, a inflação medida pelo índice nacional de preços ao consumidor Amplo – IPCA (cesta de consumo de famílias com renda de 1 a 40 SMs), que é menos influenciada pelos preços dos alimentos, foi próxima a do INPC (1 a 6 SMs). Como os bens não comercializáveis (alimentação fora

26. De 169 viagens, em 2003, para 215 viagens, em 2008 (Carvalho e Pereira, 2011).

do domicílio, aluguéis, mensalidades escolares, serviços médicos e pessoais etc.) aumentaram seus preços em proporção maior que os demais, foi a queda dos preços industriais e das matérias-primas decorrentes da valorização do real que amorteceu as pressões sobre este índice e facilitou a expansão do consumo de automóveis e dos novos bens eletrônicos de consumo. Assim, tanto na cesta básica quanto, e principalmente, na cesta de bens industriais de consumo acima das necessidades imediatas a valorização do câmbio, mediante seu efeito nos preços de matérias-primas e bens industriais em geral, foi central para a contenção no custo de vida.²⁷ Com os preços dos bens-salários estratégicos contidos pela valorização, a elevação do salário mínimo nominal resultou em aumento do salário real.²⁸

Em relação à estrutura do emprego, observa-se no período elevado processo de formalização do trabalho assalariado. De acordo com os dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do IBGE, o crescimento do emprego, entre 2002 e 2011, foi liderado pela ocupação assalariada formal, que ampliou sua parcela no emprego total.

O aumento maior do emprego total e do emprego assalariado formal ocorreu essencialmente no setor *serviços* e na *construção civil*, cuja participação no emprego total se ampliou, em face de pronunciada contração na agricultura e residual diminuição na indústria de transformação (Horie, 2012). Tal processo, ao lado da maior formalização do trabalho na construção civil, está na base da ascensão da massa trabalhadora urbana ocupada em múltiplas atividades, com salários próximos ao mínimo.

Não apenas o setor serviços aumentou sua ocupação. Na indústria de transformação, as distintas bases de dados convergiram para a constatação de que o emprego cresceu em linha com o emprego total – mantendo-se próximo a 14% ao longo da década, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), do IBGE; ou 18,5%, segundo a Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) – (Horie, 2012). A principal mudança, de fato, parece ter sido a formalização do emprego. O que distinguiu a evolução desta estrutura de emprego é que, em sua ampla maioria, as posições ocupacionais criadas ocorreram exclusivamente nas faixas de salários de até um SM e meio (Pochmann, 2012). Esta constatação é também válida para a indústria.

A elevação do salário de base na economia brasileira – isto é, aquele predominante entre os trabalhadores manuais e influenciado pelo salário mínimo – esteve na base

27. O contraste entre o INPC e o índice nacional de preços ao consumidor amplo (IPCA) é sugestivo, mas insatisfatório, na medida em que se baseia na estrutura de bens de consumo final. Não existe no país informações sobre a estrutura verticalmente integrada de bens-salários.

28. A contrapartida foi uma substancial elevação dos custos salariais em dólares.

do simultâneo aumento da parcela dos salários na renda e declínio na desigualdade das rendas do trabalho.²⁹

Outra característica do período e o outro lado da história distributiva foi o declínio relativo dos salários mais altos, associados à maior qualificação e escolaridade e, consequente, à redução da desigualdade da renda do trabalho. No caso da indústria, o fator central foi o acirramento da concorrência decorrente da elevação dos custos salariais em dólares e do aumento do coeficiente de penetração das importações, que passou de 12,40, em 2002, para 17,03, em 2009 – a exemplo de Barbosa (2012), com base na Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex).³⁰

A conexão entre esses três movimentos (declínio na desigualdade salarial, elevação da parcela dos salários na renda e aumento do rendimento médio real) distingue o período.³¹ O aumento dos salários e da formalização do trabalho assalariado foi a base para a grande difusão do crédito ao consumidor ocorrida no período. A conjugação destes movimentos da renda, do emprego e do crédito formou, assim, a base do maior crescimento do mercado interno brasileiro; a principal fonte de expansão da renda interna do país no período (Freitas e Dweck, 2012; Ipea, 2014).

5 A EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DO CONSUMO DAS FAMÍLIAS: 2002-2003 E 2008-2009

As transformações na renda, nas ocupações e na estrutura de preços relativos, examinadas na seção anterior, puseram em marcha grande expansão do consumo, cuja direção e estrutura já vinham em andamento desde as décadas anteriores. Como se observou, a evolução dos padrões de consumo decorre da introdução e da difusão de novos bens, em que o aumento – suficiente – de renda das famílias, o acesso ao crédito (bens duráveis) e as mudanças nos preços relativos são decisivos. Neste sentido, as variáveis centrais são a renda familiar e o número de seus membros – isto é, da renda familiar *per capita*. Em ambas, as mudanças demográficas possuem importante impacto.

29. Devido à predominância das rendas do trabalho nos dados de renda da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), do IBGE, a queda da concentração observada no índice de Gini resulta essencialmente da redução da desigualdade nas rendas do trabalho.

30. Esta se abateu tanto nas indústrias intensivas em mão de obra de baixa intensidade tecnológica quanto na eletrônica e no setor de bens de capital. Os deslocamentos industriais para regiões do Nordeste (têxtil, calçados e vestuário), com vistas a reduzir os custos de trabalho e a concorrência com os produtos importados, ocasionaram que os setores industriais mais expostos – tanto na indústria mais intensiva em capital quanto nas tradicionais – contivessem a pressão dos salários mais altos, de forma a reduzir os custos salariais. Além disso – e em linha com as transformações anteriores –, as indústrias focalizaram preventivamente as atividades mais próximas às de montagem e fabricação e reduziram as contratações nas posições ocupacionais de salários mais altos. Como, entretanto, aumentou percentualmente o peso dos ocupados com salários próximos ao mínimo, a dispersão salarial intersetorial e entre as qualificações reduziu-se.

31. Essa combinação, não custa recordar, foi totalmente distinta da que prevaleceu nos anos 1970, a última década de grande crescimento da economia brasileira.

O primeiro texto sobre a renda familiar *per capita*, com base na POF 2002-2003 (IBGE, 2004) e na POF 2008-2009 (IBGE, 2010), foi elaborado por Hoffman (2012). Neste, destacam-se:

- o declínio das pessoas por família, em particular no Nordeste;
- o aumento de 20,4% da renda real média;
- a elevação substancial da renda dos 25% mais pobres (36%), que se situou acima da despesa total desta faixa de renda;
- o aumento de 30% da renda dos 50% mais pobres;
- o declínio relativo da renda apropriada pelo 1% mais ricos, ainda que não da despesa total, que aumentou nesta faixa de renda; e
- o fato de que este movimento geral foi observado também em regiões díspares, como São Paulo e o Nordeste.

As principais transformações ocorridas de renda no período – e que são importantes para a análise do padrão de consumo – foram a elevação do poder de compra dos 25% mais pobres e a mudança da distribuição das famílias por níveis de renda. Neste sentido, destaca-se o aumento de 30% na renda dos 50% mais pobres.³² A mudança essencial foi a elevação da renda familiar *per capita* entre os 25% mais pobres, dos 50% mais pobres (com renda familiar de 2 a 3 SMs e de 3 a 5 SMs, a massa trabalhadora) e dos 25% subsequentes (a baixa classe média); estes grupos formavam a vasta maioria da população e das famílias. Uma importante mudança na distribuição de renda no período foi a substancial redução na disparidade de renda entre São Paulo e o Nordeste.

Essa análise pode ser aferida a partir da distribuição das famílias por faixas de renda e sua apropriação do consumo (tabela 2). Em 2002-2003, o início da diferenciação na apropriação do consumo ocorreu, ainda que de forma modesta, na faixa entre 3 e 5 SMs, aprofundou-se de 8 a 10 SMs e acentuou-se fortemente entre 5 e 10 SMs. É a partir do ingresso nesta faixa que *o aumento suficiente de renda* familiar permite apropriar-se de uma parcela substancial do consumo. A partir disto, reduz-se substancialmente o número de famílias; a outra grande ruptura ocorre na faixa acima de 30 SMs, em que as despesas de 5% das famílias corresponderam a 21% do consumo total.

32. Infere-se – com base no período 2008-2009 – que as rendas familiares *per capita* intermediárias situaram-se a partir de R\$ 903 (renda familiar de 5 a 10 SMs); o primeiro quintil acima dos 50% mais pobres, aumentando progressivamente até os 10% mais ricos. A grande descontinuidade de renda ocorreu quando se passou dos 5% mais ricos para os 1%, mas, neste caso, não houve grande mudança no período.

TABELA 2
Distribuição do consumo das famílias por faixa de renda
 (Em %)
 2A – 2002-2003

| | Famílias | Consumo |
|---------------------|----------|---------|
| Até 2 SMs | 16,38 | 4,8 |
| De 2 a 3 SMs | 13,9 | 5,8 |
| De 3 a 5 SMs | 20,9 | 12,1 |
| De 5 a 8 SMs | 17,7 | 14,8 |
| De 8 a 10 SMs | 6,9 | 7,8 |
| De 10 a 15 SMs | 9,42 | 13,2 |
| De 15 a 20 SMs | 4,98 | 9,3 |
| Mais de 20 a 30 SMs | 4,61 | 11,1 |
| Mais de 30 SMs | 5,1 | 21,1 |

2B – 2008-2009

| | Famílias | Consumo |
|----------------|----------|---------|
| Até 2 SMs | 21,63 | 6,5 |
| De 2 a 3 SMs | 17,42 | 7,8 |
| De 3 a 5 SMs | 29,36 | 20,9 |
| De 5 a 10 SMs | 15,38 | 18,5 |
| De 10 a 15 SMs | 7,23 | 12,9 |
| De 15 a 25 SMs | 5,18 | 14,2 |
| Mais de 25 SMs | 3,81 | 19,3 |

Fonte: IBGE (2010).

Os dados sobre 2008-2009 evidenciam que – já na faixa de 2 a 5 SMs, com 20,9% das famílias – ocorre importante apropriação do consumo. O aumento suficiente de renda para o deslocamento dos padrões de consumo acontece nesta situação e acentua-se na faixa de 5 a 10 SMs. A expansão do número de famílias com renda total entre 3 e 5 SMs e da parcela do consumo – em comparação com o número de famílias e da fração do consumo na faixa de 8 a 10 SMs na POF 2002-2003 (IBGE, 2004) – distinguiu o período. Como aumentou a parcela do consumo dos mais pobres (até 2 SMs), foi a expansão do número de famílias com maior poder de consumo entre os estratos mais baixos da distribuição que se afirmou como a principal transformação do período.

Mais que um deslocamento do consumo entre estratos, o que interessa, em linha com a discussão anterior, é que entre os novos consumidores, a massa trabalhadora – como se observou, a taxa de salário estava em torno de 1,5 SM –, as famílias com dois assalariados de base já se encontravam nesta faixa e passaram a

participar de parcela maior do consumo total, o que reduziu, ao menos parcialmente, a forte polarização do consumo na sociedade brasileira. A direção do processo de mudança da estrutura de consumo em grandes itens pode ser observada na tabela 3.

TABELA 3
Evolução da participação na despesa de consumo (2002-2003 e 2008-2009)
(Em %)

| Itens | 2008-2009 | 2002-2003 | Variação percentual |
|-----------------------------|-----------|-----------|---------------------|
| Alimentação | 19,8 | 20,8 | -4,8 |
| Habitação | 35,9 | 35,5 | 1,1 |
| Vestuário | 5,5 | 5,7 | -2,5 |
| Transporte | 19,6 | 18,4 | 6,5 |
| Higiene e cuidados pessoais | 2,4 | 2,2 | 10,1 |
| Assistência à saúde | 7,2 | 6,5 | 11,0 |
| Educação | 3,0 | 4,1 | -25,7 |
| Recreação e cultura | 2,0 | 2,4 | -16,0 |
| Fumo | 0,5 | 0,7 | -21,8 |
| Serviços pessoais | 1,1 | 1,0 | 10,2 |
| Despesas diversas | 2,9 | 2,8 | 4,1 |

Fonte: IBGE (2004; 2010).

Tal como na evolução anteriormente observada sobre os padrões de consumo, e em linha com o que se poderia esperar com a *lei de Engel*, a elevação da renda média reduziu-se na última década à participação da alimentação e do vestuário no consumo total. *O principal deslocamento da estrutura de consumo ocorreu com a expansão da participação relativa do transporte e da saúde, com a moradia permanecendo como principal grupo de despesa.* Observa-se adicionalmente que entre estes anos houve significativa queda nas despesas com educação e recreação e cultura.³³

Com a evolução da renda média, ocorreu redução relativa com as despesas de aluguel, o aumento dos gastos com eletrodomésticos, a manutenção do lar, a aquisição de veículos, os gastos com remédios e os planos de saúde. Esta evolução perpassa, ainda que diferenciadamente, as diversas classes de renda.

A principal mudança na estrutura do consumo popular foi a redução no peso da alimentação. Observa-se, entretanto, que nas famílias com renda familiar entre 3 e 5 SMs, em 2008, o peso da alimentação era muito superior ao da proporção média. Esta observação é também válida para o peso da moradia, superior entre as famílias com renda inferior a esta faixa. Portanto, é apenas a partir desta faixa de renda que o percentual de consumo não comprometido com alimentação e moradia

33. Cabe observar que, como no período houve mudanças na composição demográfica, esta pode ter alterado o gasto médio com a educação, independentemente de qualquer outro fator comportamental ou de preços relativos.

foi superior a 50% da renda. Mas neste caso se escondem diversas transformações do perfil do consumo na alimentação e na habitação, induzidas pela variedade de bens, pelas mudanças comportamentais, pela disponibilidade de crédito e pelas alterações nos preços relativos.

Em primeiro lugar, na alimentação aumentou substancialmente o peso desta fora do domicílio. Em segundo lugar, a estrutura do gasto mudou com a expansão de novos produtos alimentares à medida que a renda cresceu. Ao lado de mudanças comportamentais, indiscutivelmente, o preço da alimentação fora do domicílio foi influenciado pelo aumento do salário mínimo e dos aluguéis.

Em relação às despesas com moradia,³⁴ o elevado comprometimento da renda das famílias mais pobres com a ocupação do imóvel (financiamento e aluguel) não impediu a massificação do consumo de eletrodomésticos. Se, em 2002-2003, o percentual do consumo relativo a estes produtos correspondente às famílias com renda até 5 SMs era de 27%; em 2008-2009, o consumo de eletrodomésticos nas famílias até 5 SMs consistia em 47%. Esta massificação concerniu não apenas ao aumento de renda e do número de famílias da massa trabalhadora e da baixa classe média, mas também à queda de preços destes bens e à disponibilidade de crédito.

Osorio e Souza (2011) examinaram – a partir dos dados da Pnad – a qualidade das habitações entre 1998 e 2008, cruzando as informações sobre o acesso ao saneamento básico, a adequação física do domicílio (água encanada, banheiro e densidade de até três moradores por dormitório), a adaptação da ocupação (domicílio próprio ou financiado/alugado por valores inferiores a um terço da renda familiar) e o acesso aos bens de consumo duráveis, discriminando, neste caso, a posse do conjunto básico (fogão e geladeira), do intermediário (rádio, TV e telefone) e do completo (TV a cores e máquina de lavar).

Com base nos dados desse trabalho, observa-se, entre 2003 e 2008, maior difusão do saneamento básico e melhorias na adequação física do domicílio. Entretanto, apenas 66,0% da população, em 2008, residiam em domicílios com saneamento adequado. A grande expansão ocorrida entre estes anos foi, de fato, a massificação do conjunto intermediário de bens duráveis de consumo e o significativo crescimento do conjunto completo. Os autores consideraram de boa qualidade os domicílios que possuíam saneamento básico, características físicas adequadas, ocupação adequada e algum dos conjuntos de duráveis. Cruzando-se estas informações e considerando-se apenas o conjunto intermediário de duráveis, observa-se que, em 2003, 37,7% dos domicílios possuíam boa qualidade; em 2008, este percentual aumentou para 49,2%. O elevado custo da moradia adequada em

34. De todos os grandes itens de despesa, o aluguel da moradia é o mais inadequado e impreciso preço para a quantificação do custo de vida. Na POF, os aluguéis são desdobrados em aluguéis monetários – isto é, o aluguel efetivamente pago pelo inquilino e o imputado a um imóvel próprio, que é o que ocorre com a maioria dos moradores de baixa renda.

relação ao nível de renda da maioria da população constitui uma das dimensões essenciais da heterogeneidade predominante dos padrões de consumo.

As mudanças nos padrões de vida e de consumo ocorridas nos últimos anos estenderam-se para os computadores e, sobretudo, para o uso da internet. Em relação a este serviço, constata-se, com base na Pnad, que em 2008 27,9% das pessoas que usaram a internet possuíam renda familiar *per capita* entre 1 e 2 SMs, o que revela alta penetração no uso deste serviço já neste nível de renda.

É, entretanto, só a partir das faixas de renda domiciliar superior a 5 a 10 SMs, na POF 2002-2003 (IBGE, 2004), ou de 3 a 5 SMs, na POF 2008-2009 (IBGE, 2010), que o automóvel entra de forma significativa e eleva – como um típico bem de luxo – os gastos em transporte individual à medida que a renda cresce.³⁵

A questão básica do transporte público é a relação entre a tarifa e o poder de compra da massa trabalhadora. Como se examinou anteriormente, entre 1995 e 2003, as tarifas cresceram acima do poder de compra do salário mínimo e, em geral, da inflação. Consequentemente, houve contração tanto de passageiros quanto das despesas com o transporte público. A despeito dos preços de tarifas terem se mantido acima da inflação, houve importante mudança entre 2003 e 2009. Não apenas o SM aumentou seu poder de compra em termos de tarifas urbanas de transporte, como também elevou a formalização da força de trabalho e, portanto, o número de usuários de vale-transporte. Como resultado, houve aumento do número de passageiros e, simultaneamente, redução da parcela de renda comprometida com o transporte urbano (Carvalho e Pereira, 2011).

Ainda que houvesse comprometimento menor, as despesas com a saúde passaram a apropriar-se de parcela crescente de renda. Nas rendas mais baixas, o gasto principal era com remédios; à medida que a renda se aproximava de 5 a 10 SMs, em 2002, ou de 3 a 5 SMs, no período 2008-2009, ocorria grande descontinuidade, com forte expansão do comprometimento de renda com os planos de saúde.

A tabela 4 apresenta a grande expansão da parcela do mercado quando se passa da faixa de 2 a 3 SMs para a de 3 a 5 SMs, em 2008. Já é ampla nesta faixa de renda (de parte da massa trabalhadora urbana e da baixa classe média) a parcela do mercado não apenas de eletrodoméstico, mas também de vestuário, telefones celulares e remédios. Ainda que em proporção menor, mas superior a 10% do mercado total de veículos, viagens esporádicas, planos de saúde e cursos superiores.

Tendo-se em vista as questões examinadas anteriormente, importa identificar, a partir da estrutura observada do consumo da massa trabalhadora e da baixa classe média, aqueles bens que podem ser considerados bens estratégicos – isto é, os bens

35. Ao lado dessa evolução nos padrões de consumo, decorrente do aumento de renda e do crédito, é possível que também tenha ocorrido deslocamento, induzido pelo alto preço, das tarifas no transporte público.

que, devido ao seu peso no consumo, mais influenciam o poder de compra dos salários e, conseqüentemente, a taxa de salários. Com base na estrutura de consumo da POF 2008-2009 (IBGE, 2010), é possível considerar como bens-salários aqueles cujo gasto representa parcela muito alta da renda das famílias com renda até 3 SMs. Os alimentos, os aluguéis, a energia elétrica, o gás, o vestuário, os eletrodomésticos, o transporte urbano e os remédios formam os principais bens (tabela 4).

TABELA 4
Participação no total do gasto de itens selecionados por faixas de renda da vasta maioria da população¹ (2008-2009)
(Em %)

| | Até 2 SM | De 2 a 3 SM | De 3 a 5 SM | De 5 a 10 SM |
|-----------------------|----------|-------------|-------------|--------------|
| Energia elétrica | 9,4 | 11,1 | 27,3 | 19,7 |
| Gás | 16,5 | 16,3 | 30,2 | 16,6 |
| Telefone celular | 4,8 | 6,8 | 20,3 | 19,1 |
| Eletrodoméstico | 9,5 | 10,5 | 25,6 | 19,3 |
| Vestuário | 7,4 | 8,7 | 24,0 | 20,2 |
| Transporte urbano | 10,3 | 13,8 | 31,4 | 21,7 |
| Aquisição de veículos | 2,1 | 3,2 | 13,2 | 17,2 |
| Viagens esporádicas | 4,0 | 4,9 | 13,6 | 14,4 |
| Remédios | 9,0 | 11,5 | 26,7 | 18,6 |
| Plano/seguro de saúde | 1,1 | 2,0 | 12,5 | 19,4 |
| Cursos superiores | 0,7 | 1,9 | 11,6 | 20,9 |

Fonte: IBGE (2010).

Nota: ¹Até 10 SMs, encontram-se mais de 80% das famílias.

Todos esses itens de gasto – com exceção do transporte urbano e dos remédios – têm queda, quando se passa da faixa de renda até 2 SMs para a de 3 a 5 SMs, o que constitui a evidência de sua natureza de bem essencial. A partir da renda de 3 a 5 SMs, há deslocamento do consumo para novos. Novos “bens de luxo” iniciam-se nesta faixa como o automóvel, o plano de saúde, os cursos regulares, os cursos superiores, as viagens esporádicas e o almoço e o jantar fora do domicílio.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entre 1960 e 1980, em seu período de alto crescimento industrial, a difusão dos modernos bens duráveis de consumo ocorreu em contexto marcado pela privação ou exclusão da maioria da população das condições adequadas de *alimentação, moradia, saúde e educação*. O prosseguimento da urbanização, o aumento da produtividade na agricultura, a expansão do SUS desde 1988, a previdência rural e as transferências de renda ao longo dos anos 1990 começaram a transformar esta realidade. Esta mudança ganhou especial momento com as circunstâncias macroeconômicas criadas durante a década de 2000.

O ciclo de crescimento dessa última década baseou-se em forte expansão do consumo das famílias; em particular, daquelas cuja renda principal deriva de ocupações cuja remuneração é direta ou indiretamente afetada pelo salário mínimo. Se a redução da pobreza por meio de transferências de renda foi economicamente importante para o mundo rural – sobretudo no Nordeste –, foi a elevação do SM real, a formalização do trabalho assalariado e a expansão do crédito ao consumidor que conduziram a um aumento do número de famílias da massa trabalhadora urbana com poder de compra suficiente para a diversificação do padrão de consumo.

O salário mínimo é um preço político, mas seu poder de compra – absoluto e relativo – depende da reação dos demais preços e salários. A principal mudança de preços relativos nesta década foi a valorização da taxa de câmbio. Esta apreciação neutralizou as pressões, tanto da agricultura quanto das matérias-primas importadas, diretamente sobre o custo de vida (INPC) e indiretamente sobre os preços industriais, cujo declínio – sobretudo na eletrônica de consumo – fortaleceu o efeito do câmbio sobre o poder de compra dos salários. Este ainda foi importante para conter as correções nas tarifas de utilidade pública (IGP).

Com o preço da cesta básica contido, a elevação do salário de base e a expansão do crédito permitiram amplo deslocamento do padrão de consumo na base da pirâmide. Este refletiu tanto a mudança dos preços relativos quanto a dos estilos de vida. A massificação dos bens de consumo duráveis, a ampliação do mercado automobilístico para a baixa classe média e o aumento da alimentação fora do lar expressam bem estes dois vetores. Importantes deslocamentos na estrutura do consumo ocorreram, como a redução do peso da alimentação – ainda que com forte deslocamento interno –, a queda do transporte público e o aumento dos gastos com o transporte privado e a saúde.³⁶

Devido aos seus efeitos sobre a produção corrente, essa expansão da demanda induziu substancial aumento do emprego formal nas ocupações de menor qualificação tanto nas atividades de serviços quanto na indústria de transformação. Nesta, devido ao forte aumento dos coeficientes de importação, os esforços de redução dos custos salariais concentraram-se nos salários ocupacionais mais altos e colaboraram, deste modo, para um achatamento maior da distribuição dos salários.

O padrão de crescimento – tal como o que se afirmou na década – indica limites críticos. Estes se colocam basicamente em dois planos caros à macroeconomia estruturalista: na estrutura de preços relativos e na composição dos investimentos. Em relação aos preços, são especialmente importantes o patamar

36. Ao longo deste capítulo, a análise sobre a mudança na estrutura do consumo das famílias baseou-se no deslocamento da parcela apropriada do gasto. Como fração importante dos produtos é formada por bens heterogêneos, em termos de qualidade – e grande diferenciação de preços –, especialmente na habitação, na saúde e na educação, parte das conclusões obtidas neste estudo sobre a diferenciação entre evolução e deslocamento dos padrões de consumo requer exame mais detalhado.

da taxa de câmbio e seu impacto sobre os preços de bens-salários estratégicos (os preços de alimentos, das tarifas dos serviços de utilidade pública e dos remédios) e, conseqüentemente, sobre o ajustamento da estrutura produtiva ao padrão de consumo; e o nível de tributação destes bens. Embora não tenha sido objeto de exploração deste capítulo – limitado às transformações da última década –, este tema se afirma especialmente importante, tendo-se em vista suas interações com as mudanças na taxa de câmbio. No plano dos investimentos, destacam-se, em particular, aqueles voltados ao aumento da produtividade, à redução de custos e à organização dos mercados de bens e serviços não comercializáveis – particularmente importantes na despesa de habitação e transporte urbano – e, sobretudo, à expansão da oferta de bens e serviços públicos.

Em relação a estes, é necessário sublinhar um ponto central, observado ao longo do capítulo: a dinâmica da sociedade de consumo de massa centrada na difusão dos bens duráveis de consumo e no automóvel foi construída nos países industrializados no pós-Guerra, a partir de ampla complementaridade entre a provisão de bens públicos – como o saneamento básico – e dos demais serviços de utilidade pública no transporte urbano, na saúde e na educação. A extraordinária elevação dos preços destes últimos nos Estados Unidos – tal como ocorrido na última década – interrompeu esta complementaridade e gerou grande compressão na renda disponível das famílias, cujo padrão de consumo parcialmente se manteve graças ao endividamento e ao barateamento dos bens industriais procedentes da China.

Como se observou na última seção, a crescente homogeneização nos padrões de consumo, por meio da difusão da posse dos bens, ocorrida no país na última década entra em contraste com a elevada precariedade das condições de habitação, que ainda o distinguem. Esta resulta do alto custo das moradias que apresentam infraestrutura adequada – derivado da renda do solo urbano e os custos de construção –, em face do poder de compra dos rendimentos da massa trabalhadora. Além disso, a progressiva privatização nos transportes (expansão do transporte privado alternativo e uso do automóvel ou da motocicleta) – ao mesmo tempo que as tarifas do transporte urbano se elevam – tem impacto importante sobre o custo de vida e o salário real. Deste modo, a insuficiência da oferta do SUS e a privatização da assistência à saúde têm embutido nos gastos com os planos de saúde o excedente de renda das famílias que atingem patamar intermediário de renda. A partir deste nível de renda, os gastos com a educação privada assumem um crescente peso.

Desse modo, a partir de nível de renda próximo ao da mediana dos salários, em contraste com a redução da heterogeneidade na estrutura de consumo dos bens industriais, de alguns serviços – incluindo-se o uso da internet – e dos estilos de vida crescentemente urbanos, o núcleo da heterogeneidade concentra-se no acesso

à habitação de qualidade, nos serviços de saúde e nos gastos com a educação. A provisão subsidiada destes bens e a redução dos seus custos³⁷ por meio dos investimentos públicos nestas áreas constituem política central de elevação do salário real.

REFERÊNCIAS

BACHA, Edmar. O rei da Belíndia (uma fábula para tecnocratas): os mitos de uma década. **Ensaio de Economia Brasileira**, Rio de Janeiro, p. 57-61, 1976.

BARBOSA, Larissa M. L. H. **A evolução recente da distribuição de renda brasileira sob a ótica das estruturas sócio-ocupacionais**. 2012. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2012.

BERTASSO, Beatriz; SILVEIRA, Fernando; MAGALHÃES, Luís Carlos. Aquisição e despesa com bens duráveis segundo as POFs de 1995-6 e 2002-3. *In*: SILVEIRA, F. G. et al. (Orgs.). **Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas**. Brasília: Ipea, 2007.

BONELLI, Regis; CUNHA, Paulo Vieira. Crescimento econômico, padrão de consumo e distribuição de renda no Brasil: uma abordagem multisectorial para o período 1970/75. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 3, p. 703-756, dez. 1983. Disponível em: <<http://goo.gl/Oyw0HY>>.

CARNEIRO, Ricardo. O desenvolvimento da economia brasileira pós-crise financeira: oportunidades e riscos. **Observatório da Economia Global** (Textos Avulsos, n. 4). Campinas: Unicamp, 2010.

CARVALHO, Carlos Henrique R.; PEREIRA, Rafael H. M. **Efeitos da variação da tarifa e da renda da população sobre a demanda de transporte público coletivo urbano no Brasil**. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n. 1595). Disponível em: <<http://goo.gl/qvhudE>>.

DINIZ, Bernardo CAMPOLINA *et al.* Gasto das famílias com saúde no Brasil: evolução e debate sobre o gasto catastrófico. *In*: SILVEIRA, Fernando G. *et al.* (Org.). **O gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas**. 1. ed. Brasília: Ipea, 2007. v. 2. Disponível em: <<http://goo.gl/4Iw8gP>>.

FREITAS, Fabio P.; DWECK, Esther. **The pattern of economic growth in Brazilian economy 1970-2005: a demand led perspective**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2012. Mimeografado.

GALBRAITH, John Kenneth. **The affluent society**. New York: Penguin Books, 1958.

37. Algumas políticas e iniciativas recentes do governo voltadas à desoneração tributária da cesta básica, à redução do custo da energia e a programas como o de habitação popular Minha Casa Minha Vida, ou à adoção do bilhete único para o transporte urbano em algumas regiões metropolitanas, vão ao encontro desta estratégia. A questão fundamental é do grau e extensão destas iniciativas e, por conseguinte, de sua capacidade de influenciar significativamente o poder de compra dos salários da massa trabalhadora.

HOFFMAN, Rodolfo. Elasticidades-renda da despesa e do consumo de alimentos no Brasil em 2002-2003. *In*: IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas**. Brasília: Ipea, 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/qBM20m>>.

_____. Desigualdade de renda e despesa *per capita* no Brasil em 2002-2003 e 2008-2009 e avaliação do grau de progressividade e regressividade de parcelas da renda familiar. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 19, n. 3, (40), 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/ad9ReN>>.

HORIE, Leandro. **Política econômica, dinâmica setorial e a questão ocupacional no Brasil**. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2012.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa de orçamentos domiciliares: 2002-2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2004. Disponível em: <<http://goo.gl/pSG0wk>>.

_____. **Pesquisa de orçamentos domiciliares: 2008-2009**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/IaHeJV>>.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Panorama da política fiscal**. Brasília: Ipea, 2014.

KATONA, George. **The mass consumption society**. New York: McGraw-Hill, 1964.

KOTZ, David M.; MCDONOUGH, Terrence; REICH, Michael (Ed.). **Social structures of accumulation: the political economy of growth and crisis**. New York: Cambridge University Press, 1994.

LABINI, Paolo Sylos. **Sindacati, inflazione e produttività**. Roma: Laterza, 1972.

MATSUYAMA, Kiminori. **The rise of mass consumption societies**. London: London School of Economics and Political Science, 2000. Mimeografado.

MEDEIROS, Carlos A. **Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios**. Tese (Doutorado) – Universidade de Campinas, Campinas, 1992.

MILLS, Wright **White collar: the American middle class**. New York: Oxford University Press, 1951.

OSORIO, Rafael G.; SOUZA, Pedro H. F. Condições de vida: qualidade dos domicílios e acesso a bens 1998-2008. *In*: IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Situação social brasileira: monitoramento das condições de vida**. Brasília: Ipea, 2011. v. 1. Disponível em: <<http://goo.gl/vyURDz>>.

PINTO, Anibal. Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *In*: **Cincuenta años de pensamiento en la Cepal**. Santiago: Fondo de Cultura, 1988.

- POCHMANN, Marcio. **Nova classe média?** São Paulo: Ed. Boitempo, 2012.
- ROCHA, Sonia. A estrutura de consumo das famílias metropolitanas em São Paulo e Recife: evidências e implicações. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 25, n. 2. Rio de Janeiro: Ipea, 1995. Disponível em: <<http://goo.gl/M21Vht>>.
- ROSTOW, Walt. **Etapas do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Zahar, 1971.
- SERRANO, Franklin; SUMMA, Ricardo. Política macroeconômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira nos anos 2000. **Observatório da Economia Global**, n. 6, Campinas, 2011. “Textos avulsos”.
- SOARES, S. **O impacto distributivo do salário mínimo**: a distribuição individual dos rendimentos do trabalho. Rio de Janeiro: Ipea, 2002. (Texto para Discussão, n. 873).
- SMITH, Adam. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- SQUEFF, Gabriel, S. **Desindustrialização**: luzes e sombras no debate brasileiro. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1747). Disponível em: <<http://goo.gl/FOmBpV>>.
- SRAFFA, Piero. **Production of commodities by means of commodities**. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- STIVALI, Matheus; GOMIDE, Alexandre. Padrões de gasto das famílias com transportes urbanos no Brasil metropolitano. *In*: IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas**. Brasília: Ipea, 2007. v. 2. Disponível em: <<http://goo.gl/KFqy47>>.
- TAVARES, Maria da Conceição. **Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1986. (Textos para Discussão, n. 94).
- VEBLÉN, Thorstein. **Conspicuous consumption**. New York: Penguin Books, 1899.
- WELLS, John. Subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil. **Estudos Cebrap**, São Paulo, n. 17, p. 6-60, 1976. Disponível em: <<http://goo.gl/ixRsrM>>.
- WILLIAMSON, Jeffrey G. “Strategic” wage goods, prices, and inequality. **American Economic Review**, v. 67, n. 2, p. 29-41, March 1977.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- BONELLI, Regis; PESSOA, Samuel. **Desindustrialização no Brasil**: um resumo da evidência. Rio de Janeiro: FGV, 2010. (Texto para Discussão, n. 7).

A INFLUÊNCIA DO SALÁRIO MÍNIMO SOBRE A TAXA DE SALÁRIOS NO BRASIL NA ÚLTIMA DÉCADA

1 INTRODUÇÃO

A elevada expansão do trabalho assalariado formal e o persistente aumento do salário mínimo real estão reconhecidamente na base da redução da pobreza e das desigualdades nas rendas do trabalho observadas nos últimos anos na economia brasileira. Embora o impacto de ambos para a redução da pobreza seja de amplo reconhecimento, o efeito do salário mínimo sobre o emprego formal, a taxa de salários e a distribuição de renda do trabalho de forma alguma é evidente. Com efeito, em uma economia com elevado nível de heterogeneidade na estrutura produtiva e nas formas de ocupação como a brasileira, a elasticidade do emprego formal em relação ao crescimento econômico que se afirmou entre 2003-2010 poderia se limitar aos setores mais dinâmicos da economia e na grande empresa. A elevação generalizada do emprego assalariado formal em conexão com o aumento do salário mínimo constitui uma nova realidade, que demanda interpretação.

A relação entre o salário mínimo, a taxa de salários e a renda do trabalho autônomo constitui uma questão distributiva-chave em uma economia com as características da brasileira. Dependendo do nível fixado para o salário mínimo e das características institucionais do mercado de trabalho, este pode ter influência relativamente limitada tanto sobre os salários dos trabalhadores não qualificados no setor formal da economia quanto sobre as rendas no trabalho assalariado informal ou do trabalho autônomo.

A crescente influência do salário mínimo sobre a taxa de salários e sobre a renda nas atividades informais observada na última década constitui o objetivo principal deste capítulo. Seguindo uma direção pioneiramente desenvolvida nas análises keynesiana-estruturalista por Souza (1999) e Baltar e Souza (1980), discutem-se duas hipóteses centrais. Em primeiro lugar, ao afirmar-se mais próximo da taxa de salário, o aumento desta se deu concomitantemente com a redução da dispersão dos salários, com consequente crescimento menor do salário médio. Argumenta-se que a maior exposição da indústria de transformação à concorrência externa e o maior crescimento do emprego e dos preços do setor serviços, agricultura e do comércio – em que predominam os baixos salários – contribuíram para este resultado. Em segundo lugar, discute-se como nas condições de elevação do nível geral de emprego em relação ao crescimento da população

economicamente ativa (PEA) o salário mínimo agiu tanto como farol, irradiando-se para a determinação da renda do trabalho assalariado nas atividades informais, quanto como fator de propulsão para as rendas derivadas do trabalho autônomo.

Além desta introdução, este capítulo está dividido em mais quatro seções. Na segunda seção, discutem-se algumas conexões estabelecidas na literatura institucionalista e estruturalista entre salário mínimo e taxa de salário em economias industrializadas e em desenvolvimento, em particular, na economia brasileira. Na terceira seção, a evolução da estrutura do emprego ocorrida na economia brasileira na última década é examinada, identificando-se alguns mecanismos que contribuíram para a sua maior formalização. Na quarta seção, detalham-se as relações entre salário mínimo, taxa de salários e estrutura salarial estabelecidas na década. Na quinta seção, apresentam-se algumas conclusões.

2 O SALÁRIO MÍNIMO E A TAXA DE SALÁRIOS

Embora haja crescente reconhecimento na literatura contemporânea sobre os efeitos positivos do salário mínimo para a elevação dos baixos salários e redução da pobreza (ILO, 2013; Lemos, 2007; Lee e Sobeck, 2012), a influência do salário mínimo institucional sobre a taxa de salários comumente paga aos trabalhadores assalariados não qualificados é de difícil conciliação com a suposição neoclássica sobre a determinação do salário de acordo com a produtividade marginal do trabalho. A definição de um salário institucional acima do preço de equilíbrio representa, nesta perspectiva, uma distorção com resultados negativos sobre o nível de emprego. Contudo, tanto na tradição dos economistas clássicos e dos institucionalistas e keynesianos, a influência positiva do salário mínimo sobre os salários e o nível de emprego é amplamente reconhecida. Nesta tradição não há duas curvas (oferta e demanda) inversamente correlacionadas com a taxa de salário. A taxa de salário paga aos trabalhadores não qualificados – e que constituem a maioria dos assalariados (Stirati, 1991) – é influenciada pelo poder de barganha destes e pelo estado geral do mercado de trabalho.

A definição de um salário mínimo institucional, isto é, um piso de remuneração abaixo do qual a sociedade considera a remuneração do trabalho insuficiente/injusta para manter uma vida digna,¹ constitui caso particular de negociação coletiva para os trabalhadores, cujo poder de barganha é estruturalmente débil. Nesse sentido, o salário mínimo é essencialmente um salário político (Medeiros, 1992).

Nas sociedades industrializadas, esse é historicamente formado por grupos específicos do mercado de trabalho (mulheres, migrantes, jovens etc.), ocupados em atividades específicas na agricultura, no pequeno comércio e nos serviços.

1. Conforme Piore (1979, p. 202), "*the social minimum is a moral standard. Work below that wage is considered an indignity to the person who performs it and exploitation on the part of whomever pays it*". ("O mínimo social constitui um padrão moral. Um salário inferior é considerado uma indignidade para quem recebe e uma exploração para quem paga", tradução nossa).

Neste “mercado de trabalho secundário” (Piore, 1979), onde predominam os baixos salários e a alta rotatividade, não há carreiras nem órbitas de comparação. Como a flutuação do estado geral do mercado de trabalho possui alta influência sobre estes salários, o salário mínimo constitui a referência essencial tanto para empregadores como para assalariados na determinação e estabilização da remuneração paga nestas atividades. No “mercado de trabalho primário”, isto é, no que se forma entre os assalariados ocupados nas grandes empresas, a determinação salarial é relativamente autônoma às variações do mercado de trabalho e evolui segundo órbitas de comparação e contornos salariais² em que os sindicatos exercem grande influência como unidades de barganha.

As transformações nas últimas décadas ocorridas nos Estados Unidos ampliaram a importância do papel do salário mínimo. Em condições de desemprego persistente entre os trabalhadores não qualificados e grande declínio dos sindicatos como unidade de barganha, os contornos salariais tornaram-se mais porosos e restritos, e os salários na base do mercado de trabalho ficaram estagnados, abrindo-se o leque salarial. Os empregos típicos do mercado primário diminuíram seu peso relativo no mercado de trabalho e, conseqüentemente, a importância do salário mínimo na formação do salário não qualificado tornou-se mais relevante para um amplo conjunto dos trabalhadores. A sua estagnação relativa constituiu importante fator de concentração da renda do trabalho ali observada.³

Nas sociedades menos desenvolvidas e com grande heterogeneidade e desemprego estrutural – como a economia brasileira –, o peso do “mercado primário” é muito menor – e certas características observadas na literatura institucionalista do mercado de trabalho circunscrevem-se ao emprego público, possivelmente definindo, em âmbito nacional, os maiores contornos salariais entre ocupações –, e a maioria da população trabalhadora possui débil poder contratual e baixos salários, inserindo-se em um mercado de trabalho amplo e caracterizado por grande rotatividade do emprego.

Um traço notavelmente distinto da segmentação do mercado de trabalho nos países subdesenvolvidos é o peso do assalariamento em atividades mercantis informais e do trabalho autônomo decorrente de estratégias de sobrevivência tanto no mundo rural quanto urbano. Uma parcela grande da população subempregada – embora apareça na população economicamente ativa – não reúne as condições iniciais

2. Contorno salarial é definido como um conjunto de unidades de determinação salarial (firmas, sindicatos) interligado em função da similaridade dos mercados de produto, recorrendo a fontes semelhantes de contratação e organizações do mercado de trabalho (Dunlop, 1979, p. 66). A principal concorrência nesta economia do trabalho segmentada não é entre salários, mas entre postos de trabalho – que pagam diferentes salários –, sendo a mobilidade ascendente dos trabalhadores do mercado secundário para o mercado primário a variável-chave para a distribuição salarial.

3. Card e Krueger (1995) observaram que, nos Estados Unidos, uma elevação do salário mínimo deslocava o salário médio e reduzia a variância dos salários, levando à compressão das diferenças na cauda mais baixa da distribuição e à redução na desigualdade dos salários. Para uma discussão comparativa, ver Lemos (2007).

requeridas de ingresso na base do trabalho não qualificado; nesse sentido, a pobreza se confunde com a própria existência do subemprego, não constituindo em nenhum sentido relevante um contingente a ser absorvido com a simples retomada de um nível maior de emprego formal.⁴ Entretanto, uma parcela importante da população subempregada encontra-se nestas condições, e devido a este excedente estrutural de mão de obra (Lewis, 1954) os salários pagos na base do mercado tendem para níveis muito baixos.⁵ Exatamente por isto, a taxa de salário dos trabalhadores regularmente empregados é fortemente influenciada pela evolução do salário mínimo institucional, que constitui a sua principal unidade de barganha salarial.

O nível do salário mínimo e a sua difusão dependem, entretanto, de um conjunto de circunstâncias macroestruturais e institucionais. Com efeito, como o salário mínimo é um salário político a sua maior ou menor efetividade sobre os baixos salários depende não apenas de aspectos institucionais (poder de barganha, fiscalização etc.), mas da relação que ele guarda com os outros salários. Isto é, ao lado do seu poder de compra (valor absoluto) é necessário considerar o seu valor relativo. De acordo com Lee e Sobeck (2012) e Belser e Sobeck (2012), os principais parâmetros comparativos são as relações deste salário com o salário médio e o mediano, isto é, o salário situado no meio de uma distribuição salarial; e um salário mínimo muito maior ou menor que estes valores tem um pequeno efeito sobre os baixos salários e, conseqüentemente, sobre o seu objetivo essencial.

O efeito de um aumento do salário mínimo sobre a folha salarial e sobre os preços depende tanto do número dos trabalhadores diretamente afetados quanto do seu impacto sobre o salário médio. Em economias com elevado grau de heterogeneidade estrutural, a elevação do salário mínimo no setor privado formal constitui desigual pressão sobre os custos entre os setores produtivos. Com efeito, os custos de trabalho são muito distintos segundo o nível de produtividade e os preços relativos. Os aumentos dos salários de base podem se traduzir em aumentos dos preços segundo o maior ou o menor efeito sobre os custos unitários médios da força de trabalho e da capacidade de fixação dos

4. Em Medeiros (1992), observou-se que, nas economias industrializadas, é exatamente a ação das políticas públicas voltadas àqueles fora da população economicamente ativa (PEA) – educação, saúde e habitação – que torna empregáveis os indivíduos que procuram emprego no mercado de trabalho. O drama do subdesenvolvimento começa precisamente aqui, pois a pobreza leva à formação de estratégias de sobrevivência e ocupação de indivíduos que não possuem as condições sociais necessárias para exercer um emprego formal. O aumento relativo deste tipo de emprego resulta, assim, de duplo movimento: a expansão do nível de emprego, decorrente do crescimento da economia, e a provisão de bens públicos que permitam formar trabalhadores empregáveis. Como aqui se argumenta, estes dois movimentos ocorreram simultaneamente na última década.

5. Há longa discussão sobre a influência da hipótese de Lewis (1954) sobre a determinação dos salários na economia brasileira. Em particular, Souza (1999) procura refutá-la ao sublinhar que esta é autônoma em relação à renda das atividades de subsistência, introduzindo a hipótese de que os salários pagos na base do mercado de trabalho são endogenamente formados no núcleo capitalista, no qual o salário mínimo possui grande importância. Em Medeiros (1992), argumentou-se que esta hipótese institucional não contraria a ideia fundamental de Lewis de que a presença de grande desemprego estrutural e livre mobilidade de mão de obra rural-urbana exerce persistente pressão sobre os salários pagos aos trabalhadores industriais, que podem se situar em níveis muito abaixo da produtividade nestas atividades. A segmentação dos mercados de trabalho decorrente deste movimento foi recentemente explorada para o caso das migrações rurais na China (Medeiros, 2012).

preços das empresas (*mark-up*). Eles poderão ser mais ou menos absorvidos por uma redução na parcela dos lucros ou por um menor crescimento dos salários mais altos – neste último caso resultando em redução da dispersão salarial (dos salários médios e, conseqüente, mudança no padrão salarial) entre trabalhadores segundo a qualificação. Uma vez estabelecido um dado valor absoluto, o seu valor relativo depende da estrutura produtiva e dos padrões predominantes de consumo, mas é possível afirmar que há sólida relação entre este e a dispersão salarial.⁶

A suposição de que o salário mínimo forma a taxa de salário na base do mercado geral de trabalho deve esclarecer como este salário se transmite ou influencia a formação dos salários e rendas nas atividades e ocupações em que predominam amplo assalariamento informal e elevado contingente de trabalhadores autônomos sem recursos de qualificação. Souza (1999) observou que, no Brasil, entre 1950 e 1970, a taxa de salários paga na base do trabalho industrial – o núcleo da economia capitalista – constituía um “farol” para as rendas do trabalho precário, isto é, ocupados em organizações não tipicamente capitalistas.⁷ Ao lado da influência do salário mínimo para a formação deste salário a hipótese principal do farol foi posta sobre a renda dos autônomos. Estes correspondem a um amplo universo de empresas familiares, pequenos vendedores de serviços e “trabalhadores por conta própria subordinados” (Souza, 1999), isto é, indivíduos formalmente autônomos, mas, a rigor, modernos proletários que recebem por comissão de venda de produtos industriais. Neste último caso, tal como ocorre com os assalariados informais, o mecanismo de transmissão se dá de forma direta. Com efeito, estes trabalhadores, ainda que possuam características específicas – o predomínio do assalariamento informal e feminino no emprego doméstico –, compartilham com os trabalhadores formais da mesma realidade social, habitam o mesmo espaço urbano e constituem de fato reserva de trabalho disponível ao assalariamento formal.

Entretanto, em relação ao trabalho autônomo propriamente dito, o mecanismo de transmissão é distinto e ocorre indiretamente por meio da demanda que os salários de base exercem sobre estas atividades. A renda do trabalho autônomo é, do ponto de vista macroeconômico, renda derivada, haja vista que aumenta ou diminui conforme a evolução tanto da demanda por estas atividades quanto do número de prestadores de serviços e de micro e pequenas empresas familiares que disputam o mesmo espaço econômico. Uma elevação do salário mínimo age duplamente: por meio do seu efeito sobre a demanda por estes serviços e,

6. A relação entre o nível desse salário e a distribuição salarial foi amplamente discutida e documentada tanto na experiência brasileira do pós-guerra quanto em diversos estudos comparativos sobre a distribuição salarial na América Latina. Para uma resenha, ver Lemos (2007) e ILO (2013). Um contraste notável entre a elevação dos salários dos trabalhadores não qualificados no Brasil na última década e a estagnação destes observada no México deve-se, precisamente, à evolução do salário mínimo real.

7. Conforme Souza (1999, p. 102), “a taxa de salários é um farol que orienta algumas rendas não capitalistas da economia. Neste sentido, o pequeno produtor, o biscateiro etc., modificam os preços cobrados pelos seus serviços como reação a uma mudança na taxa de salários”. Como sublinhado no texto, nossa interpretação sobre a influência do salário mínimo nestas atividades é distinta e se exerce indiretamente por meio de seu efeito na renda e no emprego.

dependendo do seu impacto sobre o nível de emprego formal, mediante a redução do número de trabalhadores ocupados em atividades autônomas. Para distinguir este mecanismo do “efeito farol”, será denominado “efeito propulsão”.⁸

Essa análise da estrutura do mercado de trabalho e da influência do salário mínimo descrevia essencialmente o espaço urbano; o mundo rural era, neste período, formado essencialmente por trabalhadores por conta própria, pequenos proprietários e assalariados informais. O salário mínimo escassamente havia chegado ao campo – com a exceção do Sudeste, onde a legislação trabalhista começou a se afirmar nos anos 1960 (Bacha, 1979). A difusão deste no assalariamento rural nos anos 2000, como será explorado em seções posteriores deste capítulo, teve grande significado para a maior efetividade do salário mínimo.

Em trabalho empírico bastante posterior e centrado na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) de 1996, Neri, Gonzaga e Camargo (2001) discutiram o “efeito farol” exercido pelo salário mínimo na economia brasileira. Ao examinar a efetividade dos que recebiam exatamente um salário mínimo ou múltiplos dele – neste caso afirmando-se o salário mínimo como numerário –,⁹ os autores observaram que havia alta e significativa proporção dos assalariados sem carteira que recebiam o salário mínimo. A proporção destes trabalhadores com renda exatamente equivalente ao mínimo era maior que no setor formal da economia.¹⁰ O efeito do salário mínimo como numerário, por sua vez, mostrou-se, entretanto, mais relevante entre os assalariados formais.

Em Neri, Gonzaga e Camargo (2001) – bem como em ampla literatura de base econométrica sobre o salário mínimo no Brasil (Lemos, 2007) –, não há interpretação econômica ou institucional sobre esta constatação empírica, mas o reconhecimento, em linha com a teoria sobre o farol, de que o salário mínimo era seguido como referência básica entre os empregados informais. Em versão anterior deste texto, em que a análise é realizada em âmbito regional, há adicionalmente a constatação de que a prevalência do salário mínimo era maior entre os assalariados formais dos estados da região Nordeste – onde é maior o emprego rural e subemprego rural e urbano – e entre os assalariados informais na região Sudeste. Deste modo, na base do mercado de trabalho, isto é, entre os assalariados de baixos

8. Em Medeiros (1992), examinou-se, em diversas economias, a formação de “empresas-pulmão”, isto é, empresas cuja taxa de natalidade é procíclica, que ampliam o efeito positivo do crescimento do emprego e do salário formal da economia. Estas empresas são completamente distintas das “empresas-esponja”, que são exatamente as atividades criadas na recessão como forma de sobrevivência dos desempregados. O efeito propulsor considerado neste capítulo possui as características das empresas-pulmão.

9. Embora a ideia do salário mínimo como numerário constitua pista sugestiva para a formação dos salários acima deste valor – como será observado, as categorias costumam fixar os pisos salariais em salários mínimos –, ela sugere não haver qualquer relação entre o nível deste salário e a dispersão dos salários. Como será visto, esta relação é muito forte e à medida que o salário mínimo se eleva a sua função como numerário deixa de existir.

10. O que levou à seguinte constatação dos autores: “a legislação do salário mínimo é mais efetiva no segmento assalariado ilegal do mercado de trabalho brasileiro do que no segmento assalariado legal” (Neri, Gonzaga e Camargo, 2001, p. 5).

salários predominantes no assalariamento informal no Sudeste e no assalariamento formal no Nordeste, o salário mínimo constituía referência central.¹¹ Como será visto ao longo deste capítulo, quando se considera não apenas os salários idênticos ao mínimo, mas os salários próximos ou na vizinhança do mínimo, a referência deste sobre a taxa de salário do trabalho não qualificado é muito mais abrangente. Efeitos de espalhamento e de compressão das diferenças salariais decorrentes de aumento do mínimo foram amplamente reconhecidos, mas não suficientemente explicados de forma articulada com o padrão de crescimento.

Nas seções seguintes, procura-se investigar no Brasil da última década a relação de mão dupla entre a elevação do salário mínimo e do emprego formal, identificando os efeitos deste salário sobre a taxa de salário por meio de mecanismos diretos institucionais – formais e informais – e, indiretamente, mediante seu efeito sobre a demanda por emprego formal.

3 A EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DO EMPREGO E DO EMPREGO FORMAL NA ECONOMIA BRASILEIRA DA ÚLTIMA DÉCADA

A expansão das exportações e da renda, o crescimento do crédito e a retomada dos investimentos públicos estiveram entre os principais fatores que desencadearam o maior crescimento da economia brasileira na segunda metade da década. Este crescimento possuiu, com exceção da agricultura, elevada elasticidade de emprego, decorrente, entre outros aspectos, da evolução da demanda interna e dos padrões de consumo, que se tornaram mais intensivos em serviços, resultando em aumento da ocupação e conseqüente declínio do desemprego aberto. Este regime de crescimento, em que a melhor distribuição de renda e a expansão do crédito ampliaram a demanda e o padrão de consumo para novos consumidores de baixos salários, levou a mudança na estrutura do emprego.

Com efeito, como se pode observar na tabela 1, ao longo da década, a principal mudança na estrutura das ocupações no país foi o declínio percentual do emprego agrícola (-24,1% entre 2002 e 2011, mais intenso nos anos finais da década) e doméstico (-8%) e um declínio relativo do emprego na indústria de transformação (-6,6%, todo ele ocorrido entre 2009 e 2011, derivado da grande queda da produção industrial em 2010). A construção civil e os serviços – em particular, alojamento e alimentação; transporte, armazenagem e comunicação; e outras atividades, incluindo aqui os serviços financeiros – foram, junto com a administração pública, os que mais ampliaram sua posição relativa. O emprego na educação e saúde cresceu a taxas mais modestas, mantendo-se ao longo do período, mas perdendo posição relativa nos últimos anos. Deste modo, o declínio acentuado

11. Em linha com essa constatação, também nos Estados Unidos a maior influência do salário mínimo sobre as remunerações predominantes nas regiões e cidades mais pobres foi amplamente documentada (Lemos, 2007).

do emprego agrícola – em particular, entre 2009 e 2011 –, a manutenção da participação relativa do emprego da indústria de transformação – e declínio nos dois últimos anos – e a expansão dos serviços mercantis constituem o principal “efeito de composição do emprego” da última década.

Porém, mais notável, por sua intensidade, foi a mudança na estrutura institucional do mercado de trabalho. Com efeito, uma transformação crucial foi o crescimento do assalariamento, ocorrido a taxa muito superior a do crescimento observado na população ocupada. Este crescimento se deu exclusivamente por meio do contrato formal de trabalho, pois o assalariamento informal manteve-se estagnado em termos absolutos, levando a acentuado declínio relativo. Ao lado deste, houve queda absoluta e relativa do trabalho não remunerado – consequência da redução da ocupação rural, das transferências de renda, bem como da modernização da agricultura; baixo crescimento do trabalho doméstico total – exceto do trabalho doméstico formal, que ampliou absoluta e relativamente o seu peso neste tipo de emprego; e relativamente baixo crescimento do trabalho por conta própria. É importante sublinhar que entre 2009 e 2011, período de grande desaceleração da produção industrial e de aumento do desemprego, o processo de assalariamento formal continuou em níveis elevados, decorrente da expansão do emprego nos serviços (tabela 2 e gráfico 1).

TABELA 1
Brasil: mudança na estrutura setorial das ocupações
(Em %)

| Ocupações | 2002 | 2003 | 2006 | 2009 | 2011 | 2002/2011 | 2006/2011 |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------|-----------|
| População ocupada | 78.895 ¹ | 79.986 ¹ | 88.762 ¹ | 85.356 ¹ | 93.493 ¹ | 18,5 | 5,3 |
| Agrícola | 20,7 | 20,8 | 19,6 | 18,6 | 15,7 | -24,1 | -19,8 |
| Indústria | 14,2 | 14,4 | 14,8 | 15,9 | 13,4 | -5,9 | -9,6 |
| Indústria de transformação | 13,5 | 13,5 | 14,0 | 15,0 | 12,6 | -6,6 | -9,7 |
| Construção | 7,1 | 6,5 | 6,5 | 8,1 | 8,4 | 17,6 | 28,0 |
| Comércio e reparação | 17,2 | 17,7 | 17,6 | 19,3 | 17,8 | 3,8 | 1,4 |
| Transporte, armazenagem e comunicação | 4,7 | 4,6 | 4,5 | 5,2 | 5,5 | 16,9 | 20,5 |
| Administração pública | 4,9 | 5,0 | 5,0 | 5,6 | 5,4 | 10,6 | 9,0 |
| Educação, saúde | 8,9 | 8,9 | 9,0 | 10,2 | 9,2 | 3,2 | 3,1 |
| Serviços domésticos | 7,7 | 7,7 | 7,6 | 8,5 | 7,1 | -8,0 | -6,1 |
| Outros serviços | 4,0 | 3,7 | 4,2 | 4,6 | 3,8 | -5,0 | -10,0 |
| Outras atividades | 0,3 | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - |
| Atividades mal definidas ou não declaradas | - | - | - | - | 0,1 | - | - |
| Atividades mal definidas | - | - | - | - | - | - | - |

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE ([s.d.].c).

Nota: ¹Números absolutos (em mil pessoas).

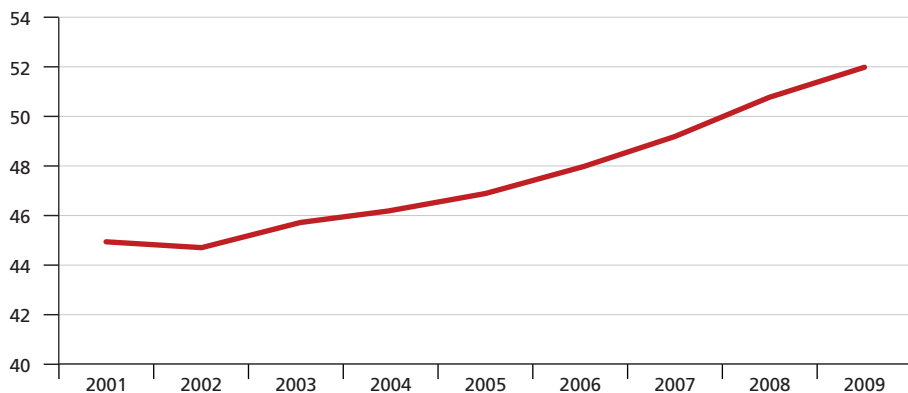
TABELA 2
Brasil: mudanças na composição do emprego
 (Em mil pessoas)

| Evolução do emprego | 2001 | 2005 | 2009 | 2011 | 2001/2011 |
|--|--------|--------|--------|---------|-----------|
| PEA | 81.175 | 92.860 | 95.380 | 100.223 | 23,4 |
| População ocupada | 75.458 | 87.089 | 92.686 | 93.493 | 23,90 |
| Taxa de desemprego | 7,0 | 6,2 | 2,8 | 6,7 | - |
| Empregados | 40.932 | 47.985 | 54.249 | 56.939 | 39,1 |
| Com carteira de trabalho | 22.179 | 27.046 | 32.321 | 36.233 | 63,3 |
| Militares e estatutários | 4.869 | 5.490 | 6.628 | 6.690 | 37,3 |
| Outros sem carteira | 13.876 | 15.448 | 15.300 | 14.016 | 1,0 |
| Trabalhadores domésticos | 5.891 | 6.658 | 7.209 | 6.653 | 12,9 |
| Com carteira de trabalho | 1.535 | 1.746 | 1.993 | 2.039 | 32,8 |
| Sem carteira | 4.352 | 4.911 | 5.217 | 4.614 | 6,0 |
| Conta-própria | 16.832 | 18.831 | 18.997 | 19.665 | 16,0 |
| Empregadores | 3.183 | 3.683 | 3.989 | 3.176 | -0,2 |
| Não remunerados | 5.584 | 5.913 | 4.349 | 3.200 | -42,7 |
| Trabalhadores na produção para o próprio consumo | 2.882 | 3.894 | 3.790 | 3.753 | 30,2 |
| Trabalhadores na construção para o próprio uso | 147 | 122 | 102 | 108 | -26,5 |

Fonte: IBGE ([s.d.].c).

Embora os níveis de ocupação precária e de baixa renda sejam muito mais elevados na região Nordeste que no restante do país – historicamente é muito maior que na região Sudeste a proporção do trabalho agrícola, doméstico, autônomo precário e do emprego sem remuneração –, também houve nesta região substancial redução deste tipo de ocupação. Com efeito, em 2001 os empregados assalariados correspondiam a 43% dos ocupados, e destes, apenas 37,9% eram formais; em 2005, 50,9% dos ocupados eram assalariados, e destes, 36,5% eram formais; em 2009, 56% dos ocupados eram assalariados, e destes, 40,1% eram formais; em 2011, os assalariados perfaziam 58% dos ocupados nordestinos, e destes, 44% possuíam carteira de trabalho. Assim, ao longo de uma década, o aumento do emprego formal na região Nordeste foi próximo a 10%. A redução da ocupação agrícola em atividades de subsistência, particularmente intensa no Nordeste, teve um poderoso efeito para a redução global do subemprego (ver à frente).

GRÁFICO 1
Participação dos trabalhadores formais no total (2001-2009)
(Em %)



Fonte: Ipeadata.

Obs.: Empregados com carteira/total de empregados + trabalhadores por conta própria (o complemento do grau de informalidade – definição 1¹² do IBGE).

Desse modo, além das mudanças na estrutura produtiva a favor das atividades com maior elasticidade emprego-produto, houve elevada expansão do emprego assalariado formal e conseqüente declínio relativo das outras formas de ocupação. Conforme aqui se argumenta, a formalização do emprego na última década pode ser explicada pela interação de diversos processos econômicos e institucionais. No plano econômico, tal como se observou, o principal movimento foi o aumento da demanda global, decorrente do aumento do consumo interno e das mudanças nos padrões de consumo associadas tanto ao aumento de renda quanto à difusão do crédito. Houve deslocamento do consumo para bens e serviços regularmente oferecidos nos estabelecimentos mercantis, levando ao aumento do emprego nos estabelecimentos maiores. No plano social, as políticas de renda ampliaram as possibilidades de emprego formal (socialização positiva do indivíduo), diminuindo o número daqueles compulsoriamente ocupados em estratégias de sobrevivência – em particular, no Nordeste e nas atividades agrícolas. Além disso, aumentou a fiscalização do mercado de trabalho tanto urbano quanto rural e criaram-se mecanismos favorecedores da formalização da pequena empresa; por fim, com o mercado de trabalho aquecido, os trabalhadores passaram a demandar maior formalização devido aos salários indiretos associados à carteira e, sobretudo, como via de acesso ao crédito. A conjugação de todos estes fatores na década explica esta mudança estrutural.¹³ No restante desta seção, discutem-se algumas qualificações e evidências.

12. Essa taxa corresponde ao resultado da seguinte divisão, elaborada pela Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Ipea: (empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria)/(trabalhadores protegidos + empregados sem carteira + trabalhadores por conta própria).

13. Para uma discussão sobre essas interações, ver Baltar *et al.* (2010).

3.1 Redução da pobreza

Como se observou, parte da população registrada como ocupada na Pnad não possui as características sociais e de qualificação básica (idade, escolarização, habitação etc.) que habilitam os indivíduos a participarem da base do mercado geral de trabalho formal, mesmo naquelas atividades de menor qualificação. A inserção de menores nas atividades informais, nas atividades sem remuneração, no trabalho eventual e nas atividades ilegais constitui simples estratégia de sobrevivência impelida pela pobreza. Ainda que difundidas por todo o país, estas atividades se concentram no Nordeste e no mundo rural – circundado por aglomerações urbanas empobrecidas. Deste modo, a redução da pobreza por meio de políticas de renda – tais como o Programa Bolsa Família e aquelas vinculadas ao mínimo, à aposentadoria rural e a transferências como o Lei Orgânica da Assistência Social (Loas) –¹⁴ e outras ações, visando à massificação da escolarização, resultou em diminuição do ingresso forçado no subemprego e, conseqüentemente, do peso destas ocupações na ocupação total.

Um simples exemplo dessa mudança pode ser inferido pelo trabalho do menor. De acordo com os dados da Pnad, em 2005 existiam 5.147 trabalhadores – homens e mulheres – ocupados com idade entre 10 e 17 anos; em 2011, este número caiu para 3.584. Considerando a participação no emprego total das pessoas sem instrução em conjunto com aquelas com apenas um a três anos de instrução, observa-se que a participação destes indivíduos no emprego total caiu de 21,1%, em 2005, para 15,8%, em 2011. Ou seja, os programas de transferência de renda diminuíram a participação de menores e pessoas não alfabetizadas na PEA – particularmente concentradas no Nordeste rural – e, conseqüentemente, do subemprego – ainda que os números permaneçam muito altos. Se o Programa Bolsa Família manteve menores longe da força de trabalho, o maior poder de compra do salário mínimo retirou os idosos e aposentados do mercado de trabalho, contribuindo para reduzir o subemprego. Deste modo, em que pese o elevado grau de pobreza e o predomínio dos baixos salários, que distinguem a sociedade brasileira, a redução da pobreza por meio de ações sobre os grupos fora da PEA melhorou as condições gerais para uma inserção menos precária no mercado de trabalho.

3.2 As mudanças nos padrões de consumo e a demanda dos trabalhadores

Historicamente, os baixos salários levaram, no mundo urbano, à proliferação de atividades – como a autoconstrução – e à demanda por produtos e serviços baratos e de segunda mão, oferecidos em condições precárias, informais e irregulares. Deste modo, a simples elevação do poder de compra dos salários gera deslocamento relativo na demanda por bens e serviços na direção daqueles providos de forma regular,

14. Em 2009, cerca de 14.447 aposentados recebiam exatamente um salário mínimo e 3.411 receberam transferências sociais via Lei Orgânica da Assistência Social – Loas (Melo *et al.*, 2012).

mediante contratos formalizados.¹⁵ Mas este deslocamento torna-se ainda maior quando simultaneamente ocorre deslocamento dos padrões de consumo. Como se viu em capítulos anteriores, a elevação do salário real na base do assalariamento e o acesso ao crédito ao consumo se traduziram em evolução do padrão de consumo, em que a demanda por alimentos industrializados, pela alimentação fora do lar, por serviços, educação, saúde e por toda a família de bens duráveis de consumo cresceu intensamente entre os assalariados. Um corolário desta transformação foi o deslocamento relativo, ainda maior que o decorrente da simples elevação da renda, da demanda sobre bens baratos de qualidade inferior – na alimentação, no vestuário, nos bens duráveis usados etc. – oferecida em organizações não tipicamente capitalistas – pequena produção agrícola, empresas familiares no comércio e na indústria etc. – ou à margem de qualquer regulação – biscateiros, pequenos vendedores de serviços etc. – para a demanda por bens e serviços produzidos nas empresas capitalistas – em particular, na agricultura, no comércio e em serviços tanto nas regiões metropolitanas quanto nas cidades não metropolitanas –, levando conseqüentemente ao aumento do emprego assalariado formal. Os supermercados, os *shoppings centers* e as grandes redes de comércio foram os principais difusores dos novos bens. A difusão do crédito ao consumo, do uso de cartões de crédito – isto é, do dinheiro de crédito – e da formalização do trabalho constitui processo de mão dupla. Este mesmo movimento ocorreu com a produção industrial de casas populares.

Tendo em vista o conjunto de direitos contratuais associados ao assalariamento formal – tais como 13º salário, acesso ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), repouso semanal e férias remuneradas e acesso a subsídios ao transporte e à alimentação –, a posse da carteira de trabalho configura uma posição na ocupação e um salário indireto que transcende o diferencial de remuneração observado nas pesquisas domiciliares. Mas fundamentalmente, o acesso ao “moderno” estilo de vida urbano passou a ser crescentemente mediado pelo crédito entre os trabalhadores de base. Ao lado dos direitos contratuais, a carteira de trabalho habilita o seu possuidor com um comprovante de rendimentos essencial para acesso ao crédito.

Desse modo, a aceitação, por parte do trabalhador pobre e sem recursos de qualificação, de um contrato informal ou a busca de formas de sobrevivência em atividades precárias do trabalho autônomo como forma de trabalho principal não são uma opção – com exceção de casos muito particulares –, mas decorrem de imposição do desemprego estrutural e do baixo poder de negociação de amplo grupo de trabalhadores, especialmente mulheres e jovens, em atividades como agricultura, construção civil, trabalho doméstico e atividades de serviços.¹⁶

15. Gera também deslocamento relativo da própria renda nessas atividades, como será discutido na próxima seção.

16. Isso se traduz por elevada taxa de rotatividade no trabalho assalariado, especialmente alta na construção civil, agricultura e comércio.

Com o mercado de trabalho aquecido, os trabalhadores nessas “posições ocupacionais de baixos salários” conseguiram ou se deslocar para outras atividades cujo grau de formalização é maior, ou obtiveram dos empregadores contrato formal – exemplo eloquente se deu com o emprego doméstico. Como será visto na sequência deste capítulo, a principal órbita de comparação e negociação para o estabelecimento da remuneração do trabalho nestas atividades é o salário mínimo nacional.

3.3 Tamanho dos estabelecimentos urbanos

Com base nos dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais) – relativos ao período 1995-1999 e 2003-2007 –, Corseuil, Moura e Ramos (2009) contrastaram a influência da criação de novos estabelecimentos (vínculos formais) e do aumento do tamanho médio do estabelecimento observado entre os períodos para a expansão do assalariamento formal. Observaram que, embora a maior parte dos postos de trabalho formais tenha se dado pelo aumento do número de estabelecimentos com emprego formal, a principal mudança entre os dois períodos foi o aumento no tamanho do estabelecimento médio.¹⁷ Os estabelecimentos criados na última década foram de tamanho relativamente maior. Embora estas mudanças possam ter se manifestado também na segunda metade dos anos 2000, as principais transformações do emprego assalariado – segundo o tamanho do estabelecimento, como se depreende das estatísticas do cadastro de empresas do IBGE, tabela 3 – foram a redução do emprego nas unidades com mais de quinhentos assalariados – essencialmente concentradas na indústria de transformação – e uma forte expansão do emprego na empresa média, especialmente daquela entre cem a 499 assalariados.

Ademais, como documenta o *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa* (Sebrae e Dieese, 2008), houve maior expansão destas empresas no setor serviços e declínio relativo no comércio e indústria. Esta transformação, essencialmente induzida pelo crescimento maior do emprego assalariado formal nos serviços, altera muito pouco a composição do emprego assalariado formal no emprego assalariado, mas possui, como será visto na próxima seção, importante impacto sobre a distribuição salarial. Este deslocamento na composição do emprego assalariado deve ser considerado em conjunto com a maior formalização do emprego das pequenas empresas.

17. Conforme Corseuil, Moura e Ramos (1999, p. 16), “A decomposição para os subperíodos mencionados denota que a melhora no desempenho do emprego formal de 2003-2007 em relação a 1995-1999 deve-se quase que exclusivamente a uma mudança drástica no efeito do tamanho médio dos estabelecimentos. Enquanto a taxa de crescimento do emprego devido ao efeito quantidade de estabelecimentos difere apenas em três pontos percentuais (p.p.) entre os dois subperíodos, a taxa de crescimento do emprego devido à variação do tamanho médio passa de -12,8% para +8,3%, diferença de mais de 20 p.p.”.

TABELA 3
Brasil: assalariados segundo o tamanho do estabelecimento

| Estabelecimentos | 2002 | | 2006 | | 2009 | |
|-------------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | | | | | | |
| Total (1.000) | 27.855 | (100,0) | 34.167 | (100,0) | 40.212 | (100,0) |
| De 0 a 9 empregados | 3.386 | (12,1) | 4.097 | (12,0) | 5.249 | (13,0) |
| De 10 a 49 empregados | 5.016 | (18,0) | 6.181 | (18,0) | 8.721 | (21,7) |
| De 50 a 99 empregados | 1.856 | (6,6) | 2.227 | (6,5) | 3.355 | (8,3) |
| De 100 a 499 empregados | 4.884 | (17,5) | 5.721 | (16,7) | 7.908 | (19,6) |
| Acima de 500 empregados | 12.708 | (45,6) | 15.937 | (46,6) | 14.975 | (37,2) |

Fonte: IBGE ([s.d.]).

3.4 Tributação e fiscalização

A adoção de regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples), que, embora tenha sido criado em 1996, teve sua cobertura ampliada na última década – aumentou os incentivos para a formalização, que cresceu a taxas elevadas nos novos estabelecimentos optantes – ainda que em ritmo inferior ao da formalização nas empresas maiores não optantes. Inclui-se entre estes incentivos o acesso ao sistema de crédito e às compras governamentais (Cardoso Júnior, 2009; Baltar *et al.*, 2010).

Em geral, a informalização do trabalho constitui forma particular de evasão de impostos. Nesse sentido, uma mudança institucional com importante impacto sobre os níveis de formalização foi a maior fiscalização do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) tanto sobre o trabalho urbano quanto sobre o trabalho rural (Baltar *et al.*, 2010). A maior pressão do governo – desde 1999 – por arrecadação fiscal teve por corolário maior envolvimento deste ministério no controle das pequenas empresas e das brechas abertas pelo processo de terceirização. Embora este movimento tenha sido mais intenso nas cidades, afirmou-se expressivo na área rural, aumentando substancialmente o número dos trabalhadores registrados e formalizados.

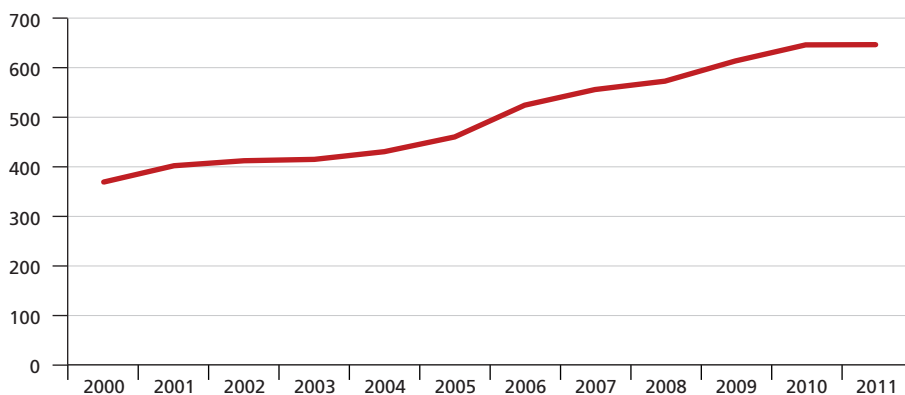
Do mesmo modo, deve-se observar que, embora nessas atividades a ação dos sindicatos – ator essencial na defesa da formalização do emprego – seja notoriamente precária, não apenas a sindicalização cresceu para um número amplo de categorias tanto no mundo urbano quanto, principalmente, nas atividades agrícolas. Com efeito, segundo o *Anuário rural* (Dieese e Brasil, 2011), com base na Pnad, em 2009 a proporção dos ocupados na agricultura filiados a sindicatos (25%) era superior à proporção observada na indústria (21,2%).

4 SALÁRIO MÍNIMO, TAXA DE SALÁRIOS E ESTRUTURA SALARIAL

A recuperação do poder de compra do salário mínimo constitui, possivelmente, o principal fator distributivo da renda do trabalho na economia brasileira recente. Esta resultou de ação coletiva das centrais sindicais ao longo da década e de acordo com o governo, que estabeleceu, desde 2005, política explícita de valorização do salário mínimo, institucionalizada em 2007 e baseada no ajuste anual do salário mínimo segundo a inflação mais a taxa média de crescimento real do produto interno bruto (PIB) observado nos dois anos anteriores.¹⁸ Entre 2000 e 2011, o salário mínimo real praticamente dobrou de valor, mas foi entre 2006 e 2010 que as maiores altas ocorreram (gráfico 2).

Elementos macroestruturais e mudança dos preços relativos (Serrano e Summa, 2012; Medeiros, 2012; seção 4.3 deste capítulo) viabilizaram este aumento sem que este tivesse efeito maior sobre a taxa de inflação. Discutem-se a seguir o valor absoluto e relativo do salário mínimo e algumas transformações sobre a estrutura salarial.

GRÁFICO 2
Evolução do salário mínimo real (2000-2011)
(Em R\$)



Fonte: Ipeadata.

4.1 Salário mínimo e estrutura salarial

A despeito da grande recuperação do poder de compra do salário mínimo oficial, a distância entre este e o “salário mínimo social” – isto é, o salário mínimo que corresponda a um nível de consumo considerado socialmente necessário para o trabalhador e sua família, ou seja, o nível absoluto do salário mínimo – permanece

18. De acordo com Melo *et al.* (2012), embora essa política vise aumentar o valor do salário mínimo até 2023, o mecanismo previsto de ajuste deverá ser negociado no início de 2015.

muito alta, ainda que em declínio. Esta distância, isto é, o baixo nível absoluto do salário mínimo no país, se deve ao seu persistente declínio desde 1955 e, sobretudo, à sua queda pronunciada entre 1980 e 1994. Ao longo deste período, em que o salário mínimo real teve o seu poder de compra reduzido ou estagnado, novos bens, serviços e hábitos de consumo foram difundidos, tornando este salário pouco representativo e fazendo do trabalhador sem recursos de qualificação um trabalhador essencialmente pobre.¹⁹

Internacionalmente, de acordo com o *Global wage report*, da International Labour Organization (ILO, 2009), o salário mínimo brasileiro registrado no final da década situava-se exatamente em posição intermediária – pouco acima de US\$ 250, em paridade de poder de compra e em média semelhante com a registrada na América Latina –; em relação à renda *per capita*, por seu turno, a despeito do crescimento observado na década, situava-se abaixo da média (algo em torno de 30%).²⁰ Do ponto de vista relativo, os baixos salários são, na literatura comparativa internacional (ILO, 2013), aqueles inferiores a dois terços do salário mediano horário mensal. Tendo em vista a grande segmentação da estrutura salarial e de rendimentos brasileira, é sempre arbitrário definir o universo de comparação. Mas considerado o rendimento das regiões metropolitanas – RMs (IBGE, [s.d.]b), infere-se que em 2009 o salário mediano nestas situava-se em torno de R\$ 700; como o salário mínimo era R\$ 460, aquele situava-se próximo ao nível abaixo do qual predominam os baixos salários (Fontes e Pero, 2012). Se se considerar – com base no relatório da ILO (2013) – um salário mínimo situado em torno de 40% do salário médio como valor usual (Belser e Sobeck, 2012), observar-se-á que o salário mínimo brasileiro começou a se aproximar desta relação apenas em 2011.²¹

Ao longo da década, o salário mínimo cresceu relativamente mais que o salário mediano e ambos aumentaram mais que o aumento registrado no salário médio, levando a uma redução relativa da dispersão salarial ao mesmo tempo que crescia a massa dos salários.²² Como se constata na tabela 4, devido à queda do subemprego, houve entre 2006-2011 substancial redução das posições ocupacionais com rendimento inferior a um salário mínimo. Se considerada de forma agregada, a massa dos trabalhadores brasileiros – independentemente da posição

19. Se utilizado como *proxy* desse valor social o salário necessário do Dieese, observar-se-á que, em 2005, esse salário mínimo necessário correspondia a 5,29 salários mínimos oficiais; em 2011, este número havia caído para 4,17.

20. Essa proporção era de apenas 13,4% em 2001, evoluindo para 21,1% em 2006 e atingindo 28,7% em 2011. Com base nas Contas Nacionais Trimestrais, utilizando-se o produto interno bruto (PIB) a preços de 2010, conforme elaboração do Ipea (Ipeadata).

21. Naturalmente, esses valores são muito arbitrários. Adicionalmente, deve-se observar que a unidade comparativa é o salário mínimo e o salário médio por hora. Como, em geral, as estatísticas são mensais, as comparações são derivações a partir de uma imputada jornada média. Deste modo, as referências comparativas devem ser usadas com cautela e apenas como uma aproximação.

22. Esse resultado deve ser contrastado com o que ocorreu nos anos 1990. Segundo estimativa de Baltar *et al.* (2010), em 2003, o salário mínimo era 9,7% superior ao salário de 1998, mas a renda média dos 50% mais pobres caiu 8,5% entre estes anos.

na ocupação – recebeu na década salários próximos ao salário mínimo, sendo as posições ocupacionais com renda de até dois salários mínimos as responsáveis pela vasta maioria dos empregos criados.

TABELA 4
Proporção das pessoas ocupadas por classe de rendimento médio no trabalho principal Brasil
(Em %)

| Classe de rendimento | 2001 | 2003 | 2006 | 2009 | 2011 | 2001/2011 | 2006/2011 |
|---|------|------|------|------|------|-----------|-----------|
| Até meio salário mínimo | 9,2 | 11,9 | 11,6 | 11,2 | 8,3 | -10,0 | -28,6 |
| Mais de meio até um salário mínimo | 19,1 | 20,7 | 24,5 | 22,5 | 21,6 | 12,9 | -12,1 |
| Até um salário mínimo | 28,3 | 32,6 | 36,1 | 33,7 | 29,9 | 5,6 | -17,1 |
| Mais de um até dois salários mínimos | 30,1 | 30,0 | 33,9 | 36,1 | 37,3 | 23,9 | 10,0 |
| Mais de dois até três salários mínimos | 14,9 | 14,8 | 11,9 | 11,9 | 14,9 | 0,1 | 25,4 |
| Mais de três até cinco salários mínimos | 12,5 | 11,6 | 8,2 | 10,0 | 9,0 | -28,1 | 9,5 |
| Mais de cinco até dez salários mínimos | 8,8 | 6,7 | 6,9 | 5,6 | 6,3 | -29,1 | -9,0 |
| Mais de dez até vinte salários mínimos | 3,8 | 3,0 | 2,3 | 2,2 | 2,1 | -46,5 | -8,9 |
| Mais de vinte salários mínimos | 1,6 | 1,4 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | -57,3 | -13,0 |

Fonte: IBGE ([s.d.].c).

Como a dispersão salarial e de renda é muito alta na economia brasileira e os cortes por posições ocupacionais agregam realidades muito distintas, é importante considerar a evolução do salário mediano por posições sócio-ocupacionais mais homogêneas. A partir dos dados da Pnad, Barbosa (2012) estimou os salários medianos dos trabalhadores tipicamente urbanos – excluindo trabalhadores qualificados e posições gerenciais –, dos trabalhadores domésticos e dos autônomos – excluindo os profissionais liberais e os qualificados (tabela 5). Este mesmo exercício foi realizado para os trabalhadores rurais, discriminando os trabalhadores assalariados, os autônomos e os proprietários por conta própria (tabela 6).

TABELA 5
Evolução da mediana dos rendimentos dos trabalhadores tipicamente urbanos e em relação ao salário mínimo

| Posição sócio-ocupacional | 2002 (R\$) | 2005 (R\$) | 2009 (R\$) | Taxa de crescimento (%) |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------------------|
| Autônomos | 300 | 350 | 500 | 67 |
| Assalariados | 320 | 434 | 600 | 88 |
| Domésticos | 200 | 300 | 450 | 125 |
| Salário mínimo | 195 | 286 | 460 | 135 |

Fonte: Barbosa (2012).

TABELA 6

Evolução da mediana dos rendimentos (todas as fontes) dos trabalhadores agrícolas e em relação ao salário mínimo

| Posição sócio-ocupacional | 2002 (R\$) | 2005 (R\$) | 2009 (R\$) | Taxa de crescimento (%) |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------------------|
| Proprietários por conta própria | 233 | 320 | 500 | 115 |
| Autônomos | 150 | 215 | 320 | 113 |
| Assalariados | 200 | 300 | 465 | 133 |
| Salário mínimo | 195 | 286 | 460 | 135 |

Fonte: Barbosa (2012).

Depreende-se desses dados uma liderança do crescimento do salário mínimo em relação ao salário mediano e do rendimento mediano dos trabalhadores não qualificados tanto no meio urbano quanto no meio rural. No início da década, o salário mínimo era baixo em relação ao salário mediano urbano, mas aumentou proporcionalmente em relação a este. Os rendimentos medianos mais baixos – dos trabalhadores domésticos e dos assalariados rurais – aumentaram mais que dos demais e foram arrastados essencialmente pelo maior crescimento do salário mínimo. Houve convergência maior entre o salário médio e mediano dos empregados com carteira, dos empregados sem carteira e dos ocupados por conta própria, justamente a base da pirâmide distributiva. Ou seja, não apenas estas ocupações reduziram-se relativamente, mas os que permaneceram nestas posições obtiveram crescimento em suas rendas maior que o crescimento médio dos empregados formais. Estes são justamente e respectivamente o “efeito farol” e o “efeito propulsão” mencionados anteriormente.

Empiricamente, diversos trabalhos recentes convergem para esse ponto a partir de diferentes metodologias. Com base nos dados da Pnad, Saboia (2010) examinou as elasticidades dos rendimentos do trabalho em relação ao salário mínimo entre 1995 e 2006 – período distinto do aqui examinado, mas que incorpora algumas das transformações discutidas – e encontrou amplo apoio para o “efeito farol” – “cuja luz vai se apagando na medida em que se afasta para baixo e para cima do seu valor” (Saboia, 2010, p. 3).²³

23. Conforme Saboia (2010, p. 3): “Defende-se que o salário mínimo teve um papel importante na determinação dos níveis de renda para aqueles que recebem valores próximos do salário mínimo, especialmente no setor formal da economia. O argumento é também o de que, embora tenha aumentado a parcela de pessoas ocupadas recebendo menos de 1 salário mínimo, mesmo aqueles que ‘ficaram um pouco para trás’ foram, de alguma forma, beneficiados pelo crescimento do salário mínimo real, que teria sido transferido parcialmente para níveis mais baixos de remuneração. Isso ocorreu também para níveis um pouco superiores ao valor do salário mínimo. Portanto, o salário mínimo teria funcionado como uma espécie de ‘farol’ para os níveis relativamente baixos de rendimento do trabalho, cuja luz vai se apagando na medida em que se afasta para baixo e para cima de seu valor. Assim, para os níveis extremamente baixos de rendimentos encontrados no setor informal, a influência do salário mínimo é muito pequena. Da mesma forma, seu efeito sobre os altos rendimentos tem sido nulo, quando não negativo”. Na mesma direção, sublinharam Fontes e Pero (2012). Nestes, como na maioria dos estudos empíricos, não se distinguem os dois mecanismos examinados neste capítulo, e ambos são referidos ao efeito farol.

Desse modo, nessa década, o aumento do salário mínimo real foi importante não apenas para os assalariados diretamente contratados a este valor²⁴ e para a elevação do nível dos baixos salários, rendas dos trabalhadores assalariados informais e rendas do trabalho autônomo, mas também para os empregados com salários um pouco mais altos e, conseqüentemente, para a taxa de salários urbana.

Visto de qualquer perspectiva de agregação das ocupações, o salário mínimo se aproximou do salário médio. Tal aproximação decorreu de ter havido maior crescimento do primeiro em relação ao crescimento deste último. Em 2002, o salário mínimo correspondia a 26% do salário habitual médio nas principais regiões metropolitanas; em 2011, a proporção era de 36% (tabela 7).

TABELA 7

Salário mínimo real e salário médio real habitual nas regiões metropolitanas¹ e em proporção ao salário mínimo
(Em R\$)

| | Salário mínimo real | Empregados do setor público | Empregados do setor privado | Empregados do setor privado com carteira | Empregados do setor privado sem carteira | Trabalhadores por conta própria |
|------|---------------------|-----------------------------|-----------------------------|--|--|---------------------------------|
| 2002 | 379,30 | 2.271,78 (5,99) | 1.424,21 (3,75) | 1.578,88 (4,16) | 996,96 (2,60) | 1.399,43 (3,69) |
| 2005 | 423,74 | 2.144,19 (5,00) | 1.304,99 (3,08) | 1.443,35 (3,41) | 948,96 (2,24) | 1.148,86 (2,71) |
| 2007 | 512,51 | 2.400,84 (4,6) | 1.389,35 (2,71) | 1.506,78 (2,94) | 1.027,10 (2,00) | 1.281,62 (2,50) |
| 2009 | 566,43 | 2.631,48 (4,64) | 1.467,61 (2,59) | 1.573,41 (2,77) | 1.092,04 (1,92) | 1.378,73 (2,43) |
| 2011 | 597,05 | 2.799,52 (4,68) | 1.555,99 (2,60) | 1.619,60 (2,71) | 1.274,74 (2,10) | 1.481,02 (2,48) |

Fonte: IBGE ([s.d.]; Ipeadata.

Nota: ¹ Regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

Obs.: 1. Série deflacionada pela média ponderada do índice nacional de preços ao consumidor (INPC) das regiões.

2. Entre parênteses, valores em múltiplos do salário mínimo.

Considerando a evolução dos salários entre setores e atividades, observa-se declínio geral do salário médio em relação ao salário mínimo²⁵ – com a exceção da indústria de extração, em que não apenas o salário médio elevou-se em termos do mínimo (seguramente, influenciado pelo setor de petróleo), mas se afirmou como o setor de maior salário médio, superior ao das atividades financeiras e dos serviços de utilidade pública (com exceção dos de eletricidade e gás) que detinham os salários médios mais altos. Em particular, destaca-se a queda do salário médio em relação ao salário mínimo na indústria de transformação. Tendo em vista a diminuição relativa do emprego industrial, estes dois movimentos culminaram em redução do peso da indústria da transformação na massa salarial (tabela 8).

24. Em 2009, com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), 4.409 assalariados no setor formal, 2.138 trabalhadores informais, 1.443 trabalhadores domésticos e 859 mil trabalhadores autônomos ganhavam exatamente um salário mínimo (Melo *et al.*, 2012).

25. Deve-se observar que essa se configura em realidade distinta que se passou na segunda metade dos anos 1990, quando o salário mínimo real crescia ao mesmo tempo que a renda média declinava em termos reais (Baltar *et al.*, 2010).

Os salários médios na indústria de transformação tanto em setores mais dinâmicos e menos intensivos em mão de obra quanto nos setores mais intensivos em mão de obra (como o têxtil) cresceram no período a taxas inferiores a do salário mínimo (Barbosa, 2012), movimento que foi geral na economia (tabela 9).

TABELA 8
Distribuição dos salários e outras remunerações por ocupação
(Em %)

| Distribuição entre setores | 2002 | 2006 | 2009 |
|---|-------|-------|-------|
| Salários | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Agricultura | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| Pesca | 0,01 | 0,01 | - |
| Indústrias extrativas | 0,54 | 0,59 | 1,2 |
| Indústrias de transformação | 21,7 | 21,3 | 18,4 |
| Eletricidade, gás e água ¹ | 1,86 | 1,6 | 1,8 |
| Construção | 3,0 | 3,3 | 4,5 |
| Comércio, reparação de veículos e objetos pessoais e domésticos | 10,0 | 10,8 | 11,6 |
| Alojamento e alimentação | 1,44 | 1,5 | 1,6 |
| Transporte, armazenagem e comunicações | 6,0 | 5,5 | 4,7 |
| Intermediação financeira | 5,7 | 5 | 4,6 |
| Atividades imobiliárias | 8,4 | 8,6 | 5,1 |
| Administração pública | 28,3 | 29,1 | 26,6 |
| Educação | 5,5 | 5,2 | 7,2 |
| Saúde e serviços sociais | 3,1 | 3,1 | 3,4 |
| Outros serviços coletivos | 3,4 | 3,2 | 2 |

Fonte IBGE ([s.d.]).

Nota: ¹Para fins de compatibilização com o ano inicial, agrupou-se em 2006 e 2009 água e esgoto – que possuem salários médios baixos – com eletricidade e gás, que possuem salários muito mais altos.

Ao ser considerada a evolução do salário médio por tamanho do estabelecimento (tabela 10), a principal constatação é o declínio relativo do salário médio em relação ao salário mínimo nos estabelecimentos maiores, isto é, naqueles em que o salário médio é mais alto. Na microempresa, os salários médios cresceram mais que nas maiores em função da maior formalização do emprego e do peso na estrutura salarial do salário mínimo. Consideram-se separadamente estes efeitos: sobre a taxa de salários dos trabalhadores não qualificados e os efeitos farol e propulsão.

TABELA 9
Salário médio mensal em mínimos por setor de ocupação
(Em R\$)

| Setor | 2002 | 2006 | 2009 |
|---|------|------|------|
| Salários | 4,3 | 3,7 | 3,3 |
| Agricultura | 2,5 | 2,1 | 2,1 |
| Pesca | 1,7 | 1,8 | 1,8 |
| Indústrias extrativas | 6,4 | 5,2 | 8,5 |
| Indústrias de transformação | 4,7 | 3,8 | 3,5 |
| Eletricidade, gás e água ¹ | 9,7 | 9,1 | 7 |
| Construção | 3,3 | 2,7 | 3 |
| Comércio, reparação de veículos e objetos pessoais e domésticos | 2,6 | 2,2 | 2,1 |
| Alojamento e alimentação | 2 | 1,6 | 1,6 |
| Transporte, armazenagem e comunicações | 4,9 | 4,7 | 3,3 |
| Intermediação financeira | 11,2 | 9,2 | 8 |
| Atividades imobiliárias | 3,6 | 2,8 | 2 |
| Administração pública | 5 | 4,5 | 4,5 |
| Educação | 5,9 | 4,9 | 4,5 |
| Saúde e serviços sociais | 3,7 | 3,2 | 3 |
| Outros serviços coletivos | 3,5 | 2,9 | 2,4 |

Fonte: IBGE ([s.d.]).

Nota: ¹Para fins de compatibilização com o ano inicial, agrupou-se em 2006 e 2009 água e esgoto – que possuem salários médios baixos – com eletricidade e gás, que possuem salários muito mais altos.

TABELA 10
Salário médio mensal em salários mínimos por tamanho dos estabelecimentos
(Em R\$)

| Tamanho do estabelecimento | 2002 | 2006 | 2009 |
|----------------------------|------|------|------|
| Salário médio | 4,3 | 3,7 | 3,3 |
| De 0 a 9 empregados | 2,2 | 2,0 | 1,9 |
| De 10 a 49 empregados | 2,5 | 2,2 | 2,4 |
| De 50 a 99 empregados | 3,3 | 2,7 | 2,9 |
| De 100 a 499 empregados | 4,0 | 3,2 | 3,5 |
| De 500 a mais empregados | 5,8 | 4,8 | 4,5 |

Fonte: IBGE ([s.d.]).

4.2 Estrutura produtiva, salários e preços relativos

Em sua análise relativa ao período 1950-1970, Souza (1999) observou que o salário mínimo poderia ser considerado uma taxa de salários de base na indústria brasileira.²⁶ Tal constatação baseava-se na convergência entre o salário mínimo – cujo valor relativamente alto no início do período esteve em queda, sobretudo nos anos 1960 – e o salário dos não qualificados nas indústrias mais débeis. Em contraste com esta evolução, os salários médios industriais se distanciaram crescentemente do salário mínimo. Tal afastamento sublinhava (como anteriormente se discutiu) a relação inversa entre a taxa de salários e a abertura do leque salarial. Posteriormente, com a queda observada nos anos 1980 e parte dos anos 1990, o salário mínimo tornou-se menos significativo para os salários dos trabalhadores não qualificados no setor formal da economia, em particular na indústria de transformação. Nas décadas em que o valor do salário mínimo real caiu, houve, para os salários pagos aos trabalhadores não qualificados nos setores mais organizados da economia, deslizamento salarial, fazendo que os salários se descolassem do mínimo – na última década, entretanto, ocorreu justamente o contrário. Com a forte elevação deste salário na última década, a efetividade do salário mínimo sobre a taxa de salário tornou-se muito mais forte.

Com efeito, no setor formal da economia, a evolução do salário mínimo constituiu variável fundamental para a definição dos pisos salariais das principais categorias trabalhistas. Com base nos dados de 628 pisos salariais registrados no Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS) do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) em 2008, observou-se que 56% das negociações salariais estabeleceram pisos que não ultrapassaram 1,25 salário mínimo e 77% não superaram o valor de 1,5 salário mínimo. No comércio e no setor industrial, 80% das convenções e acordos coletivos fixaram pisos de até 1,5 salário mínimo. Esta convergência foi aumentando ao longo da década, com os pisos mais baixos cada vez mais próximos do valor do salário mínimo. Com efeito, se em 2005 o valor médio dos pisos estabelecidos na indústria era de 1,47 salário mínimo, em 2011 este valor foi de 1,35 salário mínimo. No comércio, passou de 1,66 para 1,22; e no setor serviços, de 1,91 para 1,48. Em particular nas indústrias tradicionais e onde os sindicatos são mais débeis, a elevação do salário mínimo afirmou-se como negociação coletiva compulsória, contribuindo para a elevação da base dos salários. Com o crescimento do valor do salário mínimo, a diferença existente em cada categoria entre os pisos médios e aqueles mais baixos foi também se reduzindo. Ou seja, na medida em que o salário mínimo institucional aumentava, tornava-se cada vez mais relevante para a organização da escala

26. Conforme Souza (1999, p. 160): “As evidências disponíveis no caso brasileiro mostram que o salário mínimo legal pode ser considerado como a taxa de salários de base na indústria brasileira durante as três últimas décadas”.

de remunerações por meio de seu efeito sobre a taxa de salário dos trabalhadores com menor qualificação no setor organizado da economia.

Mas a difusão e influência do salário mínimo não se limitaram ao mundo urbano. Aos poucos, o salário mínimo foi se impondo na agricultura capitalizada. Embora o assalariamento formal seja relativamente pequeno na agricultura brasileira, a expansão dos mecanismos de fiscalização, anteriormente comentada, ao lado da maior sindicalização, resultou tanto em aumento da formalização – seguramente, um processo menos visível no Nordeste – quanto na elevação dos salários pagos no trabalho assalariado informal (eventual).

Essas transformações na estrutura salarial não foram independentes das modificações ocorridas nos preços relativos. Estas contribuíram para que o substancial crescimento do poder de compra do salário mínimo fosse seguido entre empregadores e setores produtivos com diferentes níveis de produtividade (salário-produto), sem pressão excessiva nos preços e na inflação. Explica, ademais, algumas das mudanças observadas na estrutura salarial, como o menor crescimento do salário médio e a conseqüente redução do leque salarial.

A valorização da taxa real de câmbio contribuiu, ao longo da segunda metade da década, para que os preços industriais aumentassem a uma taxa inferior à do salário mínimo. Ainda que o menor custo das matérias-primas importadas – bem como das tarifas dos serviços de utilidade pública indexados ao índice geral de preços (IGP) e situados em nível muito alto desde as privatizações dos anos 1990 – tenha contribuído para o menor crescimento dos custos industriais, o efeito combinado do câmbio valorizado com a grande penetração das importações, a elevação proporcionalmente maior dos preços agrícolas e o aumento do salário mínimo levou, na indústria de transformação, a estratégias de contenção dos salários mais altos, visando controlar a elevação do custo do trabalho. Embora a incidência do salário mínimo na indústria seja bastante desigual entre setores, segundo a intensidade do uso do trabalho não qualificado, ela é, como se observou anteriormente, muito alta e significativa na formação dos pisos salariais. Com o mercado de trabalho aquecido, os sindicatos conseguiram, em seus dissídios coletivos, salários em geral superiores à inflação (Baltar *et al.*, 2010); deste modo, foram as ocupações com maiores salários que relativamente diminuíram ou os salários mais altos que se ajustaram a uma proporção inferior.

Barbosa (2012), com base nos dados da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) relativos aos coeficientes de penetração das importações por setores industriais, verificou que, entre 2002 e 2009, tanto naqueles setores tradicionais – produtos têxteis, vestuário e calçado – quanto naqueles mais intensivos em capital – química, metalúrgica, equipamento de informática e máquinas e equipamentos –, a concorrência externa e a valorização do câmbio

afetaram a evolução do salário médio e mediano. Dois movimentos estiveram presentes: *i*) os setores mais afetados pela concorrência reduziram os postos de trabalho de maior qualificação e com salários mais altos, ampliando a contratação para os de menor qualificação e salários; e *ii*) os salários dos trabalhadores mais qualificados cresceram menos que os salários de menor qualificação, fortemente colados com o mínimo.

Dessa forma, na indústria de transformação, de acordo com esta pesquisa, o menor ritmo de crescimento do salário médio – induzido pela competição de custos (fator mais importante) – em relação ao salário mínimo – por conseguinte, do piso salarial – decorreu tanto de redução na mescla de qualificações, ou de simplificação das posições intermediárias, quanto de estreitamento do leque salarial. Conforme observado, os salários médios na indústria de transformação caíram significativamente em termos do mínimo e, do mesmo modo, o peso da indústria na massa salarial foi reduzido. O contrário se passou com a agricultura e com os bens e serviços não comercializáveis.

Com o preço dos bens e serviços não comercializáveis e com os preços dos serviços de utilidade pública, da indústria de extração e da agricultura valorizando-se em termos dos bens industriais, o aumento do salário mínimo foi parcialmente compensado, ou foi mais facilmente repassado aos preços – ainda que de forma parcial e desigual, devido ao regime de concorrência destas atividades.²⁷

Nesse contexto, ainda que o crescimento do salário médio tenha sido menor, em geral, que o mínimo, esta evolução foi superior a que se deu na indústria de transformação e muito diversa entre setores. Em primeiro lugar, nas indústrias extrativas, o salário médio descolou em relação ao crescimento do mínimo em linha com os preços relativos do setor, afirmando-se o setor com maiores salários relativos. Nos setores de salários mais baixos – na agricultura, no comércio e na construção –, a queda do salário médio em termos do mínimo foi muito menos acentuada. Deste modo, não apenas houve convergência intraqualificações nos principais setores empregadores de mão de obra como também maior confluência entre setores na medida em que os salários nestas atividades de salário mais baixo se aproximaram com os salários industriais.

Essas transformações põem em discussão a questão da liderança salarial. Em seu estudo sobre a dinâmica da formação salarial entre 1950 e 1970, Souza (1999) considerava que a taxa de salários prevalecente na indústria que se propagava para as outras atividades, de forma que as mudanças nestes salários levavam a mudanças nos

27. A estimativa do seu impacto sobre os preços deve considerar sua influência na folha de pagamentos e o crescimento da produtividade. Se este for considerado constante, se hipoteticamente em determinada empresa de comércio ou de serviços a folha de salários constituir 50% dos custos correntes e 50% dos assalariados receberem um salário mínimo, uma elevação de 10% deste significa um aumento de 2,5% nos custos unitários.

demais salários. A liderança salarial na grande indústria é hipótese cara na literatura institucionalista referida no início deste capítulo e decorre da maior autonomia salarial dos mercados internos das grandes empresas em relação às flutuações do mercado de trabalho. Souza (1999) atribui esta liderança salarial ao predomínio da indústria de transformação na determinação da taxa de crescimento da produção e do emprego do restante da economia.

Em contraste com esse período, as transformações aqui examinadas identificam um deslocamento da liderança salarial. Devido às transformações no regime de crescimento induzido pelas exportações de *commodities*, distribuição de renda do trabalho e novos padrões de consumo na última década, o peso da indústria de extração, de *agrobusiness* e serviços para a expansão econômica foi substancialmente maior. Embora os contornos salariais industriais constituam grandes blocos de salários relativos, a maior exposição da indústria à concorrência externa e a valorização cambial introduziram limites ao aumento dos salários superiores ao que se deu nos demais setores. Ademais, como o salário mínimo teve aumento maior, a taxa de salários passou a gravitar mais e mais em torno deste valor. Foram os demais setores – em particular, da indústria de extração, dos serviços de utilidade pública (eletricidade e gás) e de intermediação financeira – que no setor privado estabeleceram os salários mais altos. Entretanto, estas atividades não formam contornos salariais a serem seguidos ou unidades amplas de determinação de salários. Deste modo, devido ao reduzido peso do emprego nestes setores para o emprego assalariado total, foram os salários pagos na administração pública – que ampliou o seu peso relativo na massa de salários da economia brasileira e cujo salário médio se manteve estável relativamente ao mínimo –, que se afirmaram como o principal contorno salarial nas diversas áreas de serviços.

4.3 Efeito farol e efeito propulsão

Tal como se depreende da distribuição das rendas do trabalho nas principais regiões metropolitanas, com a elevação do salário mínimo, o salário médio pago no emprego informal e a renda do trabalho autônomo aproximaram-se do salário pago no emprego formal. Os principais mecanismos que explicam a influência do salário mínimo sobre os salários informais e as rendas do trabalho autônomo se confundem com aqueles examinados anteriormente sobre a mudança na estrutura do emprego, das instituições e dos preços relativos. A redução das atividades típicas de subsistência – que se confundem com as situações de pobreza – tornou mais homogênea a base do mercado geral de trabalho. As fronteiras entre o trabalho não qualificado formal e informal – incluindo os “autônomos subordinados”, isto é, aqueles que não possuem qualquer capital e recebem, de fato, um salário por peça ou recebem uma comissão por venda –, por sua vez, se estreitaram na medida em que seus integrantes possuem condições sociais não muito distintas. Há um contínuo fluxo na base deste mercado de trabalho que se caracteriza por

ampla flexibilidade. Com a redução do desemprego e o crescimento do emprego formal, a remuneração nestas atividades tendeu a convergir para o salário mínimo. Assim, com exceção das regiões rurais onde predominam as atividades de subsistência – particularmente presentes no Nordeste –, nas demais e mesmo em atividades em que o emprego informal é muito alto e predomina o trabalho intermitente – como na agricultura e na construção civil – e nas atividades onde predomina o emprego feminino – como no emprego doméstico, comércio e nos serviços –, o salário mínimo afirmou-se como referência e base de negociação para a formação dos rendimentos tanto para empregadores quanto para empregados.

No trabalho autônomo não qualificado – isto é, no caso dos trabalhadores por conta própria sem recursos de qualificação, trabalhadores ambulantes, nas microempresas familiares etc. –, em que predomina baixa renda, a expansão do salário mínimo e do emprego formal, bem como as transferências sociais como bolsa-família, exerceu “efeito propulsão”, por meio dos dois mecanismos previamente mencionados. De um lado, devido ao seu positivo impacto sobre o emprego, reduziu relativamente a parcela da população ocupada nestas atividades, em particular daqueles estritamente compelidos por estratégias de sobrevivência.²⁸ De outro lado, devido à maior demanda, tanto o número absoluto de “empreendedores” – como atestam Sebrae e Dieese (2008) como o espaço para a formação dos rendimentos nestas atividades ampliou-se particularmente na atividade de serviços. A conjugação destes dois mecanismos contribuiu para maior convergência das rendas do trabalho autônomo com as do trabalho assalariado. No campo, este mesmo processo se passou principalmente estimulado pelas transferências sociais, como a bolsa-família e a aposentadoria rural (vinculada ao mínimo), e pelos preços agrícolas favoráveis.

5 OBSERVAÇÕES FINAIS

Discutiu-se neste capítulo que, devido à recuperação do seu poder de compra – praticamente dobrando de valor em termos reais ao longo da década passada –, o salário mínimo passou a exercer crescente influência sobre a formação da taxa de salários de amplos segmentos dos trabalhadores assalariados formais e informais e da renda dos trabalhadores autônomos sem recursos de qualificação. Tal circunstância deve-se ao nível inicial muito baixo deste salário e à estrutura do mercado de trabalho brasileiro, em que historicamente predominam os baixos salários.

Investigou-se, em primeiro lugar, a elevada expansão absoluta e relativa do emprego assalariado formal sobre as outras formas de ocupação. Argumentou-se que a elevação do salário mínimo real, a redução da pobreza, as mudanças nos padrões de consumo, a demanda dos trabalhadores por emprego formal e fatores institucionais estiveram

28. De acordo com o Sebrae e Dieese (2011), a proporção de trabalhadores por conta própria analfabetos e com ensino fundamental incompleto caiu ao longo da década.

na base deste processo. Discutiu-se, em seguida, como o salário mínimo afirmou-se como referência para a remuneração de base da economia brasileira. Observou-se que este evoluiu em ritmo superior ao do salário mediano e do salário médio, resultando em adensamento da cauda inferior da distribuição. Mudanças na composição do emprego, com o crescimento mais que proporcional do assalariamento no setor de serviços, do comércio e da construção civil – que possuem salários mais baixos – e dos preços relativos contribuíram para esta parcial queda da dispersão salarial agregada.

No caso da indústria de transformação, a convergência maior em torno do salário mínimo decorreu de dois aspectos. De um lado, com a evolução do mínimo, este – ou valores próximos a este – afirmou-se crescentemente como piso de amplas categorias; de outro lado, em função do menor crescimento relativo dos preços industriais e do grau de abertura da economia brasileira, a elevação dos salários de base resultou em maior contenção dos salários/postos de trabalho de salários mais altos, contribuindo também por este canal para reduzir a dispersão salarial.

Por fim, discutiram-se o “efeito farol” e o “efeito propulsão” do salário mínimo sobre o setor informal e o trabalho autônomo. Para o primeiro, a expansão de maiores oportunidades de emprego, bem como as transferências sociais, ampliou a sua influência direta como referência para os salários informalmente estabelecidos. Para o trabalho autônomo, a influência do aumento do salário mínimo se deu indiretamente por meio da maior demanda – e consequente espaço econômico – sobre estas atividades ao mesmo tempo que contribuía – ao lado das políticas de transferência – para a redução da população ocupada nestas atividades.

Embora parte dessas transformações seja de natureza estrutural e institucional, estas evoluíram a partir de certas características do regime de crescimento que se afirmou naquela década. Com a desaceleração do crescimento ocorrida a partir de 2010, a consequente redução da taxa de crescimento do emprego formal – particularmente intensa na indústria de transformação – e a maior desvalorização do câmbio, as pressões de custos aumentaram. Por causa da maior influência do salário mínimo sobre a taxa de salário e sobre o salário médio, é possível que os aumentos decorrentes do reajuste anual possam vir a se traduzir em maiores pressões sobre os custos salariais e sobre os preços, principalmente se movimentos voltados a recompor margens de lucro e/ou os contornos salariais – especialmente na indústria – estiverem em movimento. Nesse sentido, a negociação de políticas de renda, de forma a manter a política de valorização do salário mínimo e evitar acirramento no conflito distributivo, torna-se crescentemente importante.²⁹

29. Considerando as interações entre estrutura produtiva, estrutura de consumo e o padrão salarial, Souza (1999, p. 169) observava que “obviamente o Estado não dispõe de um sistema de informações tão aperfeiçoado que lhe permita estabelecer justamente o nível salarial que seja compatível com o conjunto de determinantes mencionados. O nível fixado em um dado momento será compatível ou não com os mesmos. Se o for terá vigência durante um período; se não, será alterado ou por variação nos preços, por efeito de crises econômicas que interrompem o processo de acumulação, ou ainda pela eclosão de movimentos reivindicatórios dos trabalhadores”.

REFERÊNCIAS

- BACHA, E. Crescimento econômico, salários urbanos e rurais: o caso do Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 585-628, dez. 1979.
- BALTAR, P.; SOUZA, P. R. Salário mínimo e taxa de salários no Brasil: réplica. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 3, p. 1045-1058, dez. 1980.
- BALTAR, P. E. *et al.* **Moving towards decent work** – labour in the Lula government: reflections on recent Brazilian experience. Berlin: Global Labour University, 2010. (Irle Working Papers, n. 9). Disponível em: <<http://goo.gl/9TQ9jO>>.
- BARBOSA, L. M. L. H. **A evolução recente da distribuição de renda brasileira sob a ótica das estruturas sócio-ocupacionais**. 2012. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2012.
- BELSER, P.; SOBECK, K. At what level should countries set their minimum wages? **International Journal of Labour Research**, v. 4, n. 1, 2012.
- CARD, D.; KRUEGER A. B. **Minimum wages and employment**: a case study of the fast food industry in New Jersey and Pennsylvania. Oct. 1993. (NBER Working Paper, n. 4509).
- CARDOSO JÚNIOR, J. C. Determinantes da recuperação do emprego formal no Brasil: evidências para o período 2001/2005 e hipóteses para uma agenda de pesquisa. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 29, n. 4, 2009.
- CORSEUIL, C. H.; MOURA, R. RAMOS, L. **Determinantes da expansão do emprego formal**: o que explica o aumento do tamanho médio dos estabelecimentos? Brasília: Ipea, 2009. (Texto para Discussão, n. 1450).
- DIEESE – DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS; BRASIL – Ministério do Desenvolvimento Agrário. 4. Ed. **Estatísticas do Meio Rural 2010-2011**. São Paulo: Dieese e MDA, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/zEKVHV>>.
- DUNLOP, J. **Wage contours**. In: PIORE, M. (Ed.). Unemployment and inflation institutionalist and structuralist views. M. E. Sharpe Inc., 1979.
- FONTES, A.; PERO, V. Low-paid employment in Brazil. **International Labour Review**, v. 151, n. 3, 2012.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas**. Rio de Janeiro: IBGE, [s.d.].a.
- _____. **Pesquisa Mensal de Emprego**. Rio de Janeiro: IBGE, vários anos, [s.d.].b.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios**. Rio de Janeiro: IBGE, [s.d.]c.

ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **Update on minimum wage development**. Geneva: ILO, Mar. 2009. (Governing Body, n. 304/ESP/3).

_____. **Global wage report 2012-2013: wages and equitable growth**. Geneva: ILO, 2013.

LEE, S.; SOBECK, K. A low wage work: a global perspective. **International Labour Review**, v. 151, n. 3, 2012.

LEMONS, S. **A survey of the effects of the minimum wage in the Latin America**. Leicester: University of Leicester, Mar. 2007. (Discussion Papers in Economics, n. 7/04).

LEWIS, W. A. Economic development with unlimited supplies of labour. **The Manchester School**, v. 22 n. 2, May 1954.

MEDEIROS, C. A. **Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios**. 1992. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1992.

_____. Income concentration, financial liberalization and decoupling between United States and China. **Journal of Economic Issues**, v. 46, n. 2, 2012.

MELO, L. F. B. *et al.* Rescuing the minimum wage as a tool for development in Brazil. **International Journal of Labour Research**, v. 4, n. 1, 2012.

NERI, M.; GONZAGA, G.; CAMARGO, J. Salário mínimo, efeito farol e pobreza. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 2, 2001.

PIORE, M. Unemployment and inflation: an alternative view. *In*: PIORE, M. (Ed.). **Unemployment and inflation institutionalist and structuralist views**. M. E. Sharpe Inc., 1979.

SABOIA, J. Elasticidades dos rendimentos do trabalho em relação ao salário mínimo: experiência de um período recente de crescimento do salário mínimo. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 19, n. 2, 2010.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS; DIEESE – DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2008**. 2. Ed. Brasília: Dieese, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/eK15kH>>.

_____. _____. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2010-2011**. 4. Ed. Brasília: Dieese, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/OeTA2B>>.

SERRANO, F.; SUMMA, R. Macroeconomic policy, growth and income distribution in the Brazilian economy in the 2000s. **Investigación Económica**, México, v. 71, n. 282, 2012.

SOUZA, P. R. **Salário e emprego em economias atrasadas**. Campinas: Unicamp, 1999.

STIRATI, A. **The theory of wages in classical economics**. England: Edward Elgar Publishing Limited, 1991.

EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA DE OFERTA DA ECONOMIA BRASILEIRA NA ÚLTIMA DÉCADA E DA DEMANDA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS ENTRE 2003 E 2009¹

1 INTRODUÇÃO

No ciclo de crescimento ocorrido na economia brasileira entre 2004 e 2010 – a taxa média anual do produto interno bruto (PIB) foi de 4,5%, calculado pelo Ipea com base no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) –, o consumo das famílias cresceu a uma taxa média de 5,23%; e devido ao seu peso relativo – cerca de 60% do PIB – foi o principal componente macroeconômico do crescimento no período. Neste ciclo, onde os demais componentes do PIB apresentaram um crescimento ainda maior que o do consumo das famílias, houve elevado crescimento das importações, cuja taxa média entre 2004-2010 (de 14,81%) excedeu amplamente a do PIB e a de cada componente da demanda agregada em particular. Entre os grandes setores da estrutura produtiva, o de serviços liderou o crescimento e, devido ao seu peso na economia, afirmou-se como o que mais contribuiu para a expansão do PIB. A expansão do consumo das famílias se deu tanto pelo aumento da renda média quanto pela incorporação de amplo conjunto da população no mercado consumidor – nos bens tradicionais e em bens de consumo duráveis e serviços modernos. A queda dos preços industriais, a difusão do crédito e a elevação do salário mínimo (SM) real (e das transferências de renda a ele vinculadas) viabilizaram esta difusão.

Objetiva-se neste capítulo investigar, com base na matriz insumo-produto (MIP) e nas Pesquisas de Orçamento Familiar (POFs) de 2003 e 2009, como evoluiu a estrutura da oferta em conexão com o comportamento da demanda das famílias. Em particular, busca-se evidenciar a composição setorial decorrente da expansão e do padrão de consumo dos estratos de renda da maioria da população. O capítulo está dividido em cinco seções, incluindo esta breve introdução – além de um apêndice estatístico. Na segunda seção, discute-se sobre as conexões entre padrão de consumo e estrutura produtiva no país. Na terceira, discutem-se

1. O autor agradece a Fabio Freitas, do Instituto de Economia (IE) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), o acesso aos dados de sua estimativa da matriz de insumo-produto, bem como inúmeras sugestões e contribuições. Agradece, também, a Fernando Geiger, do Ipea, pela cessão de uma tabela de compatibilização entre as duas Pesquisas de Orçamento Familiar (POFs); e a Rosa Doria, pesquisadora mestranda do IE/UFRJ, pelo auxílio à pesquisa.

alguns traços do ciclo de crescimento recente. Na quarta, apresenta-se, com base nos dados da MIP e da POF, a evolução da estrutura de consumo das famílias e a da estrutura produtiva. Na quinta, delineiam-se algumas observações finais.

2 PADRÃO DE CONSUMO E ESTRUTURA PRODUTIVA

Os diversos estudos empíricos sobre as interações entre distribuição de renda, padrão de consumo e a estrutura produtiva no Brasil, iniciados por Bonelli e Cunha (1983), buscaram examinar a correspondência entre o padrão de consumo associado aos níveis de renda e a composição setorial do produto e as mútuas interações entre estas duas estruturas. Com efeito, no fluxo circular da renda a interação entre estrutura produtiva e distribuição de renda é uma relação de mão dupla. Por um lado, a distribuição (exógena) da renda por meio de seu efeito sobre a demanda final e sobre a estrutura de consumo das famílias condiciona a estrutura produtiva. Por outro, como amplamente discutido na tradição do pensamento estruturalista originário da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), a distribuição da renda é condicionada pela estrutura produtiva, isto é, pela estrutura do emprego e das remunerações entre setores produtivos (distribuição endógena ao setor). Além disso, como a taxa de crescimento não é independente da estrutura produtiva e esta é influenciada pela distribuição da renda e do consumo, mudanças na distribuição afetam a estrutura e o crescimento.

No artigo pioneiro de Bonelli e Cunha (1983), baseado nos dados de insumo-produto nos anos 1970 e 1975 e na estimativa de elasticidades de Engel por faixas de renda obtida a partir do Estudo Nacional da Despesa Familiar (Endef) do IBGE de 1975, examinou-se como mudanças exógenas na distribuição da renda e do consumo alterariam a estrutura produtiva – obtida pela matriz de insumo-produto e agregada em vinte setores. Tendo em vista a diferenciação de consumo por faixa de renda os autores observaram num exercício de simulação sobre a distribuição de renda que setores como agricultura e pecuária, alimentos, bebida e fumo e energia elétrica teriam um crescimento maior do que de fato ocorreu no período na hipótese de uma maior distribuição de renda. Já minerais não metálicos, metalúrgica, material elétrico, material de transporte e diversos outros setores teriam um crescimento menor. Tal constatação reforçava ao menos em parte a proposição de uma lógica concentradora no “modelo brasileiro” de desenvolvimento, baseado na introdução de bens duráveis de consumo. Parcialmente, porque os autores não derivaram daí nenhuma conclusão sobre o maior ou menor crescimento da economia, reconhecendo que os efeitos decorrentes das mudanças nos parâmetros distributivos afetavam muito pouco os multiplicadores setoriais e a taxa de crescimento global.

Entre os estudos mais recentes, cobrindo parte do período discutido neste trabalho, Almeida e Guilhoto (2006), com base em procedimento semelhante, simularam choques de demanda exógena sobre 39 setores produtivos – baseados na MIP, estimada por Guilhoto e Sesso Filho (2005), a partir do Sistema de Contas Nacionais (SCN) 2002, da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) e da POF (2002) –, procurando identificar os setores que contribuam mais para o crescimento econômico e para a diminuição do índice Gini da renda. Neste exame sobre a contribuição da estrutura produtiva para o crescimento e a distribuição (endógena), constatou-se que os setores que se destacavam para o crescimento (isto é, os setores com maiores efeitos de encadeamento como siderurgia, indústria química, indústria têxtil) não eram os mesmos, simultaneamente, para a produção e o emprego (agropecuária, serviços privados não mercantis) e para a distribuição (agropecuária, vestuário, construção).

Fochezatto (2011) examinou, a partir de uma matriz de contabilidade social construída para o ano 2002 com 42 setores produtivos, como o impacto da demanda final sobre a estrutura produtiva afeta a distribuição da renda das famílias. Neste exercício de simulação, o setor serviços se destacou – os setores em serviços possuíam uma distribuição endógena menos concentrada, daí melhoravam a distribuição final quando era maior a demanda setorial –, e na indústria poucos setores foram “pro-distribuição”. Introduzindo neste mesmo exercício os setores que adicionalmente contribuem significativamente para a produção e o emprego, o autor concluiu que os setores mais importantes foram madeira e mobiliário, artigos de vestuário, calçados, outros produtos alimentares, comércio, transportes, serviços prestados às famílias, administração pública e serviços não mercantis. Em seguida, observaram o perfil de consumo das famílias mais pobres, constatando que não existia uma relação entre este padrão de consumo e a distribuição da renda. Ou seja, uma elevação do poder de consumo dos mais pobres não necessariamente resultaria, por meio do seu efeito sobre a estrutura produtiva, em uma maior distribuição da renda.

Ainda que a articulação entre distribuição de renda, padrão de consumo, crescimento e estrutura produtiva, apreendida por meio da MIP e das pesquisas de orçamento familiar, constitua uma base essencial para as análises relativas a padrões de desenvolvimento, é necessário considerar os seus principais limites analíticos. Estes se baseiam no estabelecimento de hipóteses comportamentais – como as elasticidades de consumo por faixa de renda – necessárias à previsão do que ocorreria com uma dada estrutura quando a outra, exogenamente, muda; e na definição de objetivos *ad hoc* de política econômica baseadas nestas interações.

Um limite intrínseco a estes exercícios de simulação decorre das mudanças nas elasticidades associadas ao progresso técnico, à mudança de preços relativos e às inovações institucionais e financeiras. Estas transformações deslocam as preferências

e o consumo de forma relativamente autônoma das escolhas prévias e dos níveis de renda, debilitando a sua força para identificar os impactos na estrutura produtiva. Mas o principal problema é que dificilmente se pode definir arbitrariamente um objetivo de política econômica centrada neste tipo de exercício. Assim, por exemplo, agricultura ou serviços pessoais ou domésticos podem num determinado período ser os setores que mais empregam ou que possuam melhor distribuição setorial. Este fato, entretanto, não justifica conceber com base nesta constatação uma política de emprego visando estes setores, quando a direção do progresso técnico e da mudança do consumo vão em outra direção.

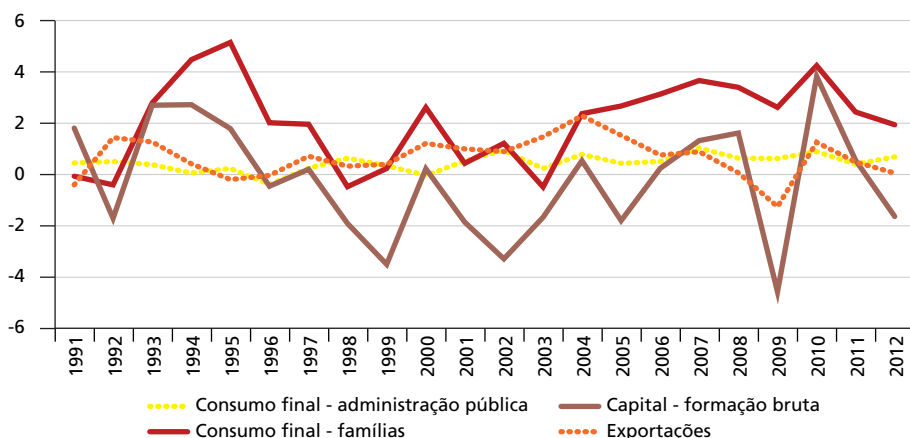
As análises clássicas sobre a evolução dos padrões de consumo e da estrutura produtiva – como a passagem de um padrão de consumo baseado em alimentos (agricultura) para os de consumo duráveis (indústria) e os serviços –, segundo o nível de renda estabelecido pela curva de Engel, embora reproduza de forma correta a direção da mudança estrutural e comportamental em qualquer economia, não dá conta da crescente segmentação interna em cada setor produtivo. Tal como nos estudos industriais contemporâneos sobre as cadeias produtivas, a diferenciação das atividades intrasetoriais é cada vez mais relevante para a identificação do grau de desenvolvimento industrial. Desse modo, embora seja muito alta a heterogeneidade da estrutura produtiva – entre, por exemplo, os níveis de produtividade da agricultura e do setor de combustível ou entre serviços pessoais e a intermediação financeira –, em qualquer destes setores agregados há uma grande dispersão de atividades e empresas, produzindo bens com diferentes níveis de produtividade e voltados para diferentes mercados. O mesmo ocorre em relação ao padrão de consumo. Ao lado da evolução clássica entre bens ocorre ampla diferenciação interna em cada tipo de bem hierarquizado por sua sofisticação e conseqüente diferenciação de preços relativos. De forma geral, os mesmos setores produtivos produzem com técnicas similares distintas variedades de bens e serviços consumidos pelos mais ricos (mais sofisticados e caros) e pelos mais pobres (mais simples e baratos).² Do mesmo modo, pode-se observar que na economia mundial e no país, a despeito da menor integração deste nas cadeias produtivas globais, a polarização entre trabalhadores qualificados e não qualificados deslocou-se dos setores para as atividades dentro de cada setor. Esta diferenciação interna e a dispersão de preços relativos tornam os estudos baseados na parcela de mercado associada a cada classe de renda – como os baseados na POF – pouco precisos para avaliar e quantificar a difusão do acesso ao consumo dos bens e serviços. A heterogeneidade dos padrões de consumo é menos específica a uma particular composição setorial do produto. Esta é uma questão metodológica importante que, entretanto, não será aqui discutida – embora levante diversas dúvidas sobre algumas proposições – e seguramente demanda outro tipo de abordagem e construção de indicadores específicos.

2. Esta é uma dimensão produtiva importante do consumo de massa típico das economias industriais.

3 O CICLO DE CRESCIMENTO RECENTE

A forte redução da vulnerabilidade externa³ ocorrida desde os anos iniciais da década de 2000 foi a base para a retomada na segunda metade de maiores taxas de crescimento. Este ciclo de crescimento foi liderado pelo consumo das famílias que se afirmou como o principal componente do crescimento do PIB no período (gráfico 1).

GRÁFICO 1
Contribuições dos componentes de demanda ao crescimento do PIB
(Em %)



Fonte: Sistema de Contas Nacionais (SCN)/IBGE.

Ao lado do consumo das famílias, este ciclo caracterizou-se por altas taxas de crescimento das exportações de *commodities* e seus investimentos induzidos – especialmente na mineração e petróleo –, e por uma recuperação do gasto autônomo do governo, incluindo uma modesta expansão do investimento público em infraestrutura.⁴ Estas três fontes de crescimento (o consumo das famílias, as exportações, e o consumo do governo) puxaram a taxa de investimento da economia – essencialmente em construção – e o emprego formal para níveis, há muito não vistos na economia brasileira.⁵

Mas não só o maior crescimento distingue a década de 2000 em comparação com as três anteriores. Nos anos 1970, novos setores produtivos foram implantados na indústria de transformação (na petroquímica, em bens de capital). Na década “perdida” dos 1980 houve a modernização da agricultura. Nos anos 1990, esta

3. Tanto a dívida externa em relação às reservas quanto a dívida externa de curto prazo caíram continuamente entre 2004 e 2011. Ver Serrano e Summa (2011).

4. Para uma análise histórica, ver Carneiro (2010).

5. Ver capítulo 2 deste volume.

ocorreu parcialmente nos serviços com a expansão dos investimentos em telecomunicações e tecnologia de informação em meio à crescente redução de custos e fragmentação das cadeias produtivas. Nos anos 2000, como será discutido na próxima seção, a estrutura produtiva pouco mudou, implantando ou destruindo setores em que pese, neste último caso, o extraordinário crescimento das importações. A distribuição regional das atividades econômicas, a distribuição de renda e a estrutura do consumo passaram por transformações amplamente documentadas,⁶ alargando os mercados internos, incorporando novas regiões, novos consumidores e, sobretudo, ampliando a demanda pelos serviços.

Neste ciclo de expansão, o crescimento do consumo aparente na indústria foi generalizado – abruptamente interrompida em 2009 – e liderado pelo setor de bens de capital, pelos automóveis e bens de consumo duráveis (Melo de Carvalho e Ribeiro, 2013). Ao lado da expansão da produção, houve um extraordinário aumento das importações de bens de capital, bens de consumo duráveis e bens intermediários – em contraste com um muito menor crescimento das exportações da indústria da transformação. Houve, no período, persistente aumento do emprego industrial, a despeito do substancial aumento dos coeficientes de importação da indústria tanto em bens de capital – em particular na fabricação de produtos de informática, produtos eletrônicos e ópticos; quanto em intermediários – produtos químicos; e bens de consumo – têxteis e vestuários (Carneiro, 2010). Desse modo, a demanda de bens comercializáveis teve um grande vazamento para fora, ampliando substancialmente a penetração das importações na sua oferta e, conseqüentemente, reduzindo a razão entre o valor da transformação industrial no valor da produção. Tal evidência suscitou amplo debate sobre a existência de um processo de desindustrialização no Brasil.⁷ Fugiria aos propósitos deste capítulo uma análise detalhada deste tema. Sublinha-se, no entanto, que como os preços relativos da indústria de transformação caíram substancialmente, e como os preços e a demanda por serviços aumentaram absoluta e relativamente, eles influenciaram as estimativas sobre desindustrialização.⁸ Ao contrário dos anos 1990, quando a participação do produto industrial no PIB reduziu-se de forma substancial – ainda que em parte esta queda tenha decorrido da mudança de preços relativos –, na última década diversos trabalhos documentaram uma queda marginal, refletindo uma relativa rigidez estrutural, pelo menos neste período em exame (Squeff, 2012; Bonelli e Pessoa, 2010).

6. Com efeito, o índice de Gini da distribuição da renda familiar nas POFs de 2002-2003 e 2008-2009 passou de 0,591 para 0,564 (Hoffman, 2010). A parcela dos salários na renda evoluiu de 46% em 2003 para 48% em 2008 (Araújo, 2013).

7. Para uma resenha recentes ver Verganhanini (2013).

8. Com base nos deflatores implícitos das contas nacionais, Squeff (2012, p. 26, grifo nosso) observou: “Essas evidências reforçam, portanto, o argumento teórico de que a perda de participação da indústria no PIB está associada a mudanças nos preços relativos. Complementarmente, é fortalecida a justificativa teórica de que o fenômeno no Brasil é, em alguma medida, um artefato estatístico, visto que claramente a mudança metodológica de 1995 *beneficiou* o setor de serviços em detrimento dos demais setores”.

Desse modo, a questão a ser examinada é a resposta da estrutura produtiva à expansão do consumo observada no período. A expansão da demanda doméstica sobre bens e serviços, proveniente tanto da incorporação de novas áreas regionais de expansão, como o Centro-Oeste, e decorrente da elevação do salário real e do crédito ao consumidor, resultou na ampliação da oferta dos serviços (financeiros, pessoais, públicos) e da indústria de transformação – na expansão na produção de alimentos, eletrodomésticos, produtos eletrônicos e automóveis. Como será discutido a seguir, o maior crescimento no setor serviços não só em termos de valor mas também de emprego decorreu tanto de transformações estruturais e distributivos quanto de mudanças nos preços relativos.

4 EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA PRODUTIVA E DE CONSUMO ENTRE 2003-2009⁹

Com base na MIP é possível analisar a evolução do valor bruto da produção (VBP),¹⁰ da estrutura da ocupação dos salários e das importações associados aos componentes da demanda final. Observa-se o grande peso do consumo das famílias na determinação do VBP, da ocupação total, da massa dos salários e importação total, e a participação relativamente mais alta da parcela dos salários gerados pelo consumo do governo em relação à massa de salários. Esta estrutura basicamente se manteve entre os anos 2003 e 2009. A principal transformação foi a queda das exportações no valor da produção, emprego, salários e importações. Esta foi maior no ano de 2009 devido à recessão mundial, mas o declínio relativo já se manifestava nos anos anteriores. As importações associadas ao investimento aumentaram substancialmente e proporcionalmente ao declínio, quase que do mesmo nível das importações induzidas pelas exportações. O crescimento das importações de máquinas e outros bens de capital no vetor de investimento e o predomínio entre as exportações das *commodities* minerais e agrícolas (com baixo consumo intermediário importado) seguramente explicam esta mudança independentemente das outras ocorridas exclusivamente em 2009.

9. Os anos 2002-2003 e 2008-2009 são os anos das duas últimas POFs. O ano de 2009 é o mais recente das estimativas da MIP com base nos dados de 2005. A despeito da forte recessão ocorrida neste último ano, afetando essencialmente os investimentos na indústria, optou-se, visando simplificar e reduzir o número de informações e comparar com os dados da POF, manter estes dois anos como referência para o período. Os parâmetros que aqui se discutem centrados na estrutura do consumo das famílias não mudaram essencialmente com a queda do investimento. Nas tabelas do apêndice A, algumas informações sobre os anos intermediários são apresentadas.

10. Ao longo do período, o valor adicionado em cada ano foi estimado em torno de 50% do valor bruto da produção (VBP). A menos de outras especificações, as razões serão apresentadas em relação ao VBP.

BOX 1

A estimativa das matrizes insumo-produto (MIP)

A série de matrizes insumo-produto para os anos 2000-2009 foi estimada por Fabio Freitas do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ) no contexto do Projeto Latin America KLEMS (LA-KLEMS) – (K) capital; (L) *labour* (trabalho); (E) *energy* (energia); (M) *materials* (materiais); e (S) *services* (serviços) – com base nas matrizes oficiais compiladas pelo IBGE para os anos 2000 e 2005. Para tanto foi desenvolvida uma adaptação da metodologia proposta em Grijo e Bérni (2006) para atualização das MIPs com base no método de ajustamento biproporcional.

A metodologia desenvolvida consiste em usar este método para combinar de maneira consistente as informações estruturais e completas contidas nas matrizes oficiais com as informações parciais existentes nas Tabelas de Recursos e Usos, publicadas anualmente no Sistema de Contas Nacionais (SCN) pelo IBGE. Com isso, foi possível efetuar a estimação das MIPs a preços correntes para os anos 2001 e 2002, com base nas informações estruturais da matriz oficial de 2000 e as matrizes de 2003, 2004, 2006, 2007, 2008 e 2009 a preços correntes com base nas informações estruturais da matriz oficial de 2005.

Além disso, tendo como referência a contribuição de Dietzenbacher e Hoen (1998), foram estimadas as MIPs a preços do ano anterior com base na aplicação do método RAS, nas MIPs a preços correntes (oficiais e estimadas) e em informações advindas das Tabelas de Recursos e Usos a preços do ano anterior publicadas pelo IBGE. Com efeito, a utilização dessa metodologia permitiu a estimação das matrizes insumo-produto a preços do ano anterior para os anos 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 e 2009.

TABELA 1

Estrutura do VBP, da ocupação (O), do salário (S) e das importações (M)
(Em %)

| | 2003 (VBP) | 2009 (VBP) | 2003 (O) | 2009 (O) | 2003 (S) | 2009 (S) | 2003 (M) | 2009 (M) |
|----------------------|------------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Consumo das famílias | 51,0 | 52,0 | 54,2 | 55,3 | 43,7 | 43,5 | 46,9 | 48,0 |
| Consumo do governo | 16,2 | 18,5 | 14,6 | 16,0 | 32,2 | 33,0 | 7,6 | 8,7 |
| Investimento | 13,2 | 16,3 | 12,8 | 15,0 | 10,0 | 13,1 | 18,6 | 24,1 |
| Exportações | 17,7 | 12,8 | 14,2 | 11,1 | 11,9 | 9,0 | 25,7 | 18,7 |

Elaboração do autor.

A tabela 2 apresenta para os 22 setores agrupados da MIP a evolução de alguns parâmetros estruturais associados à demanda global da economia. Destacam-se as seguintes observações:

- a principal mudança na estrutura das ocupações foi a queda relativa de *alimentos e bebidas básicos* e um pequeno aumento da *construção*, com os demais setores mantendo suas mesmas proporções;
- a estrutura dos salários se manteve sem maiores mudanças, destacando-se a elevada parcela dos salários associados aos serviços públicos e o alto peso de *alimentos e bebidas básicos, construção, comércio e serviços pessoais* na massa salarial;
- a evolução do valor adicionado relativo por ocupado – a medida da heterogeneidade estrutural – basicamente se manteve constante; *alimentos e bebidas básicos* e *serviços pessoais* possuem o nível mais baixo e *combustível, eletricidade e serviços de imobiliário e intermediação financeira* (SIUP), – extração e serviços modernos – o nível mais alto; a indústria possui uma posição intermediária;

- houve no período na maioria dos setores, sobretudo naqueles de menor salário e mais baixa produtividade – tais como *alimentos, têxteis, serviços pessoais* –, uma difusa elevação do custo unitário do trabalho (salário médio/produto por ocupado);¹¹ a exceção ocorreu com *material de transportes e intermediação financeira*, onde este custo caiu; e
- os coeficientes de importação (próxima seção, tabela A.2 do apêndice A) aumentaram substancialmente, mas sua estrutura interna mudou pouco; as importações aumentaram relativamente em *alimentos e bebidas básicos*¹² e se mantiveram nos demais setores sem mudanças substanciais; *química e farmacêutica, construção* (inclui máquinas e metalurgia), *eletrodomésticos, eletroeletrônicos e material de transporte* absorveram a maior parcela.

Estas transformações revelam, em primeiro lugar, que o elevado crescimento do PIB observado no período não trouxe ou não foi acompanhado de mudanças estruturais, quer na composição da demanda agregada, quer na estrutura produtiva. Com um baixo ou negativo crescimento da produtividade, a elevada heterogeneidade estrutural – resultado tanto dos desníveis de produtividade quanto dos preços setoriais – se manteve. Indiscutivelmente, esta é a base histórica dos elevados níveis de desigualdade nas rendas do trabalho e, por conseguinte, da distribuição da renda pessoal. Sua persistência traduz a força da inércia desta estrutura e a natureza essencialmente extensiva – isto é, sem mudança estrutural – do crescimento econômico verificado no período. Observou-se na maioria dos setores uma elevação do salário a uma taxa superior à da produtividade (valem as ressalvas anteriores). Seguramente a elevação em termos reais do SM e a formalização do trabalho assalariado estão na sua origem. Com efeito, embora as diferenças de produtividade entre setores não tenham se alterado, constatou-se que, possivelmente em função da maior formalização do emprego e elevação do SM, houve redução na dispersão salarial entre setores e entre ocupações. Os salários nos setores de mais baixa produtividade e maior emprego como agricultura e o comércio e serviços em geral cresceram relativamente mais do que os salários dos setores de maior produtividade.

11. Esta observação deve ser considerada com cautela, a produtividade e o custo unitário do trabalho deveriam, a rigor, ser expressos em horas trabalhadas e não em unidades de emprego. Estudos menos agregados sobre a evolução da produtividade e sua evolução no ciclo são necessários. É possível que a resposta à recuperação após 2003 tenha se traduzido essencialmente como aumento do emprego sem maiores efeitos sobre a produtividade.

12. Esta mudança deve-se essencialmente ao ano 2009. Como a indústria foi particularmente afetada pela crise externa, a queda da demanda por importações na indústria levou ao aumento relativo das importações na agricultura.

TABELA 2

Evolução da estrutura da ocupação, dos salários, do valor adicionado relativo e custo unitário do trabalho por setores da produção
(Em R\$ constantes)

| Classificação agregada | Estrutura da ocupação | | Estrutura de salários | | VA/ocupado relativo | | Custo unitário do trabalho | |
|--|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|---------------------|--------------|----------------------------|--------------|
| | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 |
| Alimentos e bebidas básicos | 22,60 | 17,67 | 6,26 | 5,17 | 42,7 | 42,2 | 31,62 | 33,95 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 2,10 | 2,50 | 2,64 | 2,91 | 123,1 | 99,0 | 46,56 | 61,50 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 3,69 | 3,58 | 1,93 | 1,76 | 47,2 | 41,5 | 50,02 | 57,68 |
| Papel, papelão e madeira | 1,22 | 1,10 | 1,73 | 1,43 | 176,9 | 134,1 | 39,40 | 48,75 |
| Combustível | 0,02 | 0,03 | 0,27 | 0,27 | 5.638,0 | 4.458,5 | 12,55 | 14,30 |
| Químicos e farmacêuticos | 1,00 | 1,07 | 2,95 | 2,66 | 346,1 | 275,6 | 42,40 | 47,90 |
| Construção | 8,79 | 9,41 | 6,97 | 8,40 | 103,7 | 96,1 | 37,29 | 47,07 |
| Eletrodomésticos | 0,06 | 0,06 | 0,14 | 0,15 | 258,8 | 227,0 | 54,71 | 59,93 |
| Eletroeletrônicos – exclusive eletrodomésticos | 0,46 | 0,54 | 1,26 | 1,22 | 245,0 | 201,4 | 57,38 | 59,48 |
| Equipamentos de transportes | 0,44 | 0,58 | 2,02 | 2,10 | 229,4 | 251,3 | 85,39 | 76,53 |
| Eletricidade e SIUP | 0,99 | 0,94 | 0,65 | 0,59 | 77,8 | 72,7 | 38,78 | 41,47 |
| Comércio | 0,43 | 0,43 | 1,71 | 1,54 | 809,3 | 726,0 | 23,36 | 24,77 |
| | 15,75 | 16,48 | 10,14 | 11,07 | 63,8 | 75,8 | 43,82 | 45,83 |
| Transporte | 4,09 | 4,10 | 4,60 | 4,72 | 110,0 | 117,2 | 44,01 | 49,19 |
| Serviços de informação | 1,59 | 1,89 | 2,62 | 2,74 | 217,8 | 189,2 | 31,00 | 38,73 |
| Intermediação financeira e seguros | 1,07 | 0,99 | 6,22 | 5,20 | 647,8 | 727,3 | 40,40 | 36,88 |
| Habitação | 0,69 | 0,68 | 0,55 | 0,68 | 1.485,3 | 1.222,9 | 2,42 | 3,93 |
| Serviços pessoais | 17,61 | 18,02 | 8,72 | 8,56 | 35,1 | 36,8 | 56,79 | 58,53 |
| Serviços prestados às empresas | 4,25 | 5,46 | 5,51 | 6,05 | 100,5 | 91,1 | 53,79 | 59,95 |
| Educação | 1,27 | 1,54 | 2,76 | 2,22 | 113,2 | 75,6 | 84,46 | 89,60 |
| Saúde | 1,73 | 1,92 | 2,45 | 2,48 | 109,7 | 102,6 | 55,82 | 58,82 |
| Serviços públicos | 10,15 | 11,01 | 27,88 | 28,09 | 144,4 | 148,3 | 87,44 | 89,85 |
| Total | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,0 | 100,0 | 45,69 | 50,57 |

Fonte: MIP.
Elaboração do autor.

Tendo em vista estas transformações gerais sobre a estrutura produtiva, associadas à demanda global, discute-se na próxima subseção a evolução do consumo das famílias – o seu principal componente – e os impactos decorrentes de sua expansão.

4.1 Evolução do consumo das famílias e da estrutura produtiva

Com base no vetor de consumo das famílias da MIP, a tabela 3 apresenta o crescimento do consumo nacional e importado das famílias entre 2003-2009 para os 22 setores produtivos a preços constantes de 2000, e o coeficiente de

importações nestes dois anos.¹³ Como se pode observar, a taxa de crescimento do consumo importado de 13,9% foi extraordinariamente mais alta do que a de 3,7% registrada para o consumo médio anual doméstico entre 2003-2009.

As taxas mais elevadas ocorreram com eletrodomésticos, eletroeletrônico, equipamento de transporte, têxteis, calçados e vestuário, transportes, serviços prestados a empresas. Com exceção deste último setor, nos demais houve aumento no coeficiente de importações do setor (calculado em relação ao respectivo VBP), particularmente intenso em têxteis, calçados e vestuário e em material de transporte. Apesar desta evolução dos importados, a parcela do consumo nacional no consumo total foi largamente predominante. Apenas em químicos e farmacêuticos – detentor do maior coeficiente de importações, a despeito de ter apresentado um declínio no período, eletrodomésticos e eletroeletrônicos o coeficiente foi superior a 10%.

No consumo doméstico, a maior taxa de crescimento ocorreu com intermediação financeira e seguros, de 8,4%; seguida por eletrodomésticos, 7,8%; equipamento de transportes, 6,4%; eletroeletrônico, 6,0%; e construção, 5,8%.

TABELA 3

Taxa crescimento do consumo nacional e importado por setores e evolução do coeficiente de importações

| Setores | Consumo nacional 2003-2009 (variação média anual - %) | Consumo importado 2003-2009 (variação média anual - %) | Coeficiente de importações (preços correntes) 2003 | Coeficiente de importações (preços correntes) 2009 | Coeficiente de importações (preços constantes) 2003 | Coeficiente de importações (preços constantes) 2009 |
|-----------------------------------|--|--|---|---|--|--|
| Alimentos e bebidas | 2,6 | 3,08 | 3,3 | 3,3 | 2,9 | 3,8 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 2,1 | 7,3 | 4,6 | 5,1 | 5,0 | 6,9 |
| Têxteis, calçados e vestuário | -0,3 | 25,3 | 2,3 | 4,9 | 1,7 | 6,5 |
| Papel, papelão e madeira | 5,6 | -0,6 | 3,6 | 2,8 | 1,9 | 2,4 |
| Combustível | 1,8 | -18,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Químicos e farmacêuticos | 5,9 | 7,0 | 20,5 | 16,9 | 17,9 | 19,5 |
| Construção | 5,8 | 15,2 | 6,2 | 6,5 | 5,7 | 4,2 |
| Eletrodomésticos | 7,8 | 33,8 | 4,2 | 6,6 | 3,7 | 11,4 |
| Eletroeletrônico | 6,0 | 22,4 | 9,9 | 10,6 | 9,0 | 17,5 |
| Equipamento transporte | 6,4 | 25,3 | 7,9 | 12,0 | 8,5 | 21,1 |

(Continua)

13. Como a POF é baseada em produto, a intermediação mercantil está distribuída entre os demais setores e, portanto, não configura como um setor isolado, como ocorre nas Contas Nacionais. Ademais, como as despesas do governo com os serviços públicos não são pagas pelas famílias, elas não aparecem como um setor como na matriz de insumo-produto.

(Continuação)

| Setores | Consumo nacional 2003-2009 (variação média anual -%) | Consumo importado 2003-2009 (variação média anual -%) | Coefficiente de importações (preços correntes) 2003 | Coefficiente de importações (preços correntes) 2009 | Coefficiente de importações (preços constantes) 2003 | Coefficiente de importações (preços constantes) 2009 |
|---------------------------------------|---|---|--|--|---|---|
| Móveis e indústria diversa | 4,0 | 13,9 | 3,3 | 4,4 | 2,7 | 5,3 |
| Eletricidade e SIUP | 4,7 | 22,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Comércio | 4,3 | 19,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Transporte | 1,6 | 22,6 | 3,6 | 8,7 | 3,3 | 9,5 |
| Serviços de informação | 1,8 | 8,0 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Intermediação financeira e seguros | 8,4 | 15,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Habitação | 3,4 | 20,4 | 0,4 | 0,6 | 0,2 | 0,6 |
| Serviços pessoais | 3,4 | 17,0 | 6,7 | 7,4 | 5,1 | 11,3 |
| Serviços prestados a empresas | 5,8 | 26,8 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |
| Educação | 2,3 | 5,2 | 0,8 | 0,3 | 0,6 | 0,5 |
| Saúde | 2,8 | 16,9 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,3 |
| Serviços públicos | 1,3 | 5,2 | 1,1 | 1,0 | 0,7 | 0,1 |
| Total | 3,7 | 13,9 | - | - | - | - |

Fonte: MIP/IBGE (2005).
Elaboração do autor.

Esta evolução do consumo doméstico e do consumo importado decorreu não só das mudanças nos padrões de consumo viabilizadas pelo aumento de renda e, sobretudo, do crédito, mas também resultou da significativa mudança dos preços relativos e, em especial, da taxa de câmbio (Serrano e Summa, 2011). Conforme a tabela 4, que reproduz a evolução acumulada do índice de preços relativos entre 2000 e 2009, no consumo nacional foram exatamente a intermediação financeira, os eletroeletrônicos, os eletrodomésticos ao lado de químicos e farmacêuticos, eletricidade e demais SIUPs que tiveram menor aumento de preços em relação à média dos preços do consumo doméstico – enquanto preços de alimentos básicos, alimentos processados, comércio, serviços em geral e a indústria tradicional (móveis e indústria diversa) cresceram a uma taxa superior. Quando se consideram os preços do consumo importado, também foram os dos setores eletroeletrônicos, dos eletrodomésticos, e intermediação financeira que tiveram a menor elevação dos preços, ao lado de material de transporte. No confronto geral, os preços dos importados elevaram-se menos do que os do consumo doméstico.

TABELA 4
Índice de preços relativos acumulado em 2009 do consumo nacional e importado por setores

| Setores | Nacional | Importado | Preços importados <i>versus</i> preços domésticos |
|------------------------------------|-------------|-------------|---|
| Alimentos e bebidas | 1,11 | 1,27 | 0,88 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 1,18 | 1,11 | 0,73 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 1,26 | 1,23 | 0,75 |
| Papel, papelão e madeira | 0,95 | 1,46 | 1,17 |
| Combustível | 1,13 | 1,20 | 0,81 |
| Químicos e farmacêuticos | 0,95 | 1,04 | 0,86 |
| Construção | 0,98 | 2,04 | 1,55 |
| Eletrodomésticos | 1,00 | 0,75 | 0,58 |
| Eletroeletrônico | 0,78 | 0,57 | 0,60 |
| Equipamento transporte | 1,12 | 0,74 | 0,57 |
| Móveis e indústria diversa | 1,02 | 1,08 | 0,82 |
| Eletricidade e SIUP | 0,97 | 0,40 | 0,32 |
| Comércio | 2,36 | 2,89 | - |
| Transporte | 1,21 | 1,44 | 0,92 |
| Serviços de informação | 1,18 | 1,00 | 0,65 |
| Intermediação financeira e seguros | 0,76 | 0,34 | - |
| Habitação | 0,73 | 1,05 | 1,10 |
| Serviços pessoais | 1,01 | 0,83 | - |
| Serviços prestados a empresas | 1,07 | 0,86 | 0,61 |
| Educação | 0,85 | 0,66 | - |
| Saúde | 1,08 | 0,77 | 0,54 |
| Serviços públicos | 1,02 | 1,00 | 0,75 |
| Total | 1,00 | 1,00 | - |

Fonte: MIP/IBGE de 2005.

Elaboração do autor.

Obs.: Índice de preço (ano 2000 = 1,00).

Este crescimento do consumo em que os serviços, os eletrodomésticos e SIUP tiveram as taxas mais elevadas, não alterou, entretanto, de forma substancial, a estrutura do consumo doméstico da economia brasileira. Com efeito, do exame da evolução do consumo das famílias por setor produtivo (tabela 5), duas observações realçam: uma sobre sua estrutura; e outra sobre sua evolução. Em relação à estrutura, observa-se, em primeiro lugar, o predomínio do consumo das famílias dos serviços (comércio, intermediação financeira, serviços pessoais) em relação tanto ao consumo da agropecuária quanto ao consumo de bens industriais – entre estes, amplamente se destaca a participação dos gastos com alimentos e

bebidas elaborados. Em segundo lugar, em que pesem algumas mudanças como o elevado ritmo do crescimento dos bens de consumo duráveis ao longo do período, a estrutura do consumo mudou muito pouco.

TABELA 5
Evolução da estrutura do consumo nacional das famílias por setor produtivo
(Em %)

| Setores | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Alimentos e bebidas | 3,8 | 3,8 | 3,5 | 3,4 | 3,3 | 3,8 | 3,5 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 11,4 | 11,9 | 11,5 | 11,0 | 10,8 | 11,2 | 10,9 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 3,9 | 3,9 | 3,9 | 3,8 | 3,9 | 3,9 | 3,8 |
| Papel, papelão e madeira | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| Combustível | 2,1 | 2,0 | 2,2 | 2,2 | 2,0 | 1,9 | 1,8 |
| Químicos e farmacêuticos | 3,2 | 3,1 | 3,1 | 3,4 | 3,4 | 3,4 | 3,4 |
| Construção | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,5 |
| Eletrodomésticos | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 |
| Eletroeletrônico | 1,4 | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 1,3 | 1,2 |
| Equipamento transporte | 2,2 | 2,5 | 2,6 | 2,6 | 3,0 | 3,1 | 3,1 |
| Móveis e indústria diversa | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| Eletricidade e SIUP | 3,1 | 3,2 | 3,1 | 3,1 | 2,9 | 2,8 | 2,9 |
| Comércio | 12,0 | 12,4 | 12,8 | 13,3 | 13,9 | 14,2 | 14,5 |
| Transporte | 5,5 | 5,3 | 5,2 | 5,2 | 5,2 | 5,3 | 5,2 |
| Serviços de informação | 3,5 | 3,4 | 3,4 | 3,1 | 3,0 | 3,3 | 3,3 |
| Intermediação financeira e seguros | 8,6 | 7,7 | 8,5 | 8,6 | 8,7 | 8,0 | 8,2 |
| Habitação | 14,4 | 14,0 | 13,7 | 13,1 | 12,8 | 12,4 | 12,4 |
| Serviços pessoais | 11,4 | 11,1 | 11,6 | 12,2 | 12,3 | 12,1 | 12,7 |
| Serviços prestados a empresas | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,2 |
| Educação | 3,5 | 3,7 | 3,0 | 3,2 | 3,0 | 2,9 | 2,8 |
| Saúde | 4,9 | 5,1 | 4,8 | 4,9 | 4,9 | 4,8 | 4,7 |
| Serviços públicos | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: MIP/IBGE (2005).
Elaboração do autor.

Com efeito, os gastos em comércio, transporte, SIUP, serviços de informação, intermediação financeira, habitação, serviços pessoais, educação e saúde configuram, de forma agregada, a principal estrutura do consumo nacional das famílias brasileiras: algo em torno de 67% em 2003 e em 2009. No consumo de bens industriais, o percentual dos alimentos e bebidas elaboradas de 11,4% em 2003 e 10,9% em 2009 é amplamente superior ao consumo agregado em eletrodomésticos, eletroeletrônico e material de transporte, de 4,1% em 2003 e 5% em 2009.

A despeito das diferentes taxas de crescimento entre setores, o peso da inércia na estrutura do consumo é muito grande. De fato, quando se considera a evolução no período, notam-se poucas transformações: uma redução residual em alimentos, tanto dos básicos quanto dos elaborados; um aumento também residual em material de transporte e serviços pessoais. Estas observações vão ao encontro de outras mais gerais antes referidas, como o peso crescente dos serviços nas pautas de consumo e a relativa estabilidade da estrutura produtiva.

Deve-se salientar, como já se observou na introdução, que esta estabilidade relativa da estrutura de consumo setorial não expressa qualquer estabilidade no consumo físico de bens e serviços. A estrutura do consumo é calculada a preços correntes e devido à substancial mudança dos preços relativos – queda dos preços dos bens de consumo duráveis e intermediação financeira e elevação relativa dos demais serviços. A composição material do consumo é muito distinta da que se observa em termos monetários.

A estrutura da produção associada ao vetor de consumo das famílias por setores produtivos, gerada pela matriz de coeficientes técnicos, e a participação do consumo setorial no VBP podem ser observados na tabela 6. O consumo das famílias em alimentos e bebidas (os básicos e os elaborados), químicos e farmacêuticos, eletricidade e SIUP, comércio, transporte, intermediação financeira, habitação e serviços pessoais são os que possuem maior efeito sobre a estrutura produtiva e são os maiores em relação ao valor bruto da produção. Do mesmo modo que a estrutura do consumo, a estrutura produtiva sofreu mudanças marginais com uma pequena elevação de equipamento de transporte, do comércio e serviços pessoais, e pequeno declínio em alimentos e bebidas básicos, têxteis, química e produtos farmacêuticos.

TABELA 6
Impacto do consumo doméstico sobre a estrutura produtiva e participação no VBP do setor
(Em %)

| Setores | Estrutura 2003 | Estrutura 2009 | Percentual no VBP 2003 | Percentual no VBP 2009 |
|--------------------------------|----------------|----------------|------------------------|------------------------|
| Alimentos e bebidas | 8,7 | 7,9 | 4,5 | 4,1 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 9,7 | 9,8 | 5,0 | 5,1 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 3,6 | 3,2 | 1,9 | 1,7 |
| Papel, papelão e madeira | 2,3 | 2,0 | 1,2 | 1,0 |
| Combustível | 3,5 | 3,2 | 1,8 | 1,7 |
| Químicos e farmacêuticos | 6,1 | 5,6 | 3,1 | 2,9 |
| Construção | 2,8 | 2,9 | 1,4 | 1,5 |
| Eletrodomésticos | 0,3 | 0,4 | 0,2 | 0,2 |
| Eletroeletrônico | 1,4 | 1,4 | 0,7 | 0,7 |
| Equipamento transporte | 2,2 | 3,0 | 1,1 | 1,5 |

(Continua)

(Continuação)

| Setores | Estrutura 2003 | Estrutura 2009 | Percentual no VBP 2003 | Percentual no VBP 2009 |
|------------------------------------|----------------|----------------|------------------------|------------------------|
| Móveis e indústria diversa | 1,1 | 1,0 | 0,6 | 0,5 |
| Eletricidade e SIUP | 4,3 | 4,0 | 2,2 | 2,1 |
| Comércio | 10,0 | 12,0 | 5,1 | 6,2 |
| Transporte | 6,2 | 6,3 | 3,2 | 3,3 |
| Serviços de informação | 4,3 | 4,4 | 2,2 | 2,3 |
| Intermediação financeira e seguros | 7,5 | 7,6 | 3,9 | 3,9 |
| Habitação | 9,0 | 7,9 | 4,6 | 4,1 |
| Serviços pessoais | 7,8 | 8,5 | 4,0 | 4,4 |
| Serviços prestados a empresas | 3,7 | 3,6 | 1,9 | 2,1 |
| Educação | 2,1 | 2,2 | 1,1 | 0,9 |
| Saúde | 2,9 | 2,8 | 1,5 | 1,6 |
| Serviços públicos | 0,6 | 0,5 | 0,3 | 0,3 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 51,4 | 51,8 |

Fonte: MIP/IBGE de 2005.
Elaboração do autor.

A tabela 7 apresenta a evolução da estrutura da ocupação, dos salários, das importações gerados pelo consumo das famílias e a parcela destes em relação ao VBP. Recorde-se (tabela 1) que no global a parcela dos salários associados ao consumo em relação aos salários totais da economia manteve-se em torno de 43%.

TABELA 7

Evolução da estrutura da ocupação, das importações, dos salários gerada pelo consumo das famílias e parcela dos salários em relação ao VBP setorial (Em %)

| Setores | Ocupação | | Importações | | Salários | | Parcela salarial | |
|--------------------------------|----------|------|-------------|------|----------|------|------------------|------|
| | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 |
| Alimentos e bebidas | 23,0 | 20,5 | 5,7 | 7,3 | 8,1 | 7,0 | 13,9 | 15,1 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 2,8 | 3,4 | 8,4 | 6,9 | 4,2 | 5,0 | 6,5 | 8,8 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 5,5 | 5,7 | 4,4 | 4,7 | 3,4 | 3,5 | 14,2 | 18,6 |
| Papel, papelão e madeira | 0,9 | 1,0 | 3,1 | 2,7 | 1,9 | 1,8 | 1,2 | 1,3 |
| Combustível | 0,1 | 0,1 | 12,2 | 11,7 | 0,4 | 0,4 | 1,6 | 2,0 |
| Químicos e farmacêuticos | 1,0 | 1,1 | 17,5 | 17,5 | 3,7 | 3,5 | 9,0 | 10,7 |
| Construção | 1,5 | 1,6 | 4,4 | 5,1 | 2,1 | 2,4 | 11,5 | 14,6 |
| Eletrodomésticos | 0,1 | 0,1 | 0,6 | 0,8 | 0,2 | 0,3 | 10,9 | 11,2 |
| Eletroeletrônico | 0,3 | 0,4 | 6,4 | 6,0 | 1,0 | 1,0 | 10,9 | 13,0 |
| Equipamento transporte | 0,3 | 0,4 | 7,2 | 8,8 | 1,5 | 2,0 | 10,3 | 11,2 |
| Móveis e indústria diversa | 1,1 | 1,1 | 1,3 | 1,4 | 0,9 | 0,9 | 12,7 | 14,8 |
| Eletricidade e SIUP | 0,5 | 0,5 | 5,1 | 4,0 | 2,5 | 2,3 | 8,8 | 10,1 |

(Continua)

(Continuação)

| Setores | Ocupação | | Importações | | Salários | | Parcela salarial | |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------------|------|
| | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 | 2003 | 2009 |
| Comércio | 20,9 | 20,5 | 3,1 | 3,6 | 15,9 | 17,5 | 23,8 | 25,0 |
| Transporte | 5,2 | 4,9 | 3,0 | 2,2 | 7,0 | 7,2 | 17,1 | 19,4 |
| Serviços de informação | 1,9 | 2,1 | 4,8 | 4,8 | 3,8 | 3,8 | 13,2 | 14,8 |
| Intermediação financeira e seguros | 1,4 | 1,2 | 4,1 | 3,8 | 10,1 | 8,3 | 20,1 | 18,6 |
| Habituação | 1,1 | 1,1 | 0,4 | 0,6 | 1,2 | 1,4 | 2,0 | 3,0 |
| Serviços pessoais | 23,2 | 23,8 | 3,2 | 3,2 | 14,1 | 14,3 | 27,2 | 28,6 |
| Serviços prestados a empresas | 4,1 | 4,8 | 2,0 | 2,2 | 6,4 | 6,8 | 26,0 | 29,1 |
| Educação | 2,2 | 2,6 | 0,9 | 0,5 | 6,0 | 4,9 | 42,0 | 49,4 |
| Saúde | 2,5 | 2,8 | 2,1 | 1,8 | 4,4 | 4,6 | 22,8 | 27,8 |
| Serviços públicos | 0,4 | 0,3 | 0,2 | 0,1 | 1,3 | 1,1 | 40,0 | 41,2 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - |

Fonte: MIP/IBGE de 2005.
Elaboração do autor.

Em relação à ocupação, a principal característica do consumo das famílias em relação aos demais componentes da demanda referidos anteriormente é o maior peso da ocupação setorial em alimentos e bebidas básicos e em serviços pessoais. Ao longo do período, poucas mudanças ocorreram além das observadas para a economia como um todo. O mesmo pode ser afirmado em relação às importações. Em relação às estruturas salariais, em linha com que se observou anteriormente, as modificações mais importantes ocorreram com queda da parcela dos salários pagos em alimentos e bebidas básicos. Ainda assim, deve-se observar que no consumo das famílias a parcela dos salários em alimentos e bebidas básicos e processados é bem superior àquela da demanda total da economia. Tal como foi visto em relação à estrutura do consumo, o comércio, os serviços pessoais, os serviços de educação e saúde, os alimentos e bebidas básicos e processados são os setores que possuem as maiores parcelas dos salários.

Quando se considera a evolução dos salários gerados pelo consumo das famílias em relação ao VBP, a principal constatação é semelhante à observada sobre a evolução deste parâmetro em relação à demanda total: houve uma elevação generalizada da parcela salarial – à exceção do setor intermediação financeira e seguros, no qual, esta parcela caiu – com destaque para alimentos e bebidas básicos e processados, têxteis, construção, móveis e indústrias diversas, eletroeletrônico, educação e saúde, e SIUP.

Em síntese, e visto da perspectiva agregada do consumo das famílias distribuído em 22 setores produtivos, o elevado ritmo do crescimento da economia em que a demanda das famílias se afirmou como o principal componente da demanda global não alterou de forma substancial nem a estrutura do consumo global das famílias

nem a estrutura produtiva a ela associada. O predomínio do consumo doméstico sobre os importados, a despeito do grande crescimento deste, o elevado peso do consumo e da produção de alimentos, bebidas básicas e processadas; dos serviços; SIUP, intermediação financeira; serviços pessoais, da educação e saúde distinguiram o consumo e a produção da economia brasileira neste ciclo expansivo. A estrutura da ocupação e dos salários modificou-se ligeiramente com a queda da parcela atribuída à produção de alimentos básicos e aumento em alimentos processados. Houve uma difusa, embora generalizada, elevação da parcela dos salários no VBP, especialmente naquelas atividades intensivas em trabalho não qualificado, como em alimentos e indústria têxtil.

4.2 Evolução do consumo por faixas de renda

Mediante tradutores da POF foi possível decompor o vetor de consumo da MIP por faixas de renda familiar expressas em SMs de 2008.¹⁴ Conforme já se discutiu em outro capítulo do livro, houve grande diferenciação no consumo já na faixa de renda familiar de 2-3 SMs e, sobretudo, na faixa de 3-5 SMs. Observou-se que 3 SMs (de 2008) constituem os valores iniciais da faixa de renda familiar da assim denominada classe C.¹⁵ O objetivo aqui é identificar a distribuição de consumo com foco especial no da vasta maioria da população, isto é, nas famílias com renda mensal familiar total inferior a 10 SMs.¹⁶ Desse modo, visando à simplificação e à comparação dos resultados, resolveu-se agrupar as seis faixas da distribuição que aparecem na POF em apenas três faixas: *i*) a de baixa renda, reunindo as famílias com renda de até 2 SMs com as com renda entre 2-3 SMs (o início da diferenciação

14. A compatibilização entre o nível de agregação dos 110 produtos da matriz e os mais de 13 mil produtos da POF baseou-se no tradutor POF/IBGE – Sistemas de Contas Nacionais (SCN) para a POF 2002-2003. Como ainda não há um tradutor das Contas Nacionais para a POF de 2008-2009, foi utilizada uma tabela de adaptação entre os produtos das duas últimas POFs, juntamente ao tradutor do IBGE. O autor agradece a Fernando Geiger, do Ipea, o acesso a esta última, e a Rosa Doria o exercício de tradução e de compatibilização das duas pesquisas.

15. Em um estudo recente, Pereira da Silva, Scherer e Porsse (2013) buscaram examinar, a partir da matriz insumo-produto inter-regional de 2004 e da POF 2002-2003 e POF 2008-2009, como a evolução dos padrões de consumo por faixas de renda afetou a estrutura produtiva e as regiões. O objetivo foi evidenciar a classe C (as famílias com renda total entre R\$ 1.734,00 até R\$ 7.475,00 a preços de julho de 2011). Observaram que a classe C respondia por cerca de 50% do consumo nacional em todos os setores, e que a maior diferença verificada na composição de consumo, enfatizada pelos autores, ocorreu com o expressivo ganho de participação desta classe na agropecuária e na construção. Ao lado destes setores, a parcela da classe C sobre produtos alimentícios e os SIUPs aumentou em relação ao consumo global. Conforme será apresentado nesta subseção, um resultado semelhante foi aqui observado.

16. Toda delimitação é naturalmente arbitrária. Evidentemente que ao estabelecer um corte de 10 SMs para os mais ricos, uma parcela da chamada classe C encontra-se aí incluída e os verdadeiramente ricos estão pouco identificados. O mesmo ocorre no outro extremo em que uma parcela muito grande famílias pobres encontra-se comprimida nos estratos iniciais da renda de até 3 SMs. Mas, o objetivo aqui, reitera-se, é identificar a estrutura do consumo, priorizando o da maioria da população urbana. Como se discutiu em outro capítulo, a taxa de salário no país, isto é, o salário pago aos trabalhadores não qualificados estava em torno de 1,5 SM no final da década de 1990. Desse modo, uma família formada por um casal de assalariados de base com uma renda mensal de 3 SMs constitui a base do consumo da massa dos assalariados. Ao estabelecer um corte em 10 SMs, tem-se em vista as famílias cujas posições ocupacionais são muito distintas da maioria da população trabalhadora. No apêndice A, as informações sobre as seis faixas de renda são apresentadas.

do consumo, como já se referiu);¹⁷ *ii*) a de faixa intermediária, agrupando as rendas de familiares entre 3-5 SMs e de 5-10 SMs; *iii*) e as de alta renda, formada pelas famílias com renda superior a 10 SMs. As tabelas 8 e 9 apresentam o número de famílias nestas faixas de renda e a composição do consumo.

Indiscutivelmente, a maior transformação estrutural observada no período foi a mudança na composição das famílias por faixa de renda. Conforme se depreende da tabela 8, a faixa de renda I, formada pelas famílias com renda inferior a 3 SMs, caiu de 55% do total de famílias para 48%; ao passo que a de renda II (faixa intermediária) passou de 32% para 38% tendo sido verificada uma pequena expansão na parcela das famílias de alta renda (faixa III) (tabela A.5, apêndice A).

TABELA 8
Evolução do número de famílias por faixas de renda

| | 2002-2003 | | 2008-2009 | | Crescimento | |
|--------------------------|--------------------|------------|--------------------|------------|--------------------|-------------|
| | Número de famílias | (%) | Número de famílias | (%) | Número de famílias | (%) |
| Baixa renda (I) | 27.114.520 | 55 | 26.421.810 | 48 | -629.710 | -2,5 |
| Renda intermediária (II) | 15.388.245 | 32 | 20.756.261 | 38 | 5.368.016 | 34,8 |
| Alta renda (III) | 6.031.643 | 14 | 7.577.288 | 14 | 1.545.645 | 25,6 |
| Total | 48.534.408 | 100 | 54.755.359 | 100 | 6.220.951 | 12,8 |

Fonte: POF/IBGE.

Elaboração do autor.

Obs.: A baixa renda, faixa I, é formada com as famílias com rendimento de até 3 SMs de 2008; a renda intermediária (II) inclui as faixas de 3-10 SMs; e a alta renda (III), as famílias com renda superior a 10 SMs.

Esta expansão demográfica das famílias na faixa intermediária de renda é a base das transformações na distribuição da estrutura do consumo ocorrida no período. A tabela 9 (tabelas A.6 e A.7, apêndice A) apresenta a distribuição do consumo das famílias por faixas de renda, com base no SM de 2008, para os setores produtivos da MIP.

A distribuição do consumo registrada nas duas POFs revela nitidamente forte concentração e polarização entre o consumo popular, intensivo em alimentos básicos e processados, em construção, bens industriais e SIUP, e o consumo dos mais ricos, intensivo em serviços e em material de transporte, em linha com que se espera da evolução descrita do padrão de consumo, segundo a curva de Engel. Mas esta polarização começa a se desfazer quando se passa para a faixa intermediária de renda, a faixa II. Na indústria, é maior a parcela desta faixa de renda sobre os alimentos processados, o combustível, a indústria têxtil, os eletrodomésticos e os eletroeletrônicos e os equipamentos de transporte. Do mesmo modo, a parcela

17. As faixas de renda de 3-5 SMs e de 5-10 SMs correspondem aproximadamente à classe C nos trabalhos de Pereira da Silva, Scherer e Porsse (2013) antes referido. Uma parcela desta encontra-se, entretanto, acima dos 10 SMs aqui identificados como mais ricos.

dos serviços consumida pelas famílias de renda intermediária amplia-se fortemente em todos os itens. Mas no setor serviços em geral, a fração do mercado apropriada pelos mais ricos, a faixa III, é amplamente predominante. Desse modo, as principais estruturas de consumo e estruturas produtivas a ela associadas da economia, formada pelos alimentos e bebidas básicos e processados, de um lado, e os serviços, de outro, espelham a elevada concentração da renda e os padrões de consumo vinculados aos níveis de renda.

As principais transformações entre as duas POFs podem ser assim resumidas. Com o deslocamento do número de famílias da classe I para a classe II houve um generalizado declínio da parcela consumida pelas famílias na faixa I (baixa renda) e um não menos generalizado crescimento da parcela dos gastos destas famílias em relação ao gasto total. Esta ampliação da parcela do mercado foi especialmente notável em alimentos e bebidas básicos e alimentos e bebidas processados – e aqui com redução concomitante da parcela apropriada pelas famílias na faixa I em função da sua contração absoluta e relativa –, construção, combustível, eletrodomésticos e eletrônicos, SIUP. Este movimento de expansão da parcela desta faixa intermediária de renda foi também significativo para os diversos subsetores do setor de serviço. Entretanto, em transporte, bem como em alguns setores industriais, como equipamento de transporte, a parcela do gasto realizada pelos mais ricos, isto é, da faixa III, aumentou em relação ao consumo total setorial.

Tal qual se observou ao longo deste capítulo, na medida em que a dispersão dos preços relativos é crescente intra e entre setores, a distribuição do gasto não reflete o maior ou menor acesso das famílias aos bens e serviços. Entre 2003-2009, devido ao aumento da renda na base da pirâmide distributiva –, por sua vez, em função do aumento do SM e do emprego assalariado –, ampla expansão do crédito e mudanças nos preços relativos, o consumo popular (faixa de renda I) passou a incorporar novos bens e serviços, em particular os eletrodomésticos. A fração intermediária de renda passou a consumir parcela significativamente maior de serviços. Este alargamento e difusão do consumo, entretanto, não parece ter alterado de forma significativa a distribuição das despesas monetárias do consumo.¹⁸ Assim, por exemplo, a simultânea massificação (física) dos eletrodomésticos e a reduzida queda da parcela do gasto dos mais ricos no consumo destes traduzem essencialmente a grande variedade de modelos e preços e a segmentação do consumo em cada tipo de bem.

18. Como os resultados aqui discutidos são preliminares e não foram realizadas estimativas sobre a distribuição agregada do gasto, esta constatação deve ser tomada com cautela – salientando, também, que tal constatação fugiria do escopo deste capítulo.

TABELA 9
Evolução do consumo por faixas de renda

| Setores | 2002-2003 | | | 2008-2009 | | |
|------------------------------------|-----------|------|-------|-----------|-------|-------|
| | (I) | (II) | (III) | (I) | (II) | (III) |
| Alimentos e bebidas | 48,9 | 32,6 | 18,6 | 40,3% | 38,8% | 20,9% |
| Alimentos e bebidas elaborados | 41,9 | 36,8 | 21,3 | 34,9% | 42,1% | 23,1% |
| Têxteis, calçados e vestuário | 29,3 | 39,3 | 31,4 | 24,1% | 42,4% | 33,6% |
| Papel, papelão e madeira | 23,2 | 37,0 | 39,9 | 20,8% | 37,2% | 42,1% |
| Combustível | 21,1 | 36,4 | 42,6 | 26,3% | 38,2% | 35,5% |
| Químicos e farmacêuticos | 31,3 | 38,9 | 29,8 | 28,0% | 41,7% | 30,2% |
| Construção | 36,3 | 36,8 | 26,8 | 26,7% | 40,0% | 33,3% |
| Eletrodomésticos | 32,8 | 38,9 | 28,1 | 30,1% | 44,5% | 25,5% |
| Eletroeletrônico | 23,7 | 38,1 | 38,1 | 23,1% | 40,3% | 36,6% |
| Equipamento transporte | 10,7 | 47,4 | 41,9 | 9,1% | 33,5% | 57,4% |
| Móveis e indústria diversa | 38,5 | 42,9 | 18,7 | 23,7% | 40,3% | 36,0% |
| Eletricidade e SIUP | 34,3 | 39,4 | 26,2 | 29,0% | 42,9% | 28,1% |
| Transporte | 32,4 | 39,9 | 27,8 | 20,1% | 42,0% | 37,8% |
| Serviços de informação | 19,6 | 38,1 | 32,3 | 15,8% | 41,0% | 43,1% |
| Intermediação financeira e seguros | 7,9 | 30,9 | 61,1 | 8,0% | 34,0% | 58,0% |
| Habitação | 26,5 | 39,5 | 34 | 10,5% | 32,7% | 56,8% |
| Serviços pessoais | 19,4 | 35,8 | 44,8 | 18,1% | 37,4% | 44,5% |
| Educação | 5,2 | 28,9 | 65,8 | 6,3% | 31,6% | 62,1% |
| Saúde | 16,6 | 32,1 | 51,3 | 16,1% | 34,6% | 49,3% |

Fonte: POF/IBGE.

Elaboração do autor.

Obs.: A baixa renda, faixa I, é formada com as famílias com rendimento de até 3 SMs de 2008; a renda intermediária (II) inclui as faixas de 3-10 SMs; e a alta renda (III), as famílias com renda superior a esse valor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Discutiu-se neste capítulo a evolução da estrutura produtiva associada à expansão do consumo das famílias entre 2003-2009. Esta expansão – o principal componente de crescimento da demanda agregada – se deu de forma difusa e generalizada. A despeito do grande crescimento da demanda nos setores como os eletrodomésticos e eletroeletrônicos tanto domésticos como especialmente pelo crescimento dos importados e serviços de intermediação financeira (com a expansão do crédito), a estrutura do consumo das famílias não se alterou essencialmente. Os serviços consumidos pelos estratos mais ricos e intermediários – tanto os SIUPs e serviços modernos como o de informação e de intermediação financeira e de educação e saúde, como os serviços pessoais – e a indústria de alimentos – básica e industrializada – consumidos pelos três estratos constituíram os principais blocos de consumo em

termos agregados. Foram também os que apresentaram os maiores impactos sobre a estrutura produtiva, sobre o emprego e sobre os salários. Quando se observa a distribuição do consumo por faixas de renda, é perceptível a difusão dos bens industriais duráveis já na base da pirâmide distributiva e o grande crescimento da parcela do consumo em geral e, sobretudo, em serviços nas faixas intermediárias de renda. Este alargamento do consumo teve importante efeito sobre o crescimento devido aos seus impactos sobre a estrutura produtiva.

Desse modo, e de forma preliminar, é possível descrever o regime de crescimento da demanda das famílias entre 2003 e 2009 a partir das seguintes interações. O aumento exógeno da renda (em que a elevação do SM e as transferências sociais foram componentes essenciais) por meio do aumento da demanda de alimentos e bebidas básicos e processados, SIUP, transporte e serviços pessoais – setores que possuem os maiores impactos sobre a estrutura produtiva e sobre a massa de salários – teve forte impacto sobre o emprego assalariado. Este esteve na base do aumento demográfico das famílias na faixa intermediária de renda. Este movimento de expansão do emprego e do número de famílias na faixa intermediária de renda foi ampliado pelos demais componentes da demanda agregada, com a expansão autônoma do emprego e dos salários do governo. Tal fato foi especialmente importante para as faixas intermediárias de renda, a das exportações em alimentos básicos e do investimento, particularmente em construção. Ao lado destes gastos, a difusão do crédito levou à expansão da demanda amplamente difundida entre todas as faixas de renda por eletrodomésticos e eletroeletrônicos, que tiveram uma importante queda em seus preços relativos. Esta demanda pôs em marcha um movimento expansivo do emprego, ainda que muito menos intensivo em ocupação e com um componente importado muito maior. Esta dinâmica de expansão do emprego e dos salários elevou a parcela dos salários no valor da produção na maioria dos setores. A ascensão das faixas de renda intermediária e a difusão do consumo se deram concomitantemente a um contexto marcado pela introdução de novos bens e variedades em cada bem (setor) e pela elevação maior dos preços nos serviços. A estrutura do gasto e a expansão do consumo da classe de renda mais alta se deu, sobretudo, em material de transporte, serviços de intermediação financeira, serviços pessoais, educação e saúde. Como estes últimos são intensivos em emprego e como os salários cresceram na base do emprego assalariado, o crescimento do consumo desta classe teve também elevado componente de emprego, reforçando no período a expansão da massa de salários.

Embora não se tenha aqui examinado o consumo não mercantil – formado pelos serviços públicos providos pelo Estado – é possível considerar, a partir da evolução do período, que o principal limite à expansão do consumo privado das famílias encontra-se na provisão de bens e serviços coletivos nos transportes, saúde e educação. Tal como se observou em outro capítulo, na medida em que

a renda familiar se eleva e o gasto se desloca para os serviços, a demanda por transportes, saúde e educação se amplia fortemente. A provisão destes bens pelo setor privado não só tem absorvido parcela crescente do gasto, mas também elevado excessivamente o custo de vida da maioria dos assalariados, além de ter excluído parcela substancial da população. A provisão pelo Estado destes serviços constitui a um só tempo uma elevação do salário real e uma redução do custo (privado) do trabalho.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, L. O.; GUILHOTO, J. J. M. **Crescimento econômico e distribuição de renda**: uma análise a partir das estruturas econômicas do Brasil contemporâneo. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 34. Salvador: ANPEC, 5-8 dez. 2006.
- ARAÚJO, P. Q. Estructura productiva y distribución funcional del ingreso: una aplicación del modelo insumo-producto. **Revista de La Cepal**, Santiago, n. 109, 2013.
- BONELLI, R.; CUNHA, P. V. Distribuição de renda e padrões de crescimento: um modelo dinâmico da economia brasileira. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 1, p. 91-154, 1983.
- BONELLI, R.; PESSOA, S. **Desindustrialização no Brasil**: um resumo da evidência. Rio de Janeiro: IBRI/FGV, 2010. (Texto para Discussão, n. 7).
- CARNEIRO, R. O desenvolvimento da economia brasileira pós-crise financeira: oportunidades e riscos. **Observatório da Economia Global**. Campinas, n. 4, 2010.
- DIETZENBACHER, E.; HOEN, A. Deflation of input-output tables from the user's point of view: a heuristic approach. **Review of Income and Wealth**, v. 44, n. 1, p. 111-122, 1998.
- FOCHEZATTO, A. Estrutura da demanda final e distribuição de renda no Brasil: uma abordagem multisetorial utilizando uma matriz de contabilidade social. **Economia**, v. 12, n. 1, p. 111-130, 2011.
- GRIJÓ, E.; BÊRNI, D. A. Metodologia completa para a estimativa de matrizes insumo-producto. **Teoria e Evidência Econômica**, Passo Fundo, v. 14, n. 26, p. 9-42, 2006.
- GUILHOTO, J.; SESSO FILHO, U. **Estimação da matriz insumo-producto a partir de dados preliminares das contas nacionais**. Germany: University Library of Munich, 2005.

HOFFMANN, R. Desigualdade da renda e das despesas *per capita* no Brasil, em 2002-2003 e 2008-2009, e avaliação do grau de progressividade ou regressividade de parcelas da renda familiar. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 19, n. 3, p. 647-61, 2010.

MEDEIROS, C. A. **A evolução da composição da demanda das famílias brasileiras entre 2003-2009**. Brasília: Ipea, 2013a, cap. 2.

_____. **A influência do salário mínimo sobre a taxa de salários no Brasil na última década**. Brasília: Ipea, 2013b, cap. 3.

MELO DE CARVALHO, L.; RIBEIRO, F. J. Indicadores de consumo aparente de bens industriais. **Carta de Conjuntura**, Brasília, n. 17, dez. 2013.

PEREIRA DA SILVA, A. S.; SCHERER, C. E. M.; PORSSE, A. A. **A nova classe C: alterações de consumo e seus efeitos regionais**. In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL, 16. Curitiba: Anpec/SUL, 13-14 jun. 2013.

SERRANO, F.; SUMMA, R. Política macroeconômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira nos anos 2000. **Observatório da Economia Global**. Campinas, n. 60, 2011.

SQUEFF, G. S. **Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro**. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1747).

VERGANHANINI, R. **O debate sobre a mudança estrutural da economia brasileira nos anos 2000**. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

APÊNDICE A

APÊNDICE ESTATÍSTICO

TABELA A.1
Agregação dos produtos e setores das Contas Nacionais

| Código do produto – Nível 110 | Descrição do produto – Nível 110 | Classificação bens de consumo | Descrição da atividade – Nível 55 |
|----------------------------------|--|--|---|
| 010101 | Arroz em casca | Produtos alimentares e bebidas básicos | Agricultura, silvicultura, exploração florestal |
| 010102 | Milho em grão | Produtos alimentares e bebidas básicos | Pecuária e pesca |
| 010103 | Trigo em grão e outros cereais | Produtos alimentares e bebidas básicos | Petróleo e gás natural |
| 010104 | Cana-de-açúcar | | Minério de ferro |
| 010105 | Soja em grão | Produtos alimentares e bebidas básicos | Outros da indústria extrativa |
| 010106 | Outros produtos e serviços da lavoura | Produtos alimentares e bebidas básicos | Alimentos e bebidas |
| 010107 | Mandioca | Produtos alimentares e bebidas básicos | Produtos do fumo |
| 010108 | Fumo em folha | | Têxteis |
| 010109 | Algodão herbáceo | | Artigos do vestuário e acessórios |
| 010110 | Frutas cítricas | Produtos alimentares e bebidas básicos | Artefatos de couro e calçados |
| 010111 | Café em grão | | Produtos de madeira – exclusive móveis |
| 010112 | Produtos da exploração florestal e da silvicultura | Produtos alimentares e bebidas básicos | Celulose e produtos de papel |
| 010201 | Bovinos e outros animais vivos | Produtos alimentares e bebidas básicos | Jornais, revistas, discos |
| 010202 | Leite de vaca e de outros animais | Produtos alimentares e bebidas básicos | Refino de petróleo e coque |
| 010203 | Suínos vivos | Produtos alimentares e bebidas básicos | Álcool |
| 010204 | Aves vivas | Produtos alimentares e bebidas básicos | Produtos químicos |
| 010205 | Ovos de galinha e de outras aves | Produtos alimentares e bebidas básicos | Fabricação de resina e elastômeros |
| 010206 | Pesca e aquicultura | Produtos alimentares e bebidas básicos | Produtos farmacêuticos |
| 020101 | Petróleo e gás natural | | Defensivos agrícolas |
| 020201 | Minério de ferro | | Perfumaria, higiene e limpeza |

(Continua)

(Continuação)

| Código do produto – Nível 110 | Descrição do produto – Nível 110 | Classificação bens de consumo | Descrição da atividade – Nível 55 |
|----------------------------------|--|---|---|
| 020301 | Carvão mineral | | Tintas, vernizes, esmaltes e lacas |
| 020302 | Minerais metálicos não ferrosos | | Produtos e preparados químicos diversos |
| 020303 | Minerais não metálicos | Produtos alimentares e bebidas básicos | Artigos de borracha e plástico |
| 030101 | Abate e preparação de produtos de carne | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Cimento |
| 030102 | Carne de suíno fresca, refrigerada ou congelada | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Outros produtos de minerais não metálicos |
| 030103 | Carne de aves fresca, refrigerada ou congelada | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Fabricação de aço e derivados |
| 030104 | Pescado industrializado | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Metalurgia de metais não ferrosos |
| 030105 | Conservas de frutas, legumes e outros vegetais | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos |
| 030106 | Óleo de soja em bruto e tortas, bagaços e farelo de soja | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Máquinas e equipamentos, inclusive manutenção e reparos |
| 030107 | Outros óleos e gordura vegetal e animal exclusive milho | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Eletrodomésticos |
| 030108 | Óleo de soja refinado | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Máquinas para escritório e equipamentos de informática |
| 030109 | Leite resfriado, esterilizado e pasteurizado | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Máquinas, aparelhos e materiais elétricos |
| 030110 | Produtos do laticínio e sorvetes | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Material eletrônico e equipamentos de comunicações |
| 030111 | Arroz beneficiado e produtos derivados | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Aparelhos/instrumentos médico-hospitalar, medida e óptico |
| 030112 | Farinha de trigo e derivados | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Automóveis, camionetas e utilitários |
| 030113 | Farinha de mandioca e outros | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Caminhões e ônibus |
| 030114 | Óleos de milho, amidos e féculas vegetais e rações | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Peças e acessórios para veículos automotores |
| 030115 | Produtos das usinas e do refino de açúcar | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Outros equipamentos de transporte |
| 030116 | Café torrado e moído | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Móveis e produtos das indústrias diversas |
| 030117 | Café solúvel | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana |
| 030118 | Outros produtos alimentares | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Construção |
| 030119 | Bebidas | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Comércio |
| 030201 | Produtos do fumo | Produtos alimentares e bebidas elaborados | Transporte, armazenagem e correio |

(Continua)

(Continuação)

| Código do produto – Nível 110 | Descrição do produto – Nível 110 | Classificação bens de consumo | Descrição da atividade – Nível 55 |
|-------------------------------|--|-----------------------------------|---|
| 030301 | Beneficiamento de algodão e de outros têxteis e fiação | Têxteis, calçados e vestuário | Serviços de informação |
| 030302 | Tecelagem | | Intermediação financeira e seguros |
| 030303 | Fabricação outros produtos têxteis | Têxteis, calçados e vestuário | Serviços imobiliários e aluguel |
| 030401 | Artigos do vestuário e acessórios | Têxteis, calçados e vestuário | Serviços de manutenção e reparação |
| 030501 | Preparação do couro e fabricação de artefatos – exclusive calçados | Têxteis, calçados e vestuário | Serviços de alojamento e alimentação |
| 030502 | Fabricação de calçados | Têxteis, calçados e vestuário | Serviços prestados às empresas |
| 030601 | Produtos de madeira – exclusive móveis | Papel, papelão e madeira | Educação mercantil |
| 030701 | Celulose e outras pastas para fabricação de papel | | Saúde mercantil |
| 030702 | Papel e papelão, embalagens e artefatos | Papel, papelão e madeira | Outros serviços |
| 030801 | Jornais, revistas, discos e outros produtos gravados | Papel, papelão e madeira | Educação pública |
| 030901 | Gás liquefeito de petróleo | Combustível | Saúde pública |
| 030902 | Gasolina automotiva | | Administração pública e seguridade social |
| 030903 | Gasoálcool | Combustível | |
| 030904 | Óleo combustível | | |
| 030905 | Óleo diesel | Combustível | |
| 030906 | Outros produtos do refino de petróleo e coque | Combustível | |
| 031001 | Álcool | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031101 | Produtos químicos inorgânicos | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031102 | Produtos químicos orgânicos | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031201 | Fabricação de resina e elastômeros | | |
| 031301 | Produtos farmacêuticos | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031401 | Defensivos agrícolas | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031501 | Perfumaria, sabões e artigos de limpeza | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031601 | Tintas, vernizes, esmaltes e lacas | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031701 | Produtos e preparados químicos diversos | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031801 | Artigos de borracha | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031802 | Artigos de plástico | Produtos químicos e farmacêuticos | |
| 031901 | Cimento | Construção | |
| 032001 | Outros produtos de minerais não metálicos | Construção | |

(Continua)

(Continuação)

| Código do produto – Nível 110 | Descrição do produto – Nível 110 | Classificação bens de consumo | Descrição da atividade – Nível 55 |
|----------------------------------|--|--|-----------------------------------|
| 032101 | Gusa e ferro-ligas | | |
| 032102 | Semiacabados, laminados planos, longos e tubos de aço | | |
| 032201 | Produtos da metalurgia de metais não ferrosos | | |
| 032202 | Fundidos de aço | | |
| 032301 | Produtos de metal – exclusive máquinas e equipamento | Construção | |
| 032401 | Máquinas e equipamentos, inclusive manutenção e reparos | Construção | |
| 032501 | Eletrodomésticos | Eletrodomésticos | |
| 032601 | Máquinas para escritório e equipamentos de informática | Eletrônicos - exclusive eletrodomésticos | |
| 032701 | Máquinas, aparelhos e materiais elétricos | Eletrônicos - exclusive eletrodomésticos | |
| 032801 | Material eletrônico e equipamentos de comunicações | Eletrônicos - exclusive eletrodomésticos | |
| 032901 | Aparelhos/instrumentos médico- -hospitalar, medida e óptico | Eletrônicos - exclusive eletrodomésticos | |
| 033001 | Automóveis, camionetas e utilitários | Equipamentos de transportes | |
| 033101 | Caminhões e ônibus | | |
| 033201 | Peças e acessórios para veículos automotores | | |
| 033301 | Outros equipamentos de transporte | Equipamentos de transportes | |
| 033401 | Móveis e produtos das indústrias diversas | Móveis e produtos das indús- trias diversas | |
| 033402 | Sucatas recicladas | | |
| 040101 | Eletricidade e Serviços de Utilidade Pública (SIUP) | Eletricidade e Serviços de Utilidade Pública (SIUP) | |
| 050101 | Construção | Construção | |
| 060101 | Comércio | Comércio | |
| 070101 | Transporte de carga | Transporte | |
| 070102 | Transporte de passageiro | Transporte | |
| 070103 | Correio | Transporte | |
| 080101 | Serviços de informação | Serviços de informação | |
| 090101 | Intermediação financeira e seguros | Intermediação financeira e seguros | |
| 100101 | Serviços imobiliários e aluguel | Habitação | |
| 100102 | Aluguel imputado | Aluguel imputado | |
| 110101 | Serviços de manutenção e reparação | Serviços pessoais | |
| 110201 | Serviços de alojamento e alimentação | Serviços pessoais | |

(Continua)

(Continuação)

| Código do produto – Nível 110 | Descrição do produto – Nível 110 | Classificação bens de consumo | Descrição da atividade – Nível 55 |
|----------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| 110301 | Serviços prestados às empresas | Serviços prestados às empresas | |
| 110401 | Educação mercantil | Educação | |
| 110501 | Saúde mercantil | Saúde | |
| 110601 | Serviços prestados às famílias | Serviços pessoais | |
| 110602 | Serviços associativos | Serviços pessoais | |
| 110603 | Serviços domésticos | Serviços pessoais | |
| 120101 | Educação pública | | |
| 120201 | Saúde pública | | |
| 120301 | Serviço público e seguridade social | | |

Fonte: Matriz de Insumo-Produto do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (MIP/IBGE).
Elaboração do autor.

TABELA A.2
Evolução do conteúdo importado (insumos importados/insumos totais)
 (Em %)

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|
| Alimentos e bebidas básicos | 7,36 | 6,28 | 6,51 | 6,93 | 7,50 | 8,82 | 8,99 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 5,05 | 4,04 | 3,36 | 3,64 | 4,08 | 4,40 | 3,53 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 9,01 | 9,53 | 8,40 | 9,29 | 10,20 | 11,43 | 10,44 |
| Papel, papelão e madeira | 9,58 | 10,09 | 9,11 | 9,54 | 9,66 | 11,26 | 8,71 |
| Combustível | 21,30 | 27,84 | 20,64 | 19,41 | 22,82 | 23,74 | 19,57 |
| Químicos e farmacêuticos | 19,57 | 20,44 | 18,74 | 18,10 | 19,80 | 23,96 | 19,67 |
| Construção | 11,84 | 12,56 | 11,32 | 11,73 | 13,71 | 16,24 | 10,48 |
| Eletrodomésticos | 10,94 | 9,93 | 9,16 | 9,36 | 9,90 | 11,78 | 10,18 |
| Eletrônicos – exclusive eletrodomésticos | 30,82 | 31,45 | 29,21 | 30,34 | 30,69 | 32,78 | 28,50 |
| Equipamentos de transportes | 18,95 | 17,50 | 15,88 | 15,72 | 17,06 | 18,93 | 15,97 |
| Móveis e produtos das indústrias diversas | 9,86 | 10,25 | 9,34 | 9,57 | 10,64 | 12,68 | 9,91 |
| Eletricidade e SIUP | 11,00 | 10,59 | 9,16 | 8,68 | 9,39 | 8,80 | 8,31 |
| Comércio | 5,20 | 5,16 | 5,50 | 5,12 | 4,92 | 5,17 | 4,60 |
| Transporte | 4,74 | 2,76 | 3,19 | 5,02 | 5,29 | 4,22 | 2,95 |
| Serviços de informação | 10,91 | 9,50 | 9,73 | 8,54 | 7,99 | 9,00 | 8,88 |
| Intermediação financeira e seguros | 7,48 | 6,54 | 6,65 | 6,14 | 5,59 | 6,04 | 6,31 |
| Habitação | 4,03 | 4,00 | 3,84 | 3,77 | 3,76 | 4,06 | 4,26 |
| Serviços pessoais | 4,68 | 4,20 | 4,05 | 4,01 | 4,10 | 4,56 | 4,16 |
| Serviços prestados às empresas | 6,75 | 6,22 | 6,14 | 6,02 | 5,83 | 6,16 | 6,26 |
| Educação | 5,31 | 3,86 | 3,40 | 3,93 | 3,74 | 3,98 | 4,19 |
| Saúde | 7,20 | 7,26 | 6,57 | 6,27 | 6,31 | 6,76 | 6,36 |
| Serviços Públicos | 3,68 | 3,35 | 3,21 | 3,03 | 3,24 | 3,65 | 3,25 |
| Total | 10,58 | 10,84 | 9,83 | 9,87 | 10,60 | 11,93 | 9,34 |

Fonte: MIP/IBGE.
 Elaboração do autor.

TABELA A.3
Crescimento real do consumo nacional por setores
 (Em variação % anual)

| Setores | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | Média anual |
|------------------------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Alimentos e bebidas | 1,0 | 0,7 | 2,6 | 6,3 | 1,1 | 4,3 | 2,8 | 2,6 |
| Alimentos e bebidas elaborados | -5,2 | 6,2 | 1,9 | 4,6 | 2,3 | 2,1 | 3,1 | 2,1 |
| Têxteis, calçados e vestuário | -5,3 | -2,9 | 0,6 | -2,4 | 5,9 | 3,6 | -1,7 | -0,3 |
| Papel, papelão e madeira | 7,8 | 7,2 | 9,4 | 9,0 | 0,9 | 4,7 | 0,5 | 5,6 |
| Combustível | -2,5 | 1,2 | 4,3 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 4,4 | 1,8 |
| Químicos e farmacêuticos | 1,0 | 1,2 | 4,2 | 9,8 | 10,7 | 9,1 | 5,7 | 5,9 |
| Construção | 1,0 | 3,1 | 2,2 | -0,8 | 3,3 | 6,2 | 25,9 | 5,8 |
| Eletrodomésticos | -12,2 | 22,7 | 3,2 | 7,6 | 14,8 | 7,1 | 11,9 | 7,8 |
| Eletroeletrônico | 4,3 | 10,7 | 4,5 | 12,3 | 6,7 | 8,1 | -3,6 | 6,0 |
| Equipamento transporte | -15,5 | 14,3 | 8,3 | 8,5 | 14,1 | 7,7 | 7,7 | 6,4 |
| Móveis e indústria diversa | 0,8 | 0,0 | 5,6 | 8,8 | 9,4 | 2,7 | 0,9 | 4,0 |
| Eletricidade e SIUP | 6,2 | -0,8 | 5,2 | 4,1 | 6,5 | 5,1 | 7,0 | 4,7 |
| Comércio | -2,3 | 5,7 | 3,7 | 5,8 | 7,5 | 5,7 | 4,1 | 4,3 |
| Transporte | -2,9 | -1,4 | -1,1 | 3,3 | 2,7 | 7,6 | 3,5 | 1,6 |
| Serviços de informação | 1,3 | -2,0 | 0,2 | -4,6 | 2,3 | 13,9 | 1,7 | 1,8 |
| Intermediação financeira e seguros | -1,8 | 6,3 | 8,1 | 7,9 | 15,1 | 12,8 | 10,5 | 8,4 |
| Habitação | 4,4 | 3,1 | 4,4 | 2,6 | 4,9 | 1,6 | 3,0 | 3,4 |
| Serviços pessoais | 0,3 | -0,1 | 5,3 | 6,2 | 3,5 | 2,3 | 6,9 | 3,4 |
| Serviços prestados a empresas | 1,5 | 1,5 | 9,7 | 4,8 | 10,7 | 5,6 | 7,4 | 5,8 |
| Educação | 3,7 | 3,9 | 3,8 | 1,7 | 0,0 | 2,2 | 1,3 | 2,3 |
| Saúde | 1,1 | 3,7 | 5,8 | 1,8 | 2,3 | 3,3 | 2,1 | 2,8 |
| Serviços públicos | 1,9 | -1,4 | 1,8 | -0,6 | 3,1 | 2,8 | 1,8 | 1,3 |
| Total | -0,4 | 3,2 | 4,0 | 4,5 | 5,7 | 5,1 | 4,4 | 3,7 |

Fonte: MIP/IBGE.
 Elaboração do autor.

TABELA A.4
Impacto do consumo das famílias em relação ao valor bruto da produção (VBP)
 (Em %)

| Setores | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Alimentos e bebidas | 4,5 | 4,2 | 4,2 | 4,1 | 4,0 | 4,2 | 4,1 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 5,0 | 4,9 | 5,0 | 4,9 | 4,8 | 4,8 | 4,1 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 1,9 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,6 | 1,7 |
| Papel, papelão e madeira | 1,2 | 1,2 | 1,1 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Combustível | 1,8 | 1,6 | 1,7 | 1,8 | 1,7 | 1,6 | 1,7 |
| Químicos e farmacêuticos | 3,1 | 3,1 | 3,0 | 3,0 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| Construção | 1,4 | 1,4 | 1,5 | 1,4 | 1,3 | 1,2 | 1,5 |
| Eletrodomésticos | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Eletroeletrônico | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 |
| Equipamento transporte | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 1,5 |
| Móveis e indústria diversa | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Eletricidade e SIUP | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,0 | 2,0 | 1,9 | 2,1 |
| Comércio | 5,1 | 5,0 | 3,9 | 5,4 | 5,7 | 5,6 | 6,2 |
| Transporte | 3,2 | 3,0 | 2,7 | 3,0 | 3,0 | 3,1 | 3,3 |
| Serviços de informação | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,0 | 1,9 | 2,1 |
| Intermediação financeira e seguros | 3,9 | 3,2 | 3,5 | 3,7 | 3,8 | 3,5 | 3,9 |
| Habitação | 4,6 | 4,3 | 4,2 | 4,1 | 4,0 | 3,8 | 4,1 |
| Serviços pessoais | 4,0 | 3,6 | 3,8 | 4,1 | 4,1 | 3,9 | 4,4 |
| Serviços prestados a empresas | 1,9 | 1,7 | 1,7 | 1,8 | 1,9 | 1,8 | 2,1 |
| Educação | 1,1 | 1,1 | 0,9 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,9 |
| Saúde | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,5 |
| Serviços públicos | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Total | 51,4 | 48,9 | 47,4 | 50,0 | 49,6 | 48,3 | 51,8 |

Fonte: MIP/IBGE.
 Elaboração do autor.

TABELA A.5
Evolução do número de famílias por faixas de renda
(Em SMs¹ de 2008)

| | 2002-2003 | | 2008-2009 | | Crescimento | |
|----------------|--------------------|-------|--------------------|-------|--------------------|-------------|
| | Número de famílias | (%) | Número de famílias | (%) | Número de famílias | (%) |
| Até 2 SMs | 19.873.998 | 40,9 | 16.828.868 | 30,7 | -3.045.130 | -15,0 |
| De 2 a 3 SMs | 7.240.522 | 55,8 | 9.592.942 | 48,2 | 2.352.420 | 32,4 |
| De 3 a 5 SMs | 7.878.470 | 72,0 | 10.615.431 | 67,5 | 2.736.961 | 34,7 |
| De 5 a 10 SMs | 7.509.775 | 87,4 | 10.140.830 | 86,0 | 2.631.055 | 35,0 |
| De 10 a 15 SMs | 2.664.843 | 92,9 | 3.295.512 | 92,0 | 630.669 | 23,6 |
| De 15 a 20 SMs | 3.366.800 | 100,0 | 4.281.776 | 100,0 | 914.976 | 27,1 |
| Total | 48.534.408 | | 54.755.359 | | 6.220.951 | 12,8 |

Fonte: POF/IBGE (2002/2003; 2008/2009).

Elaboração do autor.

Nota: ¹SMs = salários mínimos.

TABELA A.6
Composição percentual do consumo por classes de renda (2002-2003)
(Em %)

| Setores | Até 2 | De 2 a 3 | De 3 a 5 | De 5 a 10 | De 10 a 15 | De 15 a 20 |
|------------------------------------|-------|----------|----------|-----------|------------|------------|
| Alimentos e bebidas | 34,8 | 14,1 | 15,6 | 17,0 | 6,6 | 12,0 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 28,2 | 13,7 | 17,3 | 19,5 | 8,0 | 13,3 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 17,9 | 11,4 | 16,7 | 22,6 | 10,8 | 20,6 |
| Papel, papelão e madeira | 13,8 | 9,4 | 14,6 | 22,4 | 12,7 | 27,2 |
| Combustível | 13,0 | 8,1 | 13,7 | 22,7 | 13,5 | 29,1 |
| Químicos e farmacêuticos | 19,6 | 11,7 | 16,3 | 22,6 | 10,1 | 19,7 |
| Construção | 23,4 | 12,9 | 16,7 | 20,1 | 9,6 | 17,2 |
| Eletrodomésticos | 20,7 | 12,1 | 16,9 | 22,0 | 10,0 | 18,1 |
| Eletroeletrônico | 14,5 | 9,2 | 15,0 | 23,1 | 11,6 | 26,5 |
| Equipamento transporte | 4,4 | 6,3 | 23,7 | 23,7 | 9,2 | 32,7 |
| Móveis e indústria diversa | 26,5 | 12,0 | 20,3 | 22,6 | 7,7 | 11,0 |
| Eletricidade e SIUP | 21,7 | 12,6 | 17,2 | 22,2 | 9,6 | 16,6 |
| Transporte | 20,0 | 12,4 | 18,5 | 21,4 | 9,7 | 18,1 |
| Serviços de informação | 10,5 | 9,1 | 14,3 | 23,8 | 13,3 | 29,0 |
| Intermediação financeira e seguros | 3,7 | 4,2 | 9,3 | 21,6 | 16,2 | 44,9 |
| Habitação | 15,3 | 11,2 | 15,6 | 23,9 | 12,6 | 21,4 |
| Serviços pessoais | 11,5 | 7,9 | 13,6 | 22,2 | 14,1 | 30,7 |
| Educação | 2,2 | 3,0 | 7,6 | 21,3 | 17,4 | 48,4 |
| Saúde | 9,2 | 7,4 | 11,9 | 20,2 | 11,5 | 39,8 |

Fonte: Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE) (2002/2003).

Elaboração do autor.

Obs.: Em SMs de 2008.

TABELA A.7
Composição percentual do consumo por classes de renda (2008-2009)
 (Em %)

| Setores | Até 2 | De 2 a 3 | De 3 a 5 | De 5 a 10 | De 10 a 15 | De 15 a 20 |
|------------------------------------|-------|----------|----------|-----------|------------|------------|
| Alimentos e bebidas | 24,5 | 15,8 | 18,9 | 19,9 | 7,8 | 13,2 |
| Alimentos e bebidas elaborados | 20,1 | 14,8 | 19,6 | 22,4 | 9,0 | 14,1 |
| Têxteis, calçados e vestuário | 13,5 | 10,5 | 17,9 | 24,5 | 10,7 | 22,9 |
| Papel, papelão e madeira | 11,4 | 9,4 | 15,9 | 21,3 | 12,4 | 29,7 |
| Combustível | 15,1 | 11,1 | 16,1 | 22,1 | 11,2 | 24,3 |
| Químicos e farmacêuticos | 15,1 | 12,9 | 19,0 | 22,7 | 10,2 | 20,0 |
| Construção | 14,8 | 11,9 | 18,0 | 22,0 | 9,5 | 23,8 |
| Eletrodomésticos | 17,1 | 13,0 | 19,6 | 24,9 | 9,2 | 16,3 |
| Eletroeletrônico | 12,8 | 10,3 | 17,4 | 22,9 | 11,1 | 25,5 |
| Equipamento transporte | 4,4 | 4,8 | 10,5 | 23,0 | 15,3 | 42,0 |
| Móveis e indústria diversa | 13,2 | 10,5 | 17,1 | 23,1 | 11,1 | 24,9 |
| Eletricidade e SIUP | 15,8 | 13,2 | 19,3 | 23,6 | 10,0 | 18,1 |
| Transporte | 10,3 | 9,9 | 17,0 | 25,0 | 12,2 | 25,6 |
| Serviços de informação | 7,4 | 8,5 | 15,6 | 25,4 | 13,8 | 29,3 |
| Intermediação financeira e seguros | 3,2 | 4,8 | 11,0 | 23,0 | 14,6 | 43,5 |
| Habitação | 5,0 | 5,5 | 12,3 | 20,4 | 16,2 | 40,7 |
| Serviços pessoais | 9,6 | 8,6 | 14,6 | 22,8 | 12,4 | 32,1 |
| Educação | 2,9 | 3,4 | 9,0 | 22,6 | 17,0 | 45,1 |
| Saúde | 7,7 | 8,4 | 13,4 | 21,2 | 10,6 | 38,7 |

Fonte POF/IBGE (2008/2009).

Elaboração do autor.

Obs.: Em SMS de 2008.

A SUSTENTABILIDADE ESTRUTURAL DE UM REGIME DE CRESCIMENTO COM DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

1 INTRODUÇÃO

A extraordinária demanda por suas exportações de *commodities* acompanhada por elevado ingresso de capitais e forte expansão do mercado interno distinguiram a economia brasileira na última década. Os saldos comerciais obtidos (com *superavit* em transações correntes entre 2003 e 2007) e os elevados fluxos financeiros registrados no período resultaram em redução substancial da vulnerabilidade externa e uma maior taxa de crescimento induzida por três movimentos principais: *i*) as exportações de *commodities* e os investimentos (privados e públicos) a elas associados; *ii*) a expansão do consumo interno; e *iii*) o aumento dos investimentos, com uma (modesta) recuperação do investimento público. A expansão do mercado interno, dinamizado pelo consumo dos assalariados na base da pirâmide ocupacional, e a redução da pobreza iniciaram um processo de desconcentração de renda em uma sociedade extraordinariamente desigual e caracterizada por insuficiente e desigual provisão de serviços públicos. Tanto o consumo das famílias quanto os investimentos em máquinas e equipamentos, sobretudo, levaram a forte expansão de importações de bens finais e de partes e componentes. Sem uma clara política industrial, a estrutura produtiva manteve sua diversidade, mas cresceu extensivamente sem avanços nos setores e nas atividades de maior conteúdo tecnológico.

A crise internacional de 2008 levou a um drástico declínio das exportações e dos investimentos. Entretanto, em linha com outras experiências internacionais, particularmente da China, seu impacto recessivo foi contra-arrestado por políticas fiscais anticíclicas. Estas, porém, foram descontinuadas em 2011; uma forte contração do consumo do governo e dos investimentos levou, nos anos subsequentes, a forte desaceleração no crescimento. Como após a crise de 2008 a queda das importações foi muito menos intensa que a que se deu com as exportações – ampliando o *deficit* em transações correntes –, houve uma mudança de rota da política econômica, que passou a dar maior atenção ao mercado externo, favorecendo as margens de lucro do setor industrial por meio de desoneração fiscal e de desvalorização da taxa de câmbio (Serrano e Summa, 2012). Tal mudança, entretanto, não teve maiores impactos sobre o setor externo, nem sobre o crescimento econômico.

Presentemente a economia brasileira depara-se com um duplo desafio ao seu desenvolvimento: o de obter uma trajetória de “convergência sustentável” – isto é, uma taxa de crescimento superior à dos países industrializados, compatível com a restrição externa – e, simultaneamente, uma “convergência inclusiva” – isto é, um regime de crescimento em que a renda da base da pirâmide distributiva cresça a uma taxa superior à da renda média, diminuindo a elevada desigualdade que caracteriza a sociedade brasileira. Argumenta-se, com base na trajetória recente, que a chave de ambos os desafios é uma estratégia de desenvolvimento que combine substituição de importações e diversificação das exportações. A ampliação dos investimentos em infraestrutura e a provisão de serviços públicos constituem seu eixo fundamental.

Além desta introdução, este capítulo compõe-se de cinco seções. Na seção 2, discutem-se as conexões entre a inserção externa, a estrutura produtiva, o crescimento e a desigualdade. Na seção 3, identificam-se algumas transformações na ordem econômica internacional ocorridas na última década. Na seção 4, apresenta-se uma síntese das transformações estruturais relevantes ocorridas na economia brasileira da última década, salientando as interações entre crescimento, padrões de consumo e importações e a estratégia seguida. Na seção 5, discutem-se opções e desafios. Por fim, na seção 6, apresentam-se alguns comentários à guisa de conclusão.

2 INSERÇÃO EXTERNA, CRESCIMENTO ECONÔMICO E MUDANÇA ESTRUTURAL

No pensamento estruturalista latino-americano, um padrão de desenvolvimento pode ser definido pelas interações entre a estrutura produtiva, a composição da demanda e a distribuição de renda.¹ Estas interações definem um regime de crescimento e são construídas por instituições que formam estruturas sociais de acumulação.² Estas interações podem gerar diferentes ritmos de crescimento. Do ponto de vista empírico, observa-se que, no pós-Guerra, os países em desenvolvimento que mais cresceram em um período de tempo suficientemente longo foram aqueles que mais investiram em máquinas e equipamentos (DeLong e Summers, 1992). Estas, além de aumentarem o grau médio de tecnologia da economia por meio do progresso técnico incorporado, demandam trabalho qualificado e provisão de serviços complementares, formando o núcleo da mudança tecnológica e da diversificação produtiva. Ademais, ao elevarem a produtividade do trabalho, viabilizam a expansão dos salários reais sem pressões de custos.

1. Ver, nesta perspectiva, Aníbal Pinto (1965). Tavares (1986) apresenta uma atualização e interpretação kaleckiana desta abordagem.

2. A formulação das estruturas sociais de acumulação foi desenvolvida por Kotz, McDonough e Reich (2010). Esta abordagem – em muitos aspectos convergentes com a escola francesa da regulação – considera que a sustentação de um ciclo expansivo de acumulação requer um conjunto de instituições econômicas, sociais, políticas e ideológicas. Estas instituições formam estruturas sociais de acumulação. Ainda que utilizando uma perspectiva teórica distinta, esta formulação é compatível com as dos estilos de desenvolvimento discutidas por Pinto (1965) e Rodriguez (2009).

Quanto maior o ritmo de expansão do mercado interno, maior a base para a diversificação exportadora; entretanto, tendo em vista o desencontro entre o retorno privado e social e as amplas externalidades positivas dos investimentos públicos em infraestrutura, em todas as experiências conhecidas de industrialização, particularmente entre as economias com maior grau de atraso, os investimentos públicos assumiram grande importância para a elevação da taxa global de investimento, tanto em construção quanto em máquinas e equipamentos.³

Como em economias abertas a principal restrição ao crescimento é externa, a taxa de crescimento compatível com o equilíbrio externo – isto é, que não incorra em crescentes *deficit* em transações correntes – depende do ritmo de crescimento da economia mundial, da estrutura de preços relativos e da estrutura produtiva doméstica e, conseqüentemente, das elasticidades renda de exportação e de importação. Diversificação exportadora e substituição de importações caminham lado a lado como estratégias complementares de diversificação produtiva.

Se considerarmos “eficiência dinâmica” como uma especialização exportadora nos setores que produzem os produtos com maior elasticidade renda, a diversificação produtiva na direção destes viabiliza, do ponto de vista estrutural, uma maior taxa de crescimento da economia.⁴

Devido às restrições de balanço de pagamentos, a taxa de crescimento das exportações é fundamental em qualquer trajetória bem-sucedida de crescimento. Este reconhecimento, entretanto, não significa que todas as economias podem seguir uma trajetória consistente de “crescimento liderado pelas exportações”. Esta constitui um caso particular de economias pequenas em que as exportações constituem o principal componente da demanda agregada (Medeiros e Serrano, 2001).

Os padrões de desenvolvimento que se afirmaram no Sudeste Asiático e na China tiveram desde o seu início uma presença maior das exportações de manufaturas. Esta característica decorria em grande parte de suas estruturas produtivas, das alianças entre empresas e do contexto geopolítico. Como não contavam com uma base de recursos naturais e possuíam baixo nível de renda *per capita* e de custos salariais, a implantação de indústrias voltadas ao mercado americano que usavam tecnologia copiada foi a base inicial de suas trajetórias exportadoras. Entretanto, nas economias grandes, como a China contemporânea – independente do maior ou

3. Como argumenta Seccarecia (2012), Keynes considerava a “socialização do investimento” – em que dois terços ou três quartos dos investimentos seriam influenciados por entes públicos e semipúblicos – essencial para a eliminação dos ciclos de investimento e para a estabilização macroeconômica. Ao lado dos pioneiros da economia do desenvolvimento, autores pós-keynesianos e mesmo próximos à tradição neoclássica, como Aschauer (1989), encontraram fortes evidências dos impactos positivos destes investimentos sobre a produtividade do setor privado e, por conseguinte, sobre o crescimento de longo prazo da economia. Neste sentido, o período da “idade dourada” do capitalismo maduro pode ser, essencialmente, descrito como um período de crescimento liderado por investimento público.

4. Cepal (2012) segue – a partir da perspectiva de McCombie e Thirwall (1994) – a proposição de que a taxa sustentável de crescimento depende das elasticidades renda da demanda das exportações e das importações e, como estas são distintas entre os setores produtivos (Katz e Sumpo, 2001), a mudança estrutural afeta o crescimento de longo prazo.

menor protagonismo das exportações industriais –, foram os componentes domésticos do gasto autônomo – tal como no Brasil e na Índia – que lideraram historicamente o crescimento da renda, do investimento e do emprego. A expansão tanto do consumo das famílias quanto do governo ao ampliarem o mercado interno viabilizam a substituição de importações, diversificando a estrutura produtiva.⁵

De acordo com a Cepal (2007) uma “convergência sustentável” ocorre quando a taxa de crescimento do país é superior à dos países desenvolvidos com um saldo zero na balança de transações correntes. Quando esta taxa excede a dos países industrializados, leva a um aumento do *deficit* de transações correntes, conformando uma “convergência insustentável”.⁶ Em Medeiros e Serrano (2001), argumentou-se que as condições de solvência externa dependem crucialmente da relação entre o *deficit* de transações correntes e as exportações (DTC/X). A existência de um DTC não constitui em si uma restrição e pode ser compensado por fluxos de investimento direto externo (IDE) ou financiamento, mas na medida em que esta razão de solvência se eleva, as condições de liquidez externa – medidas como a relação entre os capitais de curto prazo e as reservas (Ccp/R) – se deterioram, levando, no limite, a uma crise cambial.

Claro está que as condições de solvência externa de um país em desenvolvimento dependem tanto da ordem econômica internacional (por meio da taxa de juros externa, da demanda sobre as exportações, do volume e da composição dos fluxos externos) como das políticas macroeconômicas e industriais (por meio das elasticidades e coeficientes de importação).

Embora a mudança da estrutura produtiva na direção dos bens com maior elasticidade renda da demanda seja fundamental para a sustentação da balança comercial no longo prazo, não foi a ausência desta mudança que levou os países latino-americanos – o Brasil em particular – ao longo dos anos 1970 e mesmo nos anos 1990 à crise externa.⁷ Como se explorou em Medeiros (2008), estas economias historicamente possuíam uma articulação maior com os capitais financeiros externos que a, em geral, observada nas economias asiáticas. A volatilidade dos fluxos financeiros em economias financeiramente abertas levava a uma grande volatilidade no ciclo externo, com problemas de solvência e de liquidez (seção 3).

5. Ver capítulo 1.

6. Seguindo este esquema, as economias latino-americanas teriam apresentado nos anos 1960 uma “divergência sustentável”, crescendo menos que os países industrializados; já nos anos 1970, uma “convergência insustentável”, crescendo com grande endividamento. Nos anos 1990, teria predominado uma “divergência insustentável”, isto é, um baixo crescimento com endividamento. Apenas nos anos 2000 – como será discutido na próxima seção – ter-se-ia afirmado uma “convergência sustentável”.

7. Sob o peso da dívida externa, mudança dos preços relativos e do comportamento dos credores após a moratória mexicana de 1982 – fatores autônomos e não imediatamente derivado do desequilíbrio estrutural – as condições de solvência e de liquidez pioraram drasticamente para os países latino-americanos. Não houve “década perdida” na Ásia, a crise de balanço de pagamentos foi episódica, mesmo para a Coreia do Sul com sua elevada dívida externa. Os anos 1990 foram também de grande crescimento. A atitude diferenciada do Japão como grande credor e investidor, a evolução favorável dos termos de troca, a regionalização das cadeias produtivas e a ascensão chinesa permitiram a sustentação de taxas de crescimento.

Como se observou no capítulo 1, a diversificação produtiva que se confunde com o próprio processo do desenvolvimento pode não se transformar em nova especialização exportadora. Historicamente, o que distinguiu o padrão de crescimento “voltado para fora” das economias primárias exportadoras – como amplamente discutido nas clássicas análises da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) – foi a desarticulação entre a estrutura da demanda altamente concentrada nas exportações de poucas *commodities* e a estrutura produtiva voltada para o mercado interno de baixa produtividade e constrangida por uma elevada concentração da renda. Economias diversificadas, como a Austrália ou Nova Zelândia, se industrializaram sem alterar substancialmente sua especialização exportadora. Na América Latina, a formação de uma estrutura produtiva desequilibrada, como discutido por Diamand (1986)⁸ ou a heterogeneidade externa (Medeiros, 2012), manteve-se na maioria dos países, mesmo quando os processos de industrialização foram desenvolvidos nas etapas de crescimento “voltado para dentro, primeira etapa” – entre 1930-1950, como assim se referiu Pinto (1970) e Calcagno (2001) – ou na “segunda etapa” – ao longo dos anos 1970 –, e ainda permaneceu em muitas economias pequenas na última década.⁹ Este desequilíbrio, entretanto, não impediu elevadas taxas de crescimento, ainda que tenha resultado em constantes pressões inflacionárias.

Com efeito, embora a restrição externa se afigure como a principal restrição ao crescimento em economias abertas, nada garante que a economia crescerá tanto quanto esta permite;¹⁰ devido aos impactos do crescimento sobre o emprego, o poder de barganha dos trabalhadores e os salários nominais, a política econômica poderá adotar um viés restritivo, priorizando a estabilidade de preços e da taxa de câmbio.¹¹

8. Para Diamand (1986) formava-se nas economias exportadoras de produtos primários uma estrutura dual entre o setor exportador que fixava a taxa de câmbio e operava a preços internacionais e o setor industrial, operando com custos e preços mais altos e, por conseguinte, com elevado *deficit* setorial. Nesta formulação, as desvalorizações introduzidas nas crises cambiais elevavam os preços, provocando a queda do salário real e das receitas de governo, a contração da renda doméstica reduzia provisoriamente o desequilíbrio, mas não alterava fundamentalmente o desequilíbrio estrutural. A solução deste desequilíbrio seria a construção de um sistema baseado em taxas de câmbio diferenciadas, compensando o diferencial de custos da indústria.

9. Os processos de industrialização que se afirmaram na América Latina nestas duas etapas permitiram maior articulação entre a estrutura da demanda e a estrutura produtiva com o predomínio da demanda interna como principal componente da demanda global. O consumo das famílias (excepcionalmente concentrado entre os 10% mais ricos), o consumo do governo, os investimentos privados – particularmente das empresas multinacionais na produção de bens duráveis de consumo, entre as economias maiores como Brasil ou Argentina –, o investimento público em infraestrutura e na indústria pesada formaram as principais fontes de expansão da demanda.

10. Em uma versão limite dessa tese, a Lei de Thirwall, estabelece-se que a renda y é endógena e se ajusta aos limites impostos pelo balanço de pagamentos, obtido como a razão entre a taxa de crescimento das exportações x e a elasticidade das importações m . Vale notar, entretanto, que a economia pode crescer muito abaixo desta relação. Para uma análise crítica do determinismo implícito na lei de Thirwall ver Medeiros e Serrano (2001).

11. Particularmente nas economias de maiores taxas de salário relativo, como na Argentina, o conflito entre o consumo interno (e a taxa de salário) e as exportações (a taxa de câmbio) afirmava-se como um pêndulo recorrente (Diamand, 1986). Devido ao predomínio dos efeitos renda da demanda e a maior propensão média e marginal do consumo dos assalariados, as desvalorizações da taxa de câmbio possuíam um efeito contracionista, levando a um conflito entre os exportadores de *commodities* e os assalariados.

Um regime de crescimento em que a taxa de salário predominante entre os assalariados não qualificados cresce abaixo da produtividade se traduz em concentração funcional e pessoal da renda. Devido à dispersão dos salários e rendimentos dos trabalhadores em economias caracterizadas por elevada heterogeneidade estrutural, a evolução entre a renda da maioria e a renda média da economia é um razoável indicador do grau de concentração. Ela é particularmente condicionada pelo maior ou menor grau de cobertura do salário mínimo e transferências sociais e pelo poder de barganha dos trabalhadores. Considerando os diferentes estilos de desenvolvimento, haveria um “crescimento excludente” (Cepal, 2012) da economia quando o crescimento da renda média fosse superior ao da “grande maioria”.¹² Se este crescimento excedesse a média mundial haveria, neste caso, para o país em desenvolvimento uma “convergência excludente”.¹³

Visto dessa perspectiva, o desenvolvimentismo do pós-Guerra foi basicamente excludente. Entretanto, houve notáveis diferenças nacionais em relação à desigualdade na distribuição primária da renda – decorrente, sobretudo, da brecha de produtividade entre a agricultura e a indústria e os serviços modernos –, ao desemprego estrutural, e à exclusão social decorrente da precária universalização dos Estados de bem-estar e dos serviços públicos. Os Estados de bem-estar permaneceram em geral limitados ao espaço urbano. As sociedades que se industrializaram com amplas massas rurais em atividades de baixa produtividade – quer na América Latina, quer na Ásia¹⁴ – apresentaram elevada concentração da renda e ampla marginalização social. Em nenhuma economia asiática afirmou-se um Estado de bem-estar semelhante ao europeu. Entretanto, nas economias do Sudeste Asiático – como Coreia do Sul e Taiwan –, a desigualdade (primária) de renda e a heterogeneidade estrutural era muito mais baixa que a que se afirmou tanto na América Latina quanto no Sudoeste da Ásia ou na Índia e, em geral, a provisão de serviços públicos era bastante superior.

Com efeito, nem a polarização social nem a pobreza e as condições de vida da maioria da população decorrem exclusivamente da desigualdade na apropriação da renda monetária. Como sublinhado por Galbraith (1970), sobre a “sociedade afluyente” americana e o consumo de massa, a modernização no capitalismo (não apenas no subdesenvolvimento) tende a gerar um descompasso entre a produção em massa da riqueza e do consumo privado e a insuficiente provisão de serviços

12. Seguindo de perto a metodologia de Shaik e Ragab (2008), o documento da Cepal (2012) considera a renda da “grande maioria” a renda dos setes *decis* de menor ingresso da distribuição pessoal. Comparando a evolução da renda *per capita* média destes *decis* com a da renda média, um “crescimento inclusivo” ocorre quando a renda desta “grande maioria” cresce a uma taxa superior à da renda média.

13. Como foi tipicamente o caso do desenvolvimentismo brasileiro entre 1960-1980. Em que pese a elevada concentração da renda, sobretudo nas economias maiores, os novos padrões de consumo – bens duráveis – e novos estilos de vida – com sua crescente demanda por serviços – foram introduzidos, formando um padrão de crescimento dinâmico, mas fortemente desigual.

14. Como o Brasil, a Colômbia, o México, a Índia, a Indonésia, a China a partir dos anos 1980, a Tailândia, as Filipinas etc.

públicos (saúde, educação, transportes, habitação), o que ele denominou de “desequilíbrio social”. Ao contrário do desequilíbrio da estrutura produtiva, argumentava Galbraith, este não gerava diretamente uma restrição à riqueza privada ou gerava suficiente estímulo para sua superação. Ele só poderia ser reduzido por meio dos investimentos do governo financiados por impostos. Nos Estados Unidos, os conflitos distributivos sobre os impostos e a arraigada percepção de que estes serviços são um peso e podem ser fornecidos pelo mercado distinguiram o pensamento conservador, ampliando o fosso entre bens e serviços públicos e a riqueza privada. A privatização destes serviços ampliou-se enormemente nas últimas décadas e afirmou-se como uma causa essencial da elevação da exclusão social naquele país. Esta circunstância afirmou-se muito mais grave nas sociedades – como o Brasil ou a China contemporânea – em que a heterogeneidade da estrutura produtiva gera uma distribuição primária da renda muito mais concentrada.¹⁵

Mas, independentemente destas questões estruturais e institucionais que distinguem as vias de desenvolvimento, em quase todas as experiências conhecidas, os anos 1980 e 1990 apresentaram um crescimento excludente. Como em muitos países – em sua maioria os da América Latina – este crescimento foi inferior ao dos Estados Unidos, houve, nos termos da Cepal, uma “divergência insustentável”. Deste modo, crescimento econômico, mudança estrutural e desigualdade possuem amplas articulações, mas também guardam grande autonomia. Como se argumenta na seção 3, esta autonomia revelou-se de forma contundente na última década.

3 AS MUDANÇAS DA ECONOMIA MUNDIAL NA ÚLTIMA DÉCADA

Após as crises na Ásia em 1997, na Rússia em 1998, no Brasil em 1999 e na Argentina em 2002, as perspectivas macroeconômicas para a maioria dos países periféricos eram fortemente negativas. Certamente, a generalizada e alta expansão ocorrida na década que interrompeu o que a Cepal (2012) denominou de “meia década perdida” – de 1998-2002 – decorreu de uma grande transformação nas circunstâncias prevalecentes nos anos 1990. A novidade no ciclo de expansão recente para os países em desenvolvimento produtores de *commodities* foi a extraordinária queda da vulnerabilidade externa. Esta redução permitiu uma elevação substancial de suas taxas de crescimento e, em muitos casos, como praticamente em todos os países da América do Sul, uma redução na desigualdade de renda. Depois de quase duas décadas de “divergência insustentável” e de “divergência excludente” (Cepal, 2012), estas economias passaram por uma trajetória de “convergência inclusiva”.

15. Entretanto, como será discutido ao final deste capítulo, uma base essencial da heterogeneidade da estrutura produtiva decorre, em grande parte, da insuficiente infraestrutura e dos serviços públicos.

A expansão do produto *per capita* na China e nos demais países menos industrializados – em particular na Índia, no Brasil, na Rússia, na África do Sul, mas com ampla difusão, incluindo-se a África Subsaariana e toda a América do Sul – a uma taxa muito superior à dos países industrializados foi acompanhada por uma grande expansão do comércio Sul-Sul, alterando de forma substancial a clássica direção do comércio até então prevalecente.

Como se depreende da tabela 1, o diferencial do crescimento dos países em desenvolvimento em relação aos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) ampliou-se substancialmente entre 2004-2008. Pela primeira vez, um grande número de países africanos e latino-americanos cresceu a taxas substancialmente mais elevadas que a dos países da OCDE, emparelhando em muitos casos com as taxas seguidas pelos países dinâmicos da Ásia.

A crise de 2008 – centrada nos Estados Unidos e com persistentes impactos na Europa Ocidental – teve uma imediata influência na maioria das economias periféricas, mas não anulou essa tendência. A China, após um amplo pacote de investimentos, retomou taxas elevadas de crescimento – ainda que mais baixas que as anteriormente registradas, seguindo uma direção estabelecida no XII Plano Quinquenal. A Índia, do mesmo modo, manteve alto crescimento. O Brasil e diversos países latino-americanos e africanos também mantiveram um crescimento superior ao dos países desenvolvidos.

A mudança dos termos de troca foi um componente essencial dessa transformação. De um lado, o ingresso na força de trabalho industrial mundial de milhões de trabalhadores chineses e indianos, com salários inferiores a 10% dos vigentes nos países industrializados (Ceglowsky e Golub, 2011), provocou uma queda substancial e persistente nos preços dos produtos industriais intensivos em trabalho. Tendo em vista o grande descolamento da produtividade em relação aos salários reais, a expansão em ambos os países se deu em meio à persistente queda da parcela dos salários na renda, e esta mudança na geografia da estrutura produtiva teve grande impacto na economia internacional. O movimento mais geral foi a redução do poder de barganha dos trabalhadores industriais, particularmente nas atividades de menor qualificação. Para os Estados Unidos, como argumenta Milberg e Winkler (2013), a formação das cadeias globais de valor lideradas pelas multinacionais ampliou o comércio intra-industrial e acirrou a concorrência em custos, sobretudo nas atividades intensivas em mão de obra. Esta transformação teve grande impacto sobre os custos do trabalho, os salários reais e sobre os preços industriais, e contribuiu para a redução observada na parcela dos salários na renda.

TABELA 1
Diferencial de crescimento entre países desenvolvido e em desenvolvimento

| Diferencial de crescimento | 1960-1973 ¹ | 1973-1990 ¹ | 1991-2003 ² | 2004-2008 ² | 2010 ² |
|---|--|---|--------------------------------------|---|--|
| Mais que 3% | Cingapura, Hong Kong | Hong Kong, Indonésia, Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura | Leste Asiático, China, Índia | Europa Oriental, Rússia, Norte da África, África Subsaariana, África do Sul, América Central (excluindo o México), América do Sul, Leste Asiático, China, Índia | África Subsaariana, América do Sul, Brasil, Leste Asiático, China, Índia |
| Entre 1% a 3% | Coreia do Sul, Taiwan, Botswana, Gabão, Lesoto, Namíbia, Suazilândia, Barbados | Botswana, Cabo Verde, Maurício, Sychelles, Bangladesh, China, Malásia | América Central (excluindo o México) | Brasil, México | Europa Oriental, Rússia, Norte da África, América Central, México |
| Memo: Crescimento do PIB anual da OCDE e países desenvolvidos | 4,4 | 2,2 | 2,5 | 2,2 | 2,2 |

Fonte: UNCTAD (1997; 2010).

Notas: ¹Excesso do crescimento médio anual do PIB em termos reais em relação aos países da OCDE.

²Excesso de crescimento médio anual do PIB em termos reais em relação aos países desenvolvidos (Japão, Estados Unidos, União Europeia).

De outro lado, a transformação também associada com a ascensão chinesa elevou os preços em dólar da maioria das *commodities*. O que distingue a ascensão chinesa – ampliada com a indiana – é a magnitude, em termos absolutos, das importações de matérias-primas, em particular de petróleo, soja e minério de ferro e metais. Como na maioria dos países produtores houve, simultaneamente, uma elevação dos salários e, em geral, o “nacionalismo de recursos naturais” (Medeiros, 2012), ampliaram-se as rendas apropriadas pelos Estados. O maior preço absoluto em dólares das *commodities* (e, em geral, das taxas de câmbio apreciadas) e, ao mesmo tempo, um preço declinante da produção industrial chinesa, levaram a uma substancial elevação dos termos de troca, a favor dos países primário-exportadores (Serrano, 2013).

A tabela 2 apresenta as informações relevantes. A redução na taxa de juros nos Estados Unidos e a grande liquidez internacional, comuns aos ciclos financeiros externos – sobretudo nos anos 1990 –, se deram em um inédito contexto de grandes reversões nas balanças de transações correntes ocorridas no início da década na maioria dos países em desenvolvimento, particularmente entre os produtores de *commodities*. Esta mudança no contexto externo foi internamente acompanhada por maior pragmatismo e melhor administração do balanço de pagamentos, resultando em uma ampla formação de reservas internacionais

e redução da dívida pública externa.¹⁶ O pré-pagamento da dívida soberana – moratória na Argentina –, a adoção de regimes de flutuação das taxas nominais de câmbio, a formação de fundos soberanos, a taxação e a elevação de *royalties* – em diversas economias mineiras – e a introdução de impostos sobre fluxos financeiros fizeram parte desta mudança. Tais mudanças levaram a um declínio da influência do Fundo Monetário Internacional (FMI) sobre as políticas econômicas e permitiram reduzir as taxas de juros e, em geral – em que pese o predomínio em muitos países de políticas fiscais ortodoxas, como notoriamente no Brasil –, houve maior espaço fiscal para expansão dos gastos do governo. Com *superavit* em transações correntes ou com *deficit* muito pequenos em relação às exportações, a solvência externa – definida como o estoque de dívida externa em relação às reservas – e a razão de liquidez – formada pelo estoque de dívidas e os capitais de curto prazo em relação às reservas – caíram de forma substancial.

TABELA 2

Termos de troca, preços, taxa de juros e dívida externa nas economias avançadas (EAs) e nas economias em desenvolvimento (EDs)

| | 1994-2001 | 2002-2009 | 2010 | 2011 |
|--|-----------|-----------|------|------|
| Termos de troca das EDs | 0,7 | 1,7 | 2,3 | 3,5 |
| Preços produtos industriais (US\$) | -0,8 | 2,7 | 2,7 | 6,5 |
| Preços do petróleo (US\$) | 4,7 | 12,4 | 27,9 | 31,6 |
| Preços produtos primários (US\$) | -1,4 | 6,7 | 26,3 | 17,8 |
| Preços ao consumo nas EAs | 2,1 | 2,0 | 1,5 | 2,7 |
| Preços ao consumo nas EDs | 23,3 | 6,5 | 6,1 | 7,2 |
| Taxa de juros de seis meses (Libor) ¹ | 3,7 | 0,5 | -0,8 | -1,6 |
| Balança de transações correntes das EDs | -0,6 | 2,9 | 1,5 | 1,9 |
| Dívida externa das EDs (% do PIB) | 37,0 | 30,2 | 25,4 | 24,0 |

Fonte: IMF Outlook (2012).

Nota: ¹London Interbank Offered Rate.

Historicamente e, principalmente nos anos 1990, os ciclos financeiros externos eram caracterizados por breves ciclos de crescimento, elevada valorização da taxa real de câmbio, endividamento insustentável, fuga de capitais e crise cambial. As crises de balanço de pagamento derivadas dos problemas de solvência e de liquidez impediam que os países periféricos crescessem a uma taxa mais alta e mais estável. Ademais, devido a maior sensibilidade dos investimentos às crises e à sistemática utilização dos investimentos públicos como variável de ajuste, tanto os investimentos privados quanto os investimentos públicos em infraestrutura cresciam a taxas médias reduzidas. Com efeito, eles cresciam

16. Para uma discussão deste “neokeynesianismo”, ver Medeiros (2012).

menos nos anos de recuperação que caíam na sequência das crises cambiais (Cepal, 2012). Por conseguinte, a infraestrutura se deteriorava – com exceção de algumas áreas privatizadas, como as telecomunicações – com um impacto geral negativo sobre a produtividade global das economias. Em geral, o crescimento da produtividade circunscrevia-se a determinados setores e atividades por meio de estratégias defensivas com impactos sobre a heterogeneidade estrutural, os salários e a distribuição de renda.

A novidade do último ciclo foi a sua sustentação externa, permitindo uma expansão mais prolongada dos principais componentes da demanda agregada. Na última década, a única reversão ocorreu em 2008 como reação imediata e sincronizada à crise global centrada nos Estados Unidos. Mas, ao contrário dos anos 1990, a desvalorização na taxa real de câmbio que se afirmou imediatamente após a crise não foi precedida por uma crise cambial com seus efeitos fortemente contracionistas. Políticas anticíclicas foram introduzidas, e algumas das circunstâncias prévias foram mantidas, incluindo o ingresso de investimento externo e a valorização da taxa real de câmbio (Cepal, 2012). Mesmo em países como o Brasil, em que a crise de 2008 levou a forte reversão na balança de transações correntes, as condições de solvência externa mantiveram-se em níveis historicamente elevados. O crescimento simultâneo das quantidades e dos preços das exportações e o ingresso de capitais permitiram a manutenção de uma posição externa e uma taxa de crescimento média destes países superior à observada nos países centrais e, sobretudo, na área do euro.

A conjugação dessas circunstâncias externas e internas, estruturais e conjunturais permitiu não apenas maiores taxas de crescimento, mas também, em muitos casos, notavelmente na América do Sul, uma melhor distribuição da renda e expansão dos mercados internos. Ainda que uma parcela importante tenha sido atendida por fornecedores externos, beneficiados pela valorização da taxa de câmbio, a difusão do crescimento e a expansão global do emprego foi um traço comum das principais economias periféricas. Deste modo, devido a estas transformações, a crônica vulnerabilidade externa que historicamente distinguiu os países exportadores de *commodities*, impedindo que estes tivessem uma maior taxa de crescimento, diminuiu de forma substancial.¹⁷ Na próxima seção, considera-se a evolução da economia brasileira neste contexto.

17. Após 2010, houve grande expansão de títulos de dívida emitida em dólares por filiais de empresas de países em desenvolvimento por meio de suas filiais em centros financeiros mundiais (Shin, 2013). Por este canal é possível que, independentemente dos baixos níveis da dívida soberana do país face às suas reservas internacionais, as firmas tenham ficado mais expostas aos efeitos das oscilações cambiais sobre suas posições financeiras. Este fato novo associado às estratégias de globalização das empresas reintroduz os problemas de “desencontro de divisas” típico dos anos 1990, ainda que ao contrário do que ocorreu nesta década, com menores índices de endividamento e de risco-país.

4 INSERÇÃO EXTERNA, ESTRUTURA PRODUTIVA E PADRÕES DE CONSUMO NA ECONOMIA BRASILEIRA NA ÚLTIMA DÉCADA

Tal como ocorrido com todos os grandes exportadores de *commodities*, o aumento das exportações e a grande liquidez financeira internacional reduziram, a partir de 2003, a vulnerabilidade externa da economia brasileira e destravaram as restrições ao seu crescimento. A combinação entre taxas internacionais de juros muito baixas e grande demanda externa permitiu uma simultânea redução da taxa interna de juros (desde 2005), grandes saldos comerciais (até 2008), ampla formação de reservas e substancial redução dos problemas de solvência e liquidez externa da economia. A taxa anual média de crescimento do produto interno bruto (PIB) entre 2004-2011 foi de 4,3%.¹⁸

A tabela 3 apresenta a evolução de alguns parâmetros das contas externas da economia brasileira. Houve duas grandes discontinuidades na balança comercial em 2003 e 2009; o forte choque de 2009, embora tenha afetado intensamente a balança comercial não alterou, no fundamental, os parâmetros de solvência e de liquidez externa do país.

A manutenção de um elevado diferencial da taxa de juros levou, ao mesmo tempo, a uma contínua apreciação da taxa real de câmbio (Serrano e Summa, 2011),¹⁹ neutralizando o impacto do preço das *commodities* sobre a taxa de inflação.²⁰ A despeito da ortodoxia fiscal seguida entre 2003-2008, consubstanciada em elevado *superavit* primário de 3,6% do PIB (Santos, 2013), o relaxamento da restrição externa viabilizou uma substancial elevação da taxa de salários;²¹ a recuperação dos investimentos de empresas estatais (com a exclusão da Petrobras e da Eletrobras do cálculo do *superavit* primário); e uma modesta recuperação dos investimentos do governo a partir do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) em 2006 e do programa de habitação popular Minha Casa Minha Vida. Este maior pragmatismo na política econômica foi importante para a sustentação do crescimento após o grande choque de 2008 com a introdução de políticas fiscais anticíclicas em 2009-2010 (Santos, 2013).

18. Disponível em: <www.ipeadata.org.br>.

19. Depois de uma grande desvalorização ocorrida em 2002, quando a taxa de câmbio nominal atingiu a 3,8 reais por dólar, a apreciação foi contínua até 2008, atingindo a 1,5 reais por dólar. A desvalorização de 2008 não se sustentou, e já em 2009 a valorização prosseguiu, atingindo em 2011 uma taxa semelhante à de 2008. A desvalorização ocorrida em 2012 não alterou essencialmente o patamar da taxa real de câmbio vigente a partir de 2003.

20. Como as *commodities* formam parte do consumo intermediário da produção voltada para o mercado interno e com exceções pontuais, como o caso do petróleo, a elevação de seus preços internos, determinados pelos preços internacionais, como ocorreu nos anos 2000, teve importante impacto na taxa de inflação. A valorização da taxa de câmbio permitiu conter esta pressão de custos. Mas, ao contrário da década anterior, esta valorização se deu em um contexto de queda da taxa de juros interna.

21. Ver capítulo 3.

TABELA 3
Evolução dos parâmetros externos da economia brasileira

| | Exportações FOB (milhões US\$ correntes) | Importações FOB (US\$ correntes) | Capacidade de importar ¹ | Coefficiente de penetração ² | Solvência externa ³ | Liquidez externa ⁴ | Liquidez externa de curto prazo ⁵ | Investimento direto (US\$ milhões) |
|---|---|---------------------------------------|--|--|-----------------------------------|----------------------------------|---|---------------------------------------|
| Valores e taxa média de crescimento anual (2003/2008) | \$ 73.084 (2003) \$ 242.579 (2012) | \$ 482,90 (2003) \$ 223.149 (2012) | 69,9 (2003) 108,9 (2008) | 12,1 (2003) 18,9 (2008) | 64,7 (1998) 11,6 (2002) | 5,4 (1998) 4,7 (2003) | 0,60 (1988) 0,36 (2003) | 9.894,22 (2003) 24.601,01 (2008) |
| 2008/2012 | 22,1% 5,2% | 29,5% 6,5% | 133,5 (2011) | 22,0 (2012) | 14,2 (2008) 22,3 (2012) | 1,3 (2008) 1,1 (2012) | 0,22 (2008) 0,08 (2012) | 68.093,2 (2012) |
| 2011/2011 | -5,3% | -1,4% | | | | | | |
| "Descontinuidade" ou mudança de sinal (MS) | 2003 (+) (2009) (-) | 2003 (-) 2009 (-) | 2009 (-) 2010 (+) | | 2003 (+MS) 2008 (-MS) | 2007 (+) | | |

Elaboração do autor.

Notas: ¹Razão entre os índices de preços das exportações e os índices de preços das importações multiplicados pelos índices de *quantum* das exportações (Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – Funcex, Ipeadata).

²Porcentagem do consumo aparente atendido pelas importações (CNI, Ipeadata).

³Razão entre o *deficit* em transações correntes e as exportações (Ipeadata).

⁴Razão entre o estoque da dívida e as reservas externas (Banco Central, Ipeadata).

⁵Razão entre o estoque das dívidas de curto prazo e as reservas externas (Banco Central, Ipeadata).

Convém examinar estas transformações a partir das estratégias e dos padrões de acumulação que se afirmaram. A primeira foi a expansão dos salários e do consumo do governo por meio da elevação do salário mínimo, das transferências sociais e da modesta expansão dos serviços públicos (saúde, educação, saneamento, transporte público e segurança).²² Esta estrutura evoluiu a partir de dois vetores e estratégias distintas. De um lado, a vertente da universalização dos direitos sociais (previdência e assistência social) e do acesso aos serviços públicos (saúde e educação), financiados com impostos e fundos previdenciários públicos.²³ Esta vertente se combinou com políticas públicas de transferências focalizadas na pobreza (Programa Bolsa Família), formando um importante mecanismo de transferência de renda, de expansão do emprego²⁴ e da demanda interna.²⁵ Com a difusão do crédito ao consumo esta expansão levou a redução na concentração da renda do trabalho²⁶ e forte expansão do “consumo de massa”.²⁷ De outro lado, houve uma grande expansão dos serviços sociais privados. A alta concentração da renda nos *decis* distributivos mais altos e a insuficiente provisão de serviços públicos de qualidade geraram uma forte demanda por uma versão mercantilizada dos serviços de saúde, previdência, educação, transporte, segurança etc. Estas duas vertentes de provisão de renda e serviços, a social-democrata (pública) e a liberal (privada), estiveram presentes, convivendo de forma complementar, mas disputando espaço (fiscal e político).²⁸

A segunda estratégia desenvolvida foi a da “especialização competitiva”, centrada na modernização e ampliação da cadeia produtiva das exportações de *commodities*. Os grandes projetos em expansão de petróleo e gás, energia elétrica e transportes iniciaram a formação de grandes articulações do capitalismo brasileiro – os arranjos entre empresas estatais, empresas privadas e fundos de pensão –, ampliando a estratégia exportadora e a sua infraestrutura econômica. As exportações

22. O consumo do governo passou de 19,4% do PIB em 2003 para 21,45% em 2012 (Santos, 2013).

23. Traduz as intenções sociodemocratas consagradas na Constituição Federal de 1988 e seus instrumentos de universalização de um Estado de bem-estar e de elevação do salário mínimo. Mas, ao contrário do modelo social-democrata dos países industrializados em que as transferências são essencialmente baseadas em impostos progressivos sobre a renda, no Brasil, tendo em vista a ampla heterogeneidade estrutural e a baixa incidência do imposto de renda sobre a população economicamente ativa (PEA), os tributos incidentes sobre a folha de pagamento e sobre a venda de produtos possuem maior peso nas receitas fiscais. Estes tributos cresceram moderadamente ao longo do período (Santos, 2013).

24. Com a elevação da renda e expansão do crédito, a demanda por serviços cresceu a taxas muito elevadas, e devido à natureza da sua estrutura produtiva – intensiva em trabalho, esta demanda resultou em elevado emprego formal, alimentando um processo expansivo centrado no mercado interno. Na indústria de transformação, o emprego industrial cresceu em linha com o crescimento do emprego total, mantendo-se próximo a 14% ao longo da década, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), ou 18,5% segundo a Relação Anual de Informações Sociais (Rais). Ver Bonelli e Pessoa (2010).

25. As Transferências de Assistência e Previdência Social totalizaram 14,8% do PIB em 2003 e evoluíram para 15,6% em 2012 (Santos, 2013).

26. Devido a sua incidência sobre a taxa de salários – isto é, o salário predominante entre os trabalhadores manuais – e sobre as Transferências de Assistência e Previdência Social, a elevação do salário mínimo esteve na base da simultânea elevação da parcela dos salários na renda e do declínio na desigualdade na sua distribuição (ver capítulo 3).

27. Para uma discussão mais detalhada, ver Bielschowsky (2012).

28. A crítica aos encargos sociais e a sua redução constitui um leito comum e persistente, unificando os interesses empresariais independentemente de setor. A proliferação de planos privados de saúde com renúncia fiscal e os subsídios ao ensino privado, em geral, compõem a agenda do “social liberalismo”.

de *commodities* geram pouco emprego, entretanto, na incorporação de novas áreas e na urbanização das cidades de médio porte, houve forte expansão do emprego na construção civil.

Embora a política industrial estivesse formalmente presente nos programas de governo da última década – como a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), de 2002-2003; e o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação (PACTI), de 2007-2010²⁹ – ela pouco avançou. A indefinição quanto aos instrumentos e mecanismos de coordenação e as restrições doutrinárias³⁰ e as de política econômica tornaram a política industrial reduzida a um programa de expansão moderada dos investimentos em ciência e tecnologia.³¹ Nota-se, em particular, a inexistência de uma política industrial voltada a ampliar as exportações industriais nas cadeias produtivas.

Na maioria dos setores, os salários cresceram ligeiramente acima do produto por ocupado, resultando em uma elevação do custo unitário do trabalho.³² Com a valorização da taxa real de câmbio – amortecendo a elevação dos preços dos bens consumidos pelos trabalhadores³³ –, a elevação dos salários se converteu em aumento dos custos salariais em dólares. A taxa de investimento da indústria de transformação manteve sua parcela nos investimentos totais com alguma queda especialmente em 2008 (Santos, 2013). Devido à natureza pro-cíclica da produtividade industrial este resultado ganhou maior relevância após 2009, em que o baixo crescimento e a baixa produtividade se retroalimentaram.³⁴

Nesse ciclo de crescimento houve forte penetração das importações. Como se depreende da tabela 3, com o crescimento da capacidade de importar, o crescimento das importações excedeu amplamente o das exportações, e o coeficiente global das importações praticamente dobrou ao longo do ciclo. Entretanto, devido ao forte crescimento simultâneo da produção doméstica, esta expansão não alterou de forma substancial a estrutura da oferta.³⁵

29. Estas iniciativas buscaram criar novos fóruns de articulação de interesses entre indústria e governo, elegendo setores específicos (bens de capital, *softwares*, semicondutores, indústria farmacêutica, biotecnologia e nanotecnologia) com o propósito tanto de substituir importações quanto de promover exportações por meio de uma maior incorporação de tecnologia e de maior capacidade de inovação das empresas.

30. Um dos aspectos que tornam esta via politicamente contestada é que este esforço demandaria maior intervenção do governo e ação das empresas estatais. Devido ao amplo predomínio das empresas multinacionais nos setores industriais intensivos em tecnologia e o baixo investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D) do setor privado nacional, coube historicamente às empresas estatais a liderança dos investimentos em pesquisa, limitando-se as empresas privadas à aquisição de tecnologias mediante a importação de bens de capital (Erber, 2010).

31. De acordo com o Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), os gastos de P&D sobre o PIB passaram de 1% no início da década para 1,19%.

32. Ver capítulo 1.

33. A relação inversa entre a taxa de câmbio nominal e o salário real é empiricamente consistente nesta última década. Para uma discussão mais detalhada, ver Serrano e Summa (2011).

34. Em geral, os salários cresceram mais que a produtividade, mas esta estimativa é bastante imprecisa. Canuto, Cavallari e Reis (2013), com base nos dados da Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp), só encontraram evidências de um maior aumento destes custos a partir de 2010, período marcado por queda dos investimentos. Ver seção 5.

35. Ver capítulo 4.

As estimativas de Carvalho e Ribeiro (2012), com base nas contas nacionais, sobre a evolução do consumo aparente mostram que, com a exceção do setor de bens de capital – em que o consumo aparente cresceu a uma taxa bem mais alta que a produção industrial ao longo de todo o período –, houve também na indústria expansão tanto da produção quanto das importações. Entretanto, a forte contração da produção doméstica em 2011 interrompeu esta articulação.

Quando se considera a participação das importações em relação aos componentes da demanda agregada, observa-se, em linha com outras experiências internacionais e conforme discutido anteriormente com base na matriz de insumo-produto,³⁶ que a maior demanda relativa das importações está fortemente associada ao investimento (bens de capital e consumo intermediário). Mas, os componentes importados associados às exportações também aumentam. A despeito da baixa integração do setor industrial brasileiro nas cadeias produtivas globais – com exceção da indústria automobilística a partir do Regime Automotivo de 1995 e dos acordos no Mercado Comum do Sul (Mercosul) – e, conseqüentemente, da menor demanda de componentes importados nas exportações industriais, tanto as exportações brasileiras industriais de maior conteúdo tecnológico (como aviões), quanto as de *commodities* agrícolas possuem significativo componente importado.

Entre os demais componentes da demanda agregada, o consumo do governo é o que possui o menor componente importado. No consumo das famílias houve forte aumento do componente importado, tanto em bens de consumo não duráveis (em particular alimentos, têxteis, calçados e vestuário) como nos duráveis. Com efeito, o crescimento do consumo importado foi muito mais alto que o consumo doméstico, particularmente o de eletrodomésticos, produtos eletrônicos, equipamentos de transporte, químicos e farmacêuticos, têxteis, calçados e vestuário. Em que pese esta mudança, a estrutura do consumo permaneceu essencialmente baseada na produção doméstica. Tanto em termos de valor adicionado quanto em termos de emprego, os setores mais afetados pelas importações – em geral os intensivos em trabalho, tanto em bens de consumo tradicionais como em bens duráveis – cresceram substancialmente no período (Jenkins e Barbosa, 2012).

A expansão do coeficiente de importações foi alta e desigual por setores produtivos, mas não alterou essencialmente o amplo predomínio das importações de bens intermediários (em particular na química e farmacêutica), combustíveis e bens de capital sobre as importações totais, ainda que tenha sido notável a expansão absoluta e relativa das importações de bens de consumo duráveis, como se evidência na tabela 4.

36. Ver capítulo 1.

Considerando a estrutura das importações, segundo o tipo de bem – de acordo com o HS a 4 dígitos e a Standard International Trade Classification (SITC) da base de dados Comtrade das Nações Unidas (United Nations Commodity Trade Statistics Database) –, entre 2010 e 2012, portanto, após a ruptura de 2009, os dez produtos mais importados e também responsáveis por cerca de 70% das importações totais em 2011 foram petróleo, lubrificantes, automóveis, partes e acessórios de automóveis, circuitos eletrônicos, aparelhos elétricos e de comunicação, carvão e combustíveis do carvão, medicamentos e partes de aparelhos de comunicação. Entre estes, os maiores gastos de divisas estiveram fortemente concentrados e ocorreram com petróleo e combustíveis e automóveis (incluindo partes e acessórios) com, respectivamente, 13,2% e 8,4% das importações totais em 2011.³⁷

TABELA 4
Estrutura das importações brasileiras (2002-2012)
(% sobre o valor FOB em US\$ correntes)

| | Total | Bens de consumo duráveis | Bens de consumo não duráveis | Bens intermediários | Bens de capital | Combustíveis |
|------|-------|--------------------------|------------------------------|---------------------|-----------------|--------------|
| 2002 | 100 | 2,6 | 7,3 | 58,5 | 18,4 | 13,0 |
| 2003 | 100 | 2,1 | 7,1 | 62,5 | 14,8 | 13,4 |
| 2004 | 100 | 2,1 | 6,3 | 63,5 | 12,2 | 15,8 |
| 2005 | 100 | 2,4 | 6,4 | 61,7 | 13,4 | 16,0 |
| 2006 | 100 | 3,6 | 6,6 | 59,4 | 13,5 | 16,7 |
| 2007 | 100 | 4,1 | 6,6 | 58,4 | 13,9 | 16,9 |
| 2008 | 100 | 4,4 | 5,8 | 57,5 | 14,4 | 17,6 |
| 2009 | 100 | 6,0 | 7,8 | 56,2 | 17,1 | 12,9 |
| 2010 | 100 | 6,4 | 7,3 | 55,4 | 16,4 | 14,3 |
| 2011 | 100 | 6,9 | 7,4 | 53,5 | 15,6 | 16,5 |
| 2012 | 100 | 6,1 | 8,2 | 53,2 | 15,9 | 16,4 |

Fonte: Funcex, Ipeadata.

Tendo em vista a importância da indústria automotiva tanto em termos das importações quanto das exportações industriais, apresenta-se, na tabela 5, a sua evolução recente. Entre 2003 e 2008, a valorização da taxa real de câmbio e o crescimento da economia a um ritmo superior ao da média mundial contribuíram para forte crescimento das importações da indústria; as exportações também passaram por forte expansão entre 2006 e 2008, ainda que a um ritmo menor e, por conseguinte, o saldo industrial foi reduzido. Entretanto, a grande mudança ocorreu

37. A despeito da forte expansão do comércio com a China que passou de um fornecedor marginal para um grande exportador de máquinas e equipamentos eletrônicos, de acordo com Jenkins e Barbosa (2012) com base nos dados da PIA/IBGE, o aumento no coeficiente de penetração das importações procedentes da China parece ter se dado a expensas das exportações de outros fornecedores externos.

a partir de 2008, quando o saldo tornou-se fortemente negativo. As importações caíram menos que as exportações e mantiveram-se elevadas posteriormente. Este resultado contribuiu para o forte declínio no saldo externo da economia brasileira, observado nos últimos anos, sobretudo se combinado com o extraordinário aumento das importações de gasolina ocorrida depois de 2009 (decorrente da insuficiente expansão das refinarias domésticas).³⁸

TABELA 5

Balança comercial da indústria automotiva – autoveículos, autopeças, máquinas agrícolas, máquinas rodoviárias, outros (2003-2012)

(Em US\$ milhões)

| Ano | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Exportações | 10.155 | 13.796 | 18073 | 20007 | 21.662 | 24013 | 13753 | 20985 | 24.781 | 22.729 |
| Importações | 5.517 | 6.940 | 8835 | 10.436 | 14.389 | 21.588 | 17.534 | 27.164 | 34.663 | 33.168 |
| Saldo | 4.638 | 6.856 | 9.238 | 9.571 | 7.273 | 2.425 | -3.781 | -6.179 | -9.882 | -10.439 |

Fonte: Anfavea (2013).

Em 2003, o Brasil exportava cerca de 1% das exportações mundiais, em 2012, esta razão passou para 1,43% (Brasil, 2013). Tendo em vista a extraordinária expansão dos preços das *commodities* e da demanda chinesa, no Brasil, como nos demais países produtores de *commodities*, a parcela destas exportações nas exportações totais aumentou de forma substancial. Os produtos primários que em 2004 constituíam 29,5% das exportações totais passaram para 46,8% em 2012 (Brasil, 2013), os industrializados passaram de 55% para 37,4% entre estes anos. Esta “primarização” da pauta exportadora decorreu essencialmente da mudança da estrutura da demanda mundial e da evolução dos preços relativos – afetando todos os países produtores de *commodities* – ainda que alguma queda na parcela de mercado das exportações industriais brasileiras possa ter ocorrido. De acordo com Canuto, Cavallari e Reis (2013), com base nos dados do Banco Mundial e segundo a classificação do HS da Comtrade das Nações Unidas, se, de um lado, entre 2006-2008 e 2009-2011, houve uma forte elevação da parcela de mercado das exportações brasileiras de minerais, de outro, segundo estes cálculos, houve queda em aço, máquinas elétricas e material de transporte. Indiscutivelmente, parte deste efeito se deve à penetração das exportações chinesas na economia mundial e, em particular, na América do Sul.

Com base nessa mesma fonte de dados, Jenkins e Barbosa (2012) estimaram o deslocamento das exportações brasileiras de seus principais mercados externos decorrentes da expansão das exportações chinesas. As exportações para Argentina, Chile e Venezuela foram mais afetadas que as dirigidas aos Estados Unidos e à

38. Convém sublinhar que em 2009 o país não importou gasolina. Nos três anos seguintes, cerca de US\$ 5 bilhões foram importados. Este salto extraordinário deveu-se à baixa expansão das refinarias em meio à forte expansão do consumo interno (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP).

União Europeia. Como estas possuem em geral maior conteúdo tecnológico, a expansão chinesa parece ter tido um efeito importante para a redução relativa da parcela de mercado das exportações industriais não baseadas em recursos naturais.

Mas, embora estas transformações já tenham se manifestado entre 2003-2008, as exportações industriais (incluindo, como se observou na tabela 5, as exportações da indústria automotiva) cresceram substancialmente neste período.³⁹ Foi o choque de 2009 que interrompeu esta trajetória, as exportações cresceram a uma taxa reduzida em contraste com a das importações.

Ainda que a maior debilidade estrutural desse padrão e a estratégia de crescimento tenham sido o balanço de divisas da indústria brasileira, a inflexão no crescimento – ocorrida em 2011 – não decorreu deste desequilíbrio estrutural, mas de uma mudança no enfoque da política econômica. Como reação ao declínio das exportações – decorrente da contração da demanda mundial – houve um decidido esforço de redução da taxa básica de juros e do *spread* da taxa de juros (via bancos públicos).⁴⁰ Mas, simultaneamente (e ao contrário da resposta dada em 2008), houve forte desaceleração do consumo do governo e dos investimentos públicos e aumento do *superavit* primário (Ipeadata; Santos, 2013; Serrano e Summa, 2012).⁴¹ A desvalorização da taxa de câmbio, a desoneração ao capital industrial e, por fim, o anúncio de um novo programa de parceria pública-privada nos investimentos em infraestrutura configuram esta estratégia. Na próxima seção discutem-se algumas contradições e desafios que se colocam em um horizonte de médio prazo.

5 A SUSTENTABILIDADE DE UMA ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO INCLUSIVO

A chave para o desenvolvimento inclusivo baseia-se nas instituições e nas políticas em que o crescimento assegura o desenvolvimento social e este apoia o crescimento econômico (tradução nossa).⁴²

Embora os parâmetros externos da economia brasileira não apontem para os problemas de solvência ou liquidez comparáveis aos que se afirmaram no país ao

39. Estimativas sobre o coeficiente das elasticidades renda da demanda das exportações e das importações, usando a Lei de Thirwall Multissetorial – como em Carbinato (2010), com base nos dados da Comtrade e do Ipea, cobrindo um longo período, de 1962 a 2006 –, apontam que, no Brasil dos anos 1980, houve uma forte mudança estrutural com elevação deste coeficiente – um *superavit* estrutural –; nos anos 1990, uma substancial queda; e pelo menos até 2006, nenhuma mudança substancial ocorreu nesta razão.

40. A taxa de juros Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia) passou de 12% para 8%.

41. Escapa aos propósitos deste capítulo uma discussão sobre essa mudança de estratégia e o quanto ela foi influenciada por eventos externos. Entretanto, é importante observar, com Seccareccia (2012), que após um breve “momento Keynes” – em que as economias do G20 acordaram em seu encontro em Washington com a necessidade de políticas fiscais expansivas e a funcionalidade do *deficit* fiscal como instrumento de superação da recessão –, para total desconforto dos economistas acadêmicos que sempre associaram *deficit* fiscal com o aumento da taxa de inflação, houve uma reversão no encontro do G20 em Toronto em 2010, centrada na defesa de orçamentos equilibrados em linha com a “sabedoria convencional” dos economistas do *mainstream*. Esta posição veio reforçar a estratégia ortodoxa e deflacionista predominante na União Europeia.

42. *The key to inclusive development lies in the institutional and policy links which ensure that growth promotes social development, while social development supports economic growth* (UNCTAD, 2011, p. 55).

longo dos anos 1990,⁴³ o descompasso entre o crescimento das importações e o das exportações industriais poderá resultar em uma restrição estrutural para uma taxa de crescimento mais alta, particularmente se acompanhada por maior taxa de investimentos em máquina e equipamentos. Tal como revela a experiência do país e das outras economias em desenvolvimento, uma “convergência sustentável” requer tanto substituição de importações como diversificação exportadora. Além disso, em linha com as discussões anteriores, a persistência de ganhos no salário mínimo real e a expansão dos serviços públicos constituem a base para um “crescimento inclusivo” e maior equilíbrio social.

Em linha com as evidências apresentadas na seção anterior, convém observar que a elevada penetração das importações e o relativamente baixo dinamismo das exportações não intensivas em recursos naturais – e, conseqüentemente, a concentração da pauta exportadora ocorrida após 2009 – devem-se a problemas estruturais e conjunturais diferenciados. As importações de petróleo (e combustíveis) e de automóveis que absorveram elevada parcela das importações totais nos últimos anos não podem ser explicados pelos problemas estruturais e de atraso tecnológico, e nem decorrem diretamente deles. Estes problemas certamente estão na base das importações de bens de capital, produtos químicos, fármacos, e da baixa competitividade das exportações industriais brasileiras. Estes se tornaram mais evidentes com a expansão das exportações chinesas para a América do Sul e o forte acirramento da concorrência pelos mercados externos.

O foco da estratégia macroestruturalista do “novo desenvolvimentismo” (Bresser-Pereira, 2010; 2012)⁴⁴ concentra-se essencialmente no desequilíbrio externo, e supõe que a solução deste é a base para uma maior taxa de crescimento e aumento da produtividade. Considera que, devido ao desequilíbrio da estrutura produtiva da economia brasileira – ampliado na última década com os elevados preços das *commodities* –, formou-se uma taxa de câmbio real incompatível com o crescimento da indústria da transformação.⁴⁵ Como nesta perspectiva se considera que as empresas industriais brasileiras são tecnologicamente atualizadas, a baixa competitividade externa da indústria da transformação resultaria essencialmente da taxa real de câmbio e, por conseguinte, poderia ser eficientemente combatida por meio de políticas macroeconômicas (monetárias e fiscais) que a colocassem

43. Entretanto, a partir de 2010, houve um forte lançamento de títulos de dívida de filiais de firmas de países emergentes localizadas nos centros financeiros, ampliando os riscos cambiais. Este processo também ocorreu no Brasil (Shin, 2013).

44. O novo desenvolvimentismo constitui uma abordagem amplamente seguida entre autores keynesianos e estruturalistas próximos ao pensamento da Cepal.

45. Nesta abordagem, a expansão ocorrida na última década é contraditória com a sustentabilidade externa da economia e estaria exaurida, requerendo outra estratégia de expansão, focada na competitividade das exportações industriais e no aumento da produtividade.

em um nível competitivo.⁴⁶ Uma mudança na taxa de câmbio favorável à indústria levaria a um regime de crescimento em que as exportações (industriais) possuiriam não apenas um efeito positivo sobre o balanço de divisas, mas um maior protagonismo na composição da demanda agregada e na produtividade. Embora o efeito da desvalorização recaia também sobre as importações, atribui-se, nesta estratégia, maior peso às exportações como fonte de expansão da demanda agregada. O maior crescimento econômico decorrente da correção deste *deficit* estrutural da indústria formaria uma base mais sólida para a elevação do emprego e da massa de salários. Neste sentido, ainda que se reconheça o efeito negativo da desvalorização do câmbio sobre o salário real e o impacto contracionista no curto prazo, defende-se nesta abordagem que, a médio prazo, o efeito sobre a distribuição seria positivo por meio do crescimento do emprego industrial.⁴⁷

Discutiu-se neste capítulo alguns problemas analíticos e empíricos associados ao “otimismo” das elasticidades preço das exportações e o predomínio destas sobre os efeitos renda.⁴⁸ Independentemente destes problemas, é importante considerar algumas restrições conjunturais e estruturais desta estratégia.

Tendo em vista o baixo crescimento da demanda mundial, as economias que após a crise de 2008 mantiveram políticas anticíclicas e centradas na demanda doméstica mantiveram suas taxas de crescimento, as demais, inclusive o Brasil, deixaram de crescer quando introduziram (em 2011) restrições a esta demanda. Mas duas mudanças estruturais desafiam uma trajetória exportadora na indústria de transformação. A primeira é a integração nas cadeias globais de valor. Nas indústrias com processos produtivos modularizados na eletrônica, bens de capital, automobilística etc. as exportações possuem elevado componente importado. Como se observou na seção anterior, o Brasil está marginalmente integrado nestas cadeias (com exceção da indústria automobilística), e um aumento hoje das exportações passaria por uma maior integração. Entretanto, esta integração possivelmente aumentaria o conteúdo

46. Deve-se observar que esta perspectiva assemelha-se formalmente com a discutida por Diamond (1986), particularmente, na defesa de impostos sobre o setor exportador de *commodities* e, consequentemente, na formação de uma taxa de câmbio dual. Entretanto, ao contrário deste, para quem a desvalorização em si era incapaz de corrigir o desequilíbrio estrutural e seu impacto sobre a balança comercial, era considerado provisório e baseado essencialmente na recessão que a inflação cambial provocava. O novo desenvolvimentismo atribui às desvalorizações cambiais maior poder de ajuste estrutural.

47. Como nesta formulação se considera, em geral, que a produtividade segue o crescimento da produção à la Kaldor-Verdoorn, e que esta depende de uma adequada taxa real de câmbio, o baixo crescimento da produtividade é também atribuído ao câmbio que inibe o crescimento das exportações. Esta perspectiva é totalmente oposta à defendida, por exemplo, por Canuto, Cavallari e Reis (2013), que atribuem a baixa produtividade observada às restrições do lado da oferta.

48. Considera-se que as margens de lucro mais altas dos exportadores levarão a um aumento das exportações não tradicionais e declínio nos coeficientes de importações, tal que o emprego e o consumo total aumentarão, compensando a queda inicial de salário e emprego. São escassas as evidências sobre a taxa e as margens de lucro e sua relação com o câmbio. Em uma pesquisa sobre grupos industriais, Pinto (2010) evidenciou que os setores intensivos em tecnologia (de equipamentos eletroeletrônicos, farmacêutico, de máquinas e de material de transporte), em que a presença das empresas multinacionais é muito elevada; e os setores da indústria tradicional (de borracha e plásticos, de higiene e limpeza, impressão, têxtil, de vestuário e de calçado) apresentaram distintas rentabilidades neste último ciclo. A taxa de câmbio valorizada não impediu uma elevação substancial da taxa de lucro da indústria tradicional – ainda que muito abaixo da indústria de *commodities* e do setor financeiro – e, ainda que em menor extensão, o mesmo se passou com a taxa de lucro do setor intensivo em tecnologia.

importado (de partes e componentes) das exportações industriais (Milberg e Wrinkler, 2013). A menos que se desenvolvessem capacitações tecnológicas nas atividades com maior valor adicionado doméstico “a jusante” e “a montante” das cadeias produtivas, aumentando sua integração e eficiência sistêmica, dificilmente, o balanço de divisas industrial seria estruturalmente distinto.

A segunda circunstância estrutural é o forte declínio dos preços industriais nas indústrias de fabricação intensivas em mão de obra, quer nas indústrias tradicionais (têxtil, vestuário), quer nas com maior conteúdo tecnológico (na eletrônica de consumo, máquinas elétricas etc.), decorrentes da ascensão chinesa. Estes preços refletem os custos unitários de trabalho predominantes na China, que se situam em um patamar inferior a metade dos que predominam no país.⁴⁹ Ademais, como se observou, a expansão chinesa na América Latina envolveu uma forte penetração das exportações de bens industriais competitivos, como os exportados pelo Brasil para a região em acordos comerciais associados com a compra de *commodities*.

O novo desenvolvimentismo considera ser possível e necessário realizar por meio da política macroeconômica uma mudança no regime de crescimento “liderado pelos salários”, que supostamente teria predominado no país, mas que teria exaurido suas potencialidades, para um regime “liderado pelas exportações”.⁵⁰ A questão é que tanto a política cambial quanto a fiscal a ela associada têm um efeito recessivo – como se observou nos anos recentes – sobre o investimento público e o consumo popular, as bases essenciais para um crescimento inclusivo.

Convém delimitar, na presente circunstância e tendo em vista a experiência recente, uma via de crescimento inclusivo e seus problemas de sustentação externa. Como se discutiu, o nível de investimento público que prevaleceu na última década manteve-se em um patamar historicamente baixo – 12% dos investimentos totais (Santos, 2013), menos da metade do que se afirmou no período desenvolvimentista – elevou-se em 2006 e apenas em 2009-2010 assumiu um ritmo anticíclico. Tendo em vista a sua influência tanto para o nível do investimento privado total (particularmente em construções) quanto sobre a produtividade da economia, o baixo investimento público afirmou-se como importante fator para o entendimento do desempenho da economia brasileira no médio prazo. Neste sentido, e em uma linha diametralmente oposta à da China – que fez do investimento em infraestrutura, e seu grande impacto na construção, a sua base essencial de expansão dos mercados internos –, no Brasil, o crescimento econômico recente se deu em um contexto de baixo investimento público tanto na infraestrutura econômica quanto na provisão adequada de serviços públicos.

49. Segundo estimativa de Ceglowsky e Golub (2011, p. 19), em 2007 os custos unitários do trabalho na China eram 47% dos custos no Brasil.

50. Ver capítulo 1.

Embora a oferta desses serviços (particularmente na saúde) tenha crescido na última década, as demandas da população em educação, saúde, habitação, transporte público são crescentes.⁵¹ Presentemente, o enfrentamento da questão clássica da heterogeneidade estrutural e da pobreza (que no país é estruturalmente muito alta) passa essencialmente pela provisão de serviços públicos de qualidade. Estes, por sua vez, constituem a base essencial para a elevação do emprego qualificado. Com efeito, tendo em vista a elevada concentração do trabalho qualificado nos serviços públicos (educação e saúde) e na modernização da infraestrutura, uma expansão simultânea do consumo popular (sustentação da política de valorização do salário mínimo) e dos investimentos públicos (tanto em infraestrutura quanto em serviços) é não apenas intensiva em emprego, mas também intensiva em trabalho qualificado.

Devido ao baixo conteúdo importado tanto do consumo popular – isto é, dos domicílios com renda inferior a dez salários mínimos – quanto do consumo do governo, o prosseguimento da política de recuperação do poder de compra do salário mínimo e a da expansão dos investimentos públicos em infraestrutura e serviços possui baixa demanda direta de divisas e amplo impacto no emprego e na qualidade de vida da maioria. Entretanto, devido à forte expansão dos componentes importados associados ao investimento em máquina e equipamentos e ao consumo (sobretudo dos mais ricos), a expansão do mercado interno possui grande vazamento para fora, e a sua sustentação requer políticas voltadas tanto à substituição de importações quanto à diversificação exportadora.

Como se argumentou, retórica a parte, houve pouco ou nenhum avanço na política industrial brasileira e uma modesta expansão do esforço em P&D.⁵² Embora a maior parte das modernas tecnologias esteja embutida nos bens de capital, tornando a taxa de investimento na aquisição destes bens o condutor essencial do progresso técnico, os níveis de investimento em P&D, em infraestrutura e em instituições de apoio ao esforço tecnológico têm crescido nos países que buscam a modernização industrial. Este esforço é particularmente importante para desarmar o que na literatura se identifica superficialmente como “armadilha dos países de renda média”, mas que se pode traduzir como uma desfavorável inserção externa devido a custos unitários mais altos em indústrias e atividades intensivas em mão de obra (de baixa ou média tecnologia) e baixa capacitação tecnológica naquelas intensivas em conhecimento e alta elasticidade renda da demanda. Esta questão

51. A despeito de ter se elevado na última década, apenas 66% dos domicílios brasileiros possuíam saneamento básico em 2009 (Osorio e Souza, 2011). Considerando as demais características que definem a qualidade de uma moradia (independente do acesso aos bens privados), apenas 56% das casas poderiam ser qualificadas de boa qualidade. Além disso, crescem os gastos com medicamentos, e apesar da provisão básica de saúde pelo Sistema Único de Saúde (SUS) e da educação básica gratuita – que tiveram uma modesta expansão na última década (Ipeadata) – a qualidade dos serviços e a sua distribuição espacialmente concentrada resultaram em crescente expansão de planos de saúde privados e crescentes gastos com educação.

52. Como se observou, os gastos de P&D no país – 1,19% do PIB –, são inferiores aos demais países do bloco do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) e muito inferior aos da Coreia do Sul.

tende a se ampliar com a maior articulação das cadeias produtivas nacionais com as internacionais. Do ponto de vista industrial, o grau e a modalidade desta articulação dependem essencialmente da qualidade da infraestrutura e das políticas industriais que, ao lado da compra de tecnologia e da atração de centros de P&D, gerem tecnologias proprietárias e investimentos nas cadeias produtivas nacionais, permitindo ao país deslocar-se na cadeia de valor adicionado. Como vem revelando a atual estratégia chinesa de nacionalização tecnológica, a diversificação exportadora na direção de atividades com maior valor adicionado doméstico requer um elevado esforço tecnológico.

O Brasil, com uma alta presença de firmas multinacionais voltadas predominantemente para o mercado interno, possui comparativamente uma menor integração nas cadeias produtivas industriais, sobretudo àquelas voltadas para a exportação. A questão central da diversificação produtiva é a demanda por atividades de maior conteúdo tecnológico, e esta em toda parte está associada à demanda do governo. Quer nos Estados Unidos, quer na China, as principais inovações em computação, biotecnologia, microeletrônica, novos materiais, energias alternativas e nanotecnologia resultam de programas militares e civis dos governos nacionais.

Tendo em vista as características específicas da economia brasileira, é possível considerar como exemplos dois polos em que a expansão das compras de governo pode ter um simultâneo efeito sobre as exportações industriais e a substituição de importações. O primeiro é formado pela exploração do petróleo no pré-sal. Considerando que esta constitui um “sistema tecnológico complexo”,⁵³ o desenvolvimento de sua cadeia produtiva a partir do poder de compra da Petrobras constitui oportunidade de modernização e capacitação tecnológica em diversas áreas, tanto em fornecedores especializados em bens de capital como em serviços sofisticados. O poder de compra desta empresa e, de uma forma geral, do governo poderia se afirmar como o núcleo de uma ativa política industrial.⁵⁴ O segundo polo é formado pelo complexo da saúde, uma das áreas de maior inovação tecnológica tanto na produção de medicamentos quanto em equipamentos especializados e serviços sofisticados. No Brasil, da indústria farmacêutica aos seus insumos e equipamentos, o *deficit* externo é crescente, ao mesmo tempo, o país, por meio do SUS, exerce um elevado poder de compra centralizado e influencia a estruturação do setor. Tal como no caso do petróleo, a política de compras públicas poderia se afirmar como um poderoso núcleo de modernização tecnológica com alto impacto sobre a demanda por emprego qualificado.

53. No sentido explorado por Abdon *et al.* (2010) e definido por sistemas com elevado custo, tecnologia especializada, elevada presença de bens de capital, redes, unidades de controle e elevados serviços de *softwares* etc.

54. Tais políticas podem ser complementadas com políticas específicas tributárias, creditícias e cambiais, subsidiando as exportações industriais, em geral, e não apenas dessa cadeia produtiva.

A elevação da produtividade é a base essencial para uma trajetória de crescimento dos salários reais, mas é particularmente importante que este aumento de produtividade ocorra nos bens salários, isto é, naqueles bens essenciais ao consumo da maioria dos trabalhadores. Como se discutiu, ao lado dos alimentos, das tarifas públicas e dos transportes urbanos, os remédios fazem parte destes “bens salários estratégicos”.

Atualmente, a questão da elevação do salário real deve ser discutida de forma associada com a do Estado de bem-estar e as duas vias de provisão dos serviços sociais, a pública e a privada. Com efeito, pode-se considerar a existência de duas vias para a evolução do salário real: *i)* a primeira, a da elevação dos salários nominais em linha com o aumento do custo de vida decorrente da aquisição no mercado destes bens; *ii)* a segunda, a de elevação do salário real decorrente do barateamento dos bens e serviços que possuem impacto sobre seu padrão de consumo. É evidente que se a produtividade não cresce nestas atividades, ou cresce em uma proporção inferior à da indústria exportadora, o nível do salário necessário para a aquisição no mercado dos bens e serviços socialmente necessários compromete a competitividade externa da indústria. A alternativa à desvalorização do câmbio com seu efeito contracionista é a elevação da produtividade nos bens salários.⁵⁵ Neste sentido, a expansão dos investimentos nos bens públicos constitui uma política voltada simultaneamente à distribuição e ao aumento da competitividade. Investimentos na infraestrutura rural, na infraestrutura urbana, na construção civil e em saneamento, em energia elétrica, na massificação das tecnologias de informação ou na cadeia produtiva da indústria da saúde são exemplos específicos de polos de investimentos para uma estratégia que contribua simultaneamente para a competitividade e para a distribuição da renda e do consumo.

Como a despeito da recente elevação do *deficit* de transações correntes, não há uma restrição externa semelhante a que a economia brasileira enfrentou nos anos 1990, são as restrições e condições da política econômica interna que definem as possibilidades de um maior ou menor crescimento e diversificação produtiva. Fugiria ao escopo deste capítulo uma discussão da existência de limites internos ao crescimento,⁵⁶ mas cabe uma observação geral.

55. Nesta direção, observa a Cepal (2012, p. 272): “impulsionar políticas para aumentar a produtividade com uma mesma taxa de câmbio nominal também contribui para reduzir a pressão sobre a taxa de câmbio. Uma maior diversificação da economia para aumentar a qualidade dos bens exportados gera condições de competitividade que vão além da variável preço (*non-price competition*), e permite certa independência da rentabilidade do investimento em relação à taxa de câmbio real” (“*impulsar políticas para aumentar la productividad para un mismo valor del tipo de cambio nominal, también contribuye a reducir la presión sobre el tipo de cambio. Una mayor diversificación de la economía en la dirección del aumento de la calidad de la canasta de bienes genera condiciones de competitividad que van más allá de la variable precio (non-price competition) y permite cierta independencia de la rentabilidad de la inversión respecto AL tipo de cambio real*”).

56. Com um baixo crescimento da economia e com elevadas despesas não contingenciáveis, as margens para os investimentos públicos encontram-se comprimidas entre as metas de *superavit* primário e o pagamento dos juros. Ao longo da última década, o juro pago sobre a dívida pública caiu, de cerca de 7% do PIB em 2005 para 5% em 2012 (Santos, 2013). As restrições de política econômica – que constituem as principais “camisas de força” da sabedoria convencional – seguem, em geral, duas ideias, baseadas na existência de um suposto *crowding out* entre o gasto público e o privado: a suposição de que a dívida pública interna (por meio de sua pressão sobre a taxa de juros) constitui uma redução na demanda do setor privado; e a suposição de que os impostos esmagam o gasto privado.

Se considerar razoável um arranjo fiscal em que as despesas correntes sejam financiadas por impostos e os investimentos públicos possam ser financiados com dívida,⁵⁷ nem a dívida interna da economia brasileira (58% do PIB), nem a carga fiscal bruta – 35% do PIB ambos em 2012 (Santos, 2013) – constituem uma restrição ao crescimento ou um problema econômico em si. Devido aos efeitos expansivos dos investimentos públicos (tanto sobre a demanda quanto sobre a produtividade), um aumento de investimentos financiados por dívida não necessariamente resultará em uma trajetória de crescimento desta em relação ao PIB. Se acompanhada por redução na taxa de juros, o efeito global possivelmente será de uma queda nesta taxa. Em relação à carga tributária a questão fundamental é a da sua distribuição.⁵⁸ Devido à baixa progressividade do imposto de renda no país, uma elevação de impostos incidentes sobre os mais ricos não constitui um peso social ou entrave aos investimentos privados, mas teria possivelmente efeito expansivo e distributivo por meio do seu gasto – o mesmo ocorreria com os incidentes sobre heranças. Devido a sua importância sobre a distribuição da renda e sobre a taxa de inflação, tanto a relação câmbio e salários quanto a composição dos gastos públicos e a estrutura tributária constituem um núcleo essencial de uma trajetória de crescimento com distribuição.

6 NOTAS FINAIS

Mudança estrutural e distribuição de renda possuem ampla autonomia, e uma estratégia de “crescimento sustentável e inclusivo” constitui uma rara combinação nas trajetórias conhecidas de desenvolvimento. Na última década, o relaxamento da restrição externa decorrente da demanda de *commodities*, da mudança nos termos de troca e da liquidez internacional viabilizou no país – como em geral nos países exportadores de *commodities* – maior crescimento e redução da pobreza e das desigualdades da renda. Com a elevação do salário mínimo, das transferências de renda e da expansão do crédito houve grande massificação dos padrões de consumo e forte penetração das importações. Estas transformações, entretanto, não alteraram essencialmente as estruturas produtivas e os padrões de consumo. A despeito de sua expansão, os serviços públicos não acompanharam a crescente demanda da população. Após a crise de 2008, políticas anticíclicas foram introduzidas, mas descontinuadas em 2010, o balanço de divisas do setor manufatureiro tornou-se fortemente deficitário.

57. Conforme UNCTAD (2013, p. 84): “a viabilidade da dívida pública incorrida para financiar o investimento público deve ser vista de forma similar a contração de dívida privada para financiar o investimento privado” (“*the viability of public debt incurred for the financing of public investment can be viewed in a similar way as private debt incurred for the financing of private investment*”).

58. Na estrutura destes tributos e na composição das transferências, das isenções e da composição dos investimentos públicos residem importante conflito distributivo.

Argumentou-se que, com os novos patamares estabelecidos pela China nas indústrias intensivas em mão de obra, quer em atividades industriais, quer nas de maior sofisticação tecnológica, a sustentação de uma trajetória de expansão dos salários e do emprego requer uma estratégia que transcende as políticas cambiais e tarifárias. Experiências do país e de economias em desenvolvimento convergem para o reconhecimento da importância dos investimentos públicos em infraestrutura e serviços e no uso do poder de compra do governo em atividades com potencial, tanto sobre as exportações, quanto sobre a substituição de importações. Destacou-se a importância das políticas de investimento, visando o aumento de produtividade dos bens-salários (e maior acesso aos bens públicos), viabilizando elevação do salário real sem uma pressão excessiva dos custos do trabalho. O aumento na produtividade destes bens significa aumento da competitividade externa sem os efeitos recessivos das desvalorizações do câmbio.

Além desse núcleo de investimentos – com grande capacidade de geração de empregos, por exemplo, o saneamento básico –, políticas industriais voltadas para setores específicos com maior potencial tecnológico, políticas de compra do governo e mecanismos de coordenação e articulação das cadeias produtivas revelaram-se importantes, nas experiências contemporâneas, e compatíveis com as características estruturais da economia brasileira.

O enfrentamento simultâneo de ambos os desafios – o distributivo e o da transformação produtiva – não é, entretanto, condição necessária para viabilizar uma moderada taxa de crescimento e manter o *status quo* das coalizões sociopolíticas predominantes.⁵⁹

REFERÊNCIAS

- ABDON, Arnely *et al.* **Product complexity and economic development**. Annandale-on-Hudson: Levy Economics Institute, 2010. (Working Paper, n. 616).
- ANFAVEA – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES DE VEÍCULOS AUTOMOTORES. **Anuário da Indústria Automobilística Brasileira**. São Paulo: Anfavea, 2013.
- ASCHAUER, D. A. Is public expenditure productive? **Journal of Monetary Economics**, v. 23, n. 2, 1989. Disponível em: <<http://goo.gl/Nhr0X8>>.

59. Com efeito, este desafio é essencialmente estratégico e de longo prazo. No curto prazo, as disjuntivas econômicas se dão entre uma maior ou menor taxa de crescimento. A política do cotidiano se constrói sobre a inflação e a taxa de crescimento econômico (independentemente de sua composição material e da distribuição de renda). Mas é evidente que o longo prazo é construído por uma sucessão de “curtos prazos”, tornando as decisões voltadas à conjuntura decisivas para as trajetórias de desenvolvimento a serem seguidas.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, número especial, dez. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/dF8G77>>.

BONELLI, Regis; PESSOA, Samuel. **A desindustrialização no Brasil**: um resumo da evidência. Rio de Janeiro: Editoria FGV, 2010. (Texto para Discussão, n. 7). Disponível em: <<http://goo.gl/QkdHYj>>.

BRASIL. Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Secretaria de Comércio Exterior. **Balança comercial brasileira**. Dados consolidados. Brasília: Secex/MDIC, 2013.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Globalização e competição**. Rio de Janeiro: Campus, 2010.

_____. Do antigo ao novo desenvolvimentismo na América Latina. *In*: PRADO, Luiz Carlos Delorme; D'AGUIAR, Rosa Freire (Orgs.). **Desenvolvimento econômico e crise**: ensaios em comemoração aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares. Rio de Janeiro: Contraponto; Cicef, 2012. v. 1, p. 27-66.

CALCAGNO, Alfredo F. Ajuste estrutural, costo social y modalidades de desarrollo en América Latina. *In*: SADER, Emir (Comp.) **El ajuste estructural en América Latina, costos sociales y alternativas**. Buenos Aires: Flacso, 2001. Disponível em: <<http://goo.gl/zzDfuE>>.

CANUTO, Otaviano; CAVALLARI, Matheus; REIS, José G. **Brazilian exports, climbing down a competitiveness cliff**. Washington: World Bank, 2013. (Policy Research Working Papers, n. 6302).

CARBINATO, Daniela A. Crescimento econômico e estrutura produtiva no Brasil: análise das relações entre padrão setorial e restrição externa. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA, 3., 2010, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Editora FGV, 11-13 ago. 2010.

CARVALHO, Leonardo M.; RIBEIRO, Fernando J. S. P. **Indicadores de consumo aparente de bens industriais**. Rio de Janeiro: Ipea, 2012. (Carta de Conjuntura, n. 17).

CEGLOWSKI, J.; GOLUB S. **Does China still have a labor cost advantage?** Veneza: Venice Summer Institute, 2011. (CESifo Working Paper, n. 3579).

CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. **Progreso técnico y cambio estructural en América Latina y el Caribe**. Santiago: Cepal, 2007.

_____. **Cambio estructural para la igualdad**. Santiago: Cepal, 2012.

DELONG, J. Bradford; SUMMERS, Lawrence. **Equipment investment and economic growth**: how robust is the nexus? Washington: Brookings Institution, 1992. (Brookings Papers on Economic Activity, n. 2).

DIAMAND, Marcelo. Overcoming Argentina's stop and go economic cycles. *In*: HARTLYN, J.; MORLEY, S. (Eds.). **Latin American political economy**: financial crisis and political change. Boulder: Co Westview Press, 1986.

ECLAC – ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN. **Economic Survey of Latin America and the Caribbean**. Santiago: Eclac, 2012.

ERBER, Fabio. Inovação tecnológica na indústria brasileira no passado-recente: uma resenha da literatura recente. **Parcerias Estratégicas**, v. 15, n. 30, 2010.

GALBRAITH, John K. **The affluent society**. New York: Mentor Book, 1970.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **World Economic Outlook**. Washington: IMF, 2012.

JENKINS, Rhys; BARBOSA, Alexandre de Freitas. Fear for Manufacturing? China and the future of industry in Brazil and Latin America. **The China Quarterly**, v. 209, p. 59-81, 2012.

KATZ, J.; SUMPO, G. Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional. **Revista de La Cepal**, Santiago, n. 75, 2001.

KOTZ, David M.; MCDONOUGH, Terrence; REICH, Michael. **Contemporary capitalism and its crises, social structure of accumulation**. Theory for the 21st Century. New York: Cambridge University Press, 2010.

MCCOMBIE, J.; THIRWALL, A. P. **Economic growth and the balance-of-payments constraint**. London: Macmillan, 1994.

MEDEIROS, Carlos A. A China como um duplo polo na economia mundial e a recentralização asiática. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 26, n. 3, p. 103, 2006.

_____. Financial dependency and growth cycles in Latin American countries. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 31, n. 179, 2008.

_____. The political economy of the rise and decline of Developmental States. **Panoeconomicus**, v. 58, n. 1, 2011.

_____. Income concentration, financial liberalization, and decoupling between the United States and China. **Journal of Economic Issues**, v. 46, n. 2, p. 439-449, June 2012.

_____. **Evolução da composição da demanda das famílias brasileiras entre 2003-2009**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2013a. cap. 2.

_____. **A influência do salário mínimo sobre a taxa de salários no Brasil na última década**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2013b. cap. 3.

_____. **Evolução da composição da estrutura de oferta da economia brasileira na última década à luz das matrizes de insumo-produto e dos dados da evolução da demanda das famílias brasileiras entre 2003 e 2009**. Brasília: Ipea, 2013c. cap. 4.

_____. **A natureza estrutural do crescimento econômico recente em economias em desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2013d. cap. 1

MEDEIROS, Carlos A.; SERRANO, Franklin. Inserção Externa, exportações e crescimento no Brasil. *In*: FIORI, José L.; MEDEIROS Carlos A. (Orgs.). **Polarização mundial e crescimento**. Petrópolis: Vozes, 2001.

MILBERG, William; WINKLER, Deborah. **Outsourcing economics: global value chains in capitalist development**. New York: Cambridge University Press, 2013.

OSORIO, Rafael G.; SOUZA, Pedro H. F. Condições de vida: qualidade dos domicílios e acesso a bens (1998-2008). *In*: CASTRO, Jorge Abrahão; VAZ, Fábio Monteiro (Orgs.). **Situação brasileira: monitoramento das condições de vida**. Brasília: Ipea, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/UtkoQi>>.

PINTO, Aníbal. Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. **El Trimestre Económico**, v. 32, n. 1-125, p. 3-69, 1965.

_____. Naturaleza y implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina. **El Trimestre Económico**, v. 37, n. 145, 1970.

PINTO, Eduardo C. **Bloco no poder e governo Lula: grupos econômicos, política econômica e novo eixo sino-americano**. 2010. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

RODRIGUES, Octavio. **O estruturalismo latino-americano**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.

SANTOS, Cláudio H. M. Notas sobre as dinâmicas relacionadas do consumo das famílias, da formação bruta de capital fixo e das finanças públicas brasileiras no período 2004-2012. *In*: CORRÊA, Vanessa P. (Org.). **Padrão de acumulação e desenvolvimento brasileiro**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2013. p. 181-241.

SECCARECCIA, Mario. The role of public investment as principal macroeconomic tool to promote long term growth, **International Journal of Political Economy**, v. 40, n. 4, Winter 2011-2012.

SERRANO, Franklin. Continuity and change in the international economic order: towards a Sraffian interpretation of the changing trend of 'commodity' prices in the 2000s. *In*: LEVRERO, Enrico Sergio; PALUMBO, Antonella; STIRATI, Antonella (Orgs.). **Sraffa and the reconstruction of economic theory: aggregate demand, policy analysis and growth**. 1st ed. London: Palgrave Macmillan, 2013. v. 2.

SERRANO, Franklin; SUMMA, Ricardo. **Política macroeconômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira nos anos 2000**. Campinas: Cecon, 2011. (Textos Avulsos, n. 6).

_____. A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011. **Oikos**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, 2012.

SHAIKH, Anwar; RAGAB, Amr. The Vast Majority Income (VMI): a new measure of global inequality. **Research brief**, n. 7, 2008.

SHIN, Hyun S. The second phase of global liquidity and its impact in emerging economies. *In*: ASIA ECONOMIC POLICY CONFERENCE, 2013. **Anais...** San Francisco: FRB, Nov. 2013.

TAVARES, Maria da Conceição. **Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1986. (Texto para Discussão, n. 94).

UNITED NATIONS. **Trade system, imports, exports**. New York: United Nations, 2013

UNCTAD. **Trade and Development Report**. Geneva: United Nations, 1997.

_____. **Trade and Development Report**. Geneva: United Nations, 2010.

_____. **Report of the Secretary General of Unctad to Unctad XIII**. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2011.

_____. **Trade and development report: 2013**. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2013.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

AKYÜZ, Y. **The staggering rise of the South?** Geneva: UNCTAD; South Centre, Mar. 2012. (South Centre Research Paper, n. 44). Disponível: <<http://goo.gl/EdZxNz>>.

CARNEIRO, Ricardo. **O desenvolvimento brasileiro pós-crise financeira: oportunidades e riscos**. Campinas: Cecon, ago. 2010. (Textos Avulsos, n. 4).

CASTRO, Antonio Barros. Da semiestagnação ao crescimento num mercado sino-cêntrico. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2010. Mimeografado.

FRENKEL, Roberto. Lessons from a comparative analysis of financial crises. **Comparative Economic Studies**, n. 55, 2013.

KLINGER, B. **Is South-South trade a testing ground for structural transformation?** New York: United Nations, 2009. (Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, n. 40).

LEWIS, A. The slowing down of the engine of growth, **The American Economic Review**, Sept., 1980.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas, **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 3, p. 47-111, set. 1949.

SQUEFF, Gabriel. S. **Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro.** Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1747).

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Everson da Silva Moura

Reginaldo da Silva Domingos

Revisão

Ângela Pereira da Silva de Oliveira

Clícia Silveira Rodrigues

Idalina Barbara de Castro

Leonardo Moreira Vallejo

Marcelo Araujo de Sales Aguiar

Marco Aurélio Dias Pires

Olavo Mesquita de Carvalho

Regina Marta de Aguiar

Bárbara Seixas Arreguy Pimentel (estagiária)

Erika Adami Santos Peixoto (estagiária)

Jéssica de Almeida Corsini (estagiária)

Laryssa Vitória Santana (estagiária)

Manuella Sâmella Borges Muniz (estagiária)

Thayles Moura dos Santos (estagiária)

Thércio Lima Menezes (estagiário)

Editoração

Bernar José Vieira

Cristiano Ferreira de Araújo

Daniella Silva Nogueira

Danilo Leite de Macedo Tavares

Diego André Souza Santos

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Leonardo Hideki Higa

Capa

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Livraria

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo

70076-900 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3315 5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Missão do Ipea

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

