

CADERNOS DE ECONOMIA / Nº 09

Concentração de Renda e Crescimento Econômico: Uma Análise sobre a Década de Setenta

José Ricardo Tauile
Carlos Eduardo Frickmann Young

SETEMBRO DE 1991

ipea
INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA

CADERNOS DE ECONOMIA / Nº 09

Concentração de Renda e Crescimento Econômico: Uma Análise sobre a Década de Setenta

José Ricardo Tauile
Carlos Eduardo Frickmann Young

SETEMBRO DE 1991

CADERNOS DE ECONOMIA

A Série CADERNOS DE ECONOMIA, publicação do Programa Nacional de Pesquisa Econômica — PNPE, divulga trabalhos inéditos no campo da Economia. As opiniões emitidas nos textos são de inteira e exclusiva responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do IPEA ou das demais instituições promotoras do PNPE.

Visando possibilitar mais rapidez e um número maior de publicações, esta série caracteriza-se por padrões editoriais flexíveis. O tipo de documento considerado para publicação inclui:

1. Monografias e artigos originais;
2. Conferências e palestras em novas áreas de pesquisa;
3. Relatórios de seminários ou encontros de qualidade e interesse excepcional, desde que monotemáticos.

Manuscritos

Os manuscritos devem ter entre 100 e 400 páginas (considerando folha A4 em espaço dois) e estar digitados em processador eletrônico de texto. Toda correspondência deverá ser endereçada ao Programa Nacional de Pesquisa Econômica — PNPE, Av. Presidente Antonio Carlos, 51 - 17^º andar - CEP 20.020 - Rio de Janeiro - RJ

Tiragem: 150 exemplares

DIVISÃO DE EDITORAÇÃO E DIVULGAÇÃO DO IPEA
Brasília
SGAN Q. 908 - Módulo E - Caixa Postal 04013
CEP 70.312
COORDENAÇÃO REGIONAL DO RIO DE JANEIRO
Av. Presidente Antonio Carlos, 51 - 17^º andar
CEP 20.020

CONCENTRAÇÃO DE RENDA E CRESCIMENTO ECONÔMICO:

UMA ANÁLISE SOBRE A DÉCADA DE 70

JOSÉ RICARDO TAUILE*

CARLOS EDUARDO FRICKMANN YOUNG*

*Do IEI e da FEA-RJ. Os autores agradecem a participação do estagiário Jorge Luiz Fagundes e, naturalmente, o eximem de qualquer responsabilidade sobre o conteúdo deste trabalho.

SUMÁRIO

	<u>Página</u>
1. INTRODUÇÃO	1
2. CONSIDERAÇÕES SOBRE O PAPEL DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA INDUSTRIALIZAÇÃO RECENTE	4
3. METODOLOGIA	19
3.1. O modelo departamental de Kalecki	19
3.2. O modelo de relações intersetoriais	21
3.3. Aplicação da matriz de relações intersetoriais ao modelo departamental de Kalecki	24
3.4. Compatibilização com as matrizes do IBGE	26
4. ESPECIFICIDADES DAS MATRIZES DE RELAÇÕES INTERSETORIAIS BRASILEIRAS	27
4.1. Tabelas utilizadas da MRI-1970 [IBGE (1979)]	28
4.2. Tabelas utilizadas da MRI-1975 [IBGE (1987)]	29
4.3. Tabelas utilizadas da MRI-1980 [IBGE (1989)]	31
5. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	32
5.1. Resultados para 1970	32
5.2. Resultados para 1975	35
5.3. Resultados para 1980	38
6. SIMULAÇÕES	40
6.1. Os agregados macroeconômicos em um outro padrão de distribuição de renda	40
6.2. Para a década de 90: cenários de demanda de investimento para sustentar a elevação dos salários de base	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53

1. INTRODUÇÃO

O processo de concentração de renda no Brasil, acirrado na década de 70 e que alcançou patamares ainda mais elevados ao longo deste período, tem sido associado a interpretações controversas quanto à sua importância para o crescimento da época, refletindo diferentes orientações teóricas. Uma das visões tradicionalmente difundidas justifica tal concentração como sendo indispensável para promoção do crescimento. "Fazer o bolo crescer para depois reparti-lo" foi um argumento bastante difundido pelos **policy-makers** da época. Esta funcionalidade da concentração de renda decorre de uma análise que, privilegiando os fatores de oferta, associa investimento (e, conseqüentemente, crescimento) com abstenção presente do consumo, pois a menor participação relativa dos salários sobre o valor adicionado implicaria um maior excedente de recursos livres para inversão. Um argumento completamente distinto pode ser obtido, no entanto, caso o impacto causado por alterações no montante de salários pagos sobre a demanda efetiva seja levado em consideração.

O objetivo central deste trabalho é, então, verificar em que medida a concentração funcional da renda afetou o crescimento econômico na década de 70 (particularmente entre 1970 e 1975, já que, infelizmente, a forma com que foi elaborada a matriz insumo-produto de 1980 não a tornou compatível com os procedimentos metodológicos por nós desenvolvidos) e, também, avaliar qual teria sido o desempenho da economia caso tivesse sido adotado em função de uma distribuição de renda menos distorcida. Procuraremos mostrar que, e em que grau, índices de concentração de renda menos desiguais teriam incrementado a dinâmica da economia brasileira com reflexo direto nos níveis de produção e renda nacionais, através do aumento do multiplicador da renda e, logo, do impacto macroeconômico do investimento (e isto para não falar da indução aceleradora de novos investimentos).

Começamos este relatório (na Seção 2) tecendo algumas considerações sobre o papel que a distribuição de renda teve na constituição do dinamismo do modelo de industrialização adotado, e

o papel que poderia ter tido se ela não se deteriorasse (ou até mesmo se melhorasse). É muito difícil trabalhar com hipóteses teóricas sobre o que teria acontecido no passado "se" algumas opções diferentes tivessem sido tomadas, pois, afinal, o passado é imutável. No entanto, ao abordar estes aspectos e interpretações alternativos, esperamos estar podendo iluminar decisões de política econômica e industrial que estarão sendo tomadas daqui para frente. É importante ressaltar também que as considerações tecidas não se prendem a valores ético-morais, mas a padrões de eficiência da acumulação macroeconômica.

Para balizar nossa análise buscaremos (na Seção 3) estabelecer os procedimentos metodológicos que permitirão elaborar as equações de determinação da renda no Brasil, derivadas do modelo departamental de Kalecki, utilizando como base as matrizes de relações intersetoriais do IBGE, referentes aos anos de 1970, 1975 e 1980. Em seqüência (Seção 4) serão examinadas as especificidades destas matrizes de relações intersetoriais brasileiras, que as tornam adequadas (ou não) ao nosso trabalho. Com isso, pode-se estimar (na Seção 5) os efeitos diretos e indiretos do perfil de consumo de cada categoria de demanda final (a serem realocadas posteriormente sob uma ótica departamental) sobre a geração da renda, de modo a se poder avaliar os impactos ocasionados por alterações na participação de cada categoria de renda e, conseqüentemente, do padrão de consumo, sobre o total do valor adicionado.

Com os resultados obtidos serão apresentados (Seção 6) dois conjuntos de simulações, relacionando parâmetros de distribuição de renda. O primeiro exercício do primeiro conjunto visa estimar o impacto na determinação do produto, ocasionado por um perfil de distribuição de renda menos concentrado (caso se tivesse mantido o perfil de distribuição do início da década). O segundo exercício busca calcular em quanto teria sido necessário elevar o volume de investimentos, os gastos do governo e/ou o volume de exportações para se alcançar os níveis obtidos no primeiro exercício. O segundo conjunto de simulações descreve, para a época atual, cenários hipotéticos de como a elevação do consumo, decorrente de

melhoria nos padrões salariais de base, demandaria uma alteração do perfil de oferta desses bens (por aumento da produção, do investimento, etc.).

Evidentemente algumas das eventuais omissões ou incorreções deste trabalho poderão ser atribuídas à escassez de tempo e recursos necessários para que se pudesse fazer o aprofundamento e detalhamento desejado de algumas questões. Outras delas, todavia, deve-se ao próprio caráter exploratório, ou mesmo pioneiro, do tratamento de temas absolutamente relevantes, mas difíceis e de pouca referência prévia (como o dimensionamento empírico e a manipulação teórica do modelo departamental de Kalecki em uma economia real, como a brasileira). Não obstante, os autores continuarão a trabalhar nestes temas, e agradecem as críticas e sugestões de leitores que nos levem a aperfeiçoar nossa abordagem, exposta neste trabalho.

2. CONSIDERAÇÕES SOBRE O PAPEL DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA INDUSTRIALIZAÇÃO RECENTE

A questão da distribuição de renda no Brasil tem ocupado periodicamente espaços na discussão acadêmica e política da economia por motivos evidentes. Mesmo se comparado com países de desenvolvimento industrial bastante inferior, o país tem uma distribuição de renda lamentavelmente ruim e com tendência a piorar, pelo menos enquanto não se reverte o quadro de aceleração inflacionária instalado desde a última década.

Há muitas considerações a tecer sobre as implicações que esta má distribuição de renda teve, e ainda tem, na vida social e econômica brasileira. Há inúmeras observações de ordem moral, ou mesmo estritamente econômicas, que podem ser feitas a respeito do estado de coisas que prevalece neste país. Para nós, nesta seção, interessa tecer algumas considerações sobre o papel que uma distribuição de renda mais eqüitativa teria tido sobre a dinâmica da industrialização recente da economia brasileira. Vamos ater-nos, principalmente, ao período que começa com o governo Juscelino, não só porque a partir daí o produto industrial começa a superar o produto agrícola, mas também porque fica mais explícito o projeto de industrialização modernizante.

Neste contexto, é mais ou menos consensual que a marginalidade gerada nas metrópoles industriais e grandes cidades brasileiras é abjeta e amoral. Do mesmo modo há, recorrentemente, um suposto desejo político, generalizado e incontestado, de elevação dos padrões sociais de vida das populações mais carentes, através da sua progressiva incorporação formal à economia capitalista num quadro de retomada do crescimento.

Não obstante, no âmbito da análise econômica, admite-se que, em diversos momentos, a má distribuição de renda tenha sido funcional ao padrão de crescimento capitalista havido no Brasil, ainda que o modelo adotado seja simultaneamente cunhado de "perverso", por ter excluído a grande maioria da população do acesso a seus frutos e benefícios principais [ver Furtado (1972 e

1974) e Tavares (1973)]. Sem disputar aqui a validade desta interpretação analítica em toda sua profundidade, cabe explicar brevemente algumas das questões que a envolvem.

Nesta visão, a concentração de renda criava um mercado capitalista, de ponta (ainda que restrito), para as indústrias mais dinâmicas que se instalavam no Brasil, como por exemplo, de bens de consumo duráveis (automóveis, eletrodomésticos, etc.). Este mercado de alta renda favorecia a alta lucratividade exigida pelos oligopólios que nele se instalavam e que, por serem intensivos em capital, constituíam-se como um pólo dinâmico de acumulação. Além do mais, em determinado momento -mais especificamente, na segunda metade da década de 60 -, essa mesma concentração de renda teria possibilitado a canalização parcial de um excedente financeiro para a criação do crédito direto ao consumidor, que ampliou bastante o mercado destes bens de consumo duráveis, reforçando assim, ainda que momentaneamente, a dinamização do modelo que se implementava à época (o que não se costuma dizer é que, naturalmente, isto ocorria à custa do endividamento das camadas da população mais carentes [ver Saboia (1983)], cuja conseqüência, possivelmente, terá sido a sua própria restrição ao consumo posterior).

Só para compor o quadro, vale dizer que, como pano de fundo, estava o Estado Nacional brasileiro a fazer os investimentos de infra-estrutura necessários para esta nova economia capitalista que se montava, fossem eles restritos ao gasto direto (em estradas e provisão de energia elétrica, por exemplo), de natureza produtiva, através de empresas estatais (isto é, produção de aço e de petróleo), ou ainda transferindo recursos e ganhos para incentivar a acumulação das empresas industriais. Os pesados dispêndios governamentais, e seus efeitos multiplicadores sobre o emprego e a renda, propagavam-se pelo setor privado, induzindo ondas de investimento na produção de bens de consumo e bens de capital. Não obstante, a propagação desses efeitos multiplicadores provavelmente já era, por outro lado, aplacada pelo próprio padrão (concentrado) de distribuição de renda vigente até então.

Conforme procuraremos desenvolver adiante, parece-nos que o projeto de industrialização modernizante, com base na substituição de importações, acoplada à criação de uma sociedade de consumo de massa, falhou em sua organicidade. Resultou, em termos de regime de acumulação, uma espécie de fordismo "capenga", em última instância pela incapacidade de atenuar a concentração da pirâmide de distribuição de renda. Na origem desta incapacidade, podem ser apontadas profundas contradições inerentes à luta político-ideológica (e econômica), havida durante o processo de industrialização, agravadas pelo arcaísmo das posições enquistadas na defesa dos privilégios herdados por grande parte das elites de poder no Brasil e pela conivência dos oligopólios internacionais que aqui se instalavam. Isto para não falar da carência de uma reforma agrária, que sempre contou com a oposição de uma oligarquia rural ultraconservadora, mas que provavelmente teria incorporado grandes massas populacionais aos mercados capitalistas, atribuindo-lhes maior dinamismo:

"Longe de ser uma proposição reformista, o acesso de grandes massas da população aos ganhos da produção foi sempre uma condição sine qua da expansão capitalista, mas a expansão capitalista da economia brasileira aprofundou no pós-ano 64 a exclusão que já era uma característica que vinha se firmando sobre as outras e, mais que isso, tornou a exclusão um elemento vital de seu dinamismo" [Oliveira (1975, p.69)].

O fato é que a passagem da economia primário-exportadora para um novo padrão de acumulação industrial deu-se sob a égide do populismo e/ou do autoritarismo. A "visionária" legislação trabalhista, que fundearia as novas formas de relacionamento capital/trabalho encontrou dois obstáculos. Em primeiro lugar, não afetou as relações de produções agrárias, preservando o que Oliveira (1975) chamou de um "modo de acumulação primitiva", que teria sido extremamente adequado para a expansão global do modelo que prevalecia (por conta do barateamento da produção de alimentos).

Em segundo lugar, a promulgação e implementação da legislação trabalhista no Brasil encontrou resistências à sua legitimação em função, de um lado, das malhas de privilégios

entranhadas na arcaica estrutura de poder então vigente e que se realimentavam das formas tradicionais de manutenção do poder governamental; por outro lado, a ameaça era vista como institucional, na medida em que massas crescentes de trabalhadores, cada vez mais organizadas, clamavam para si os direitos equivalentes ao aumento de produtividade social e à expansão do excedente gerado pelo próprio processo de industrialização. Haveria muito o que dizer sobre o lamentável quadro de nossas elites .dirigentes e empresariais, em grande parte incapazes de romper com o conservadorismo de suas posições e de colocar em risco os privilégios previamente alcançados, que Aspásia Camargo sintetiza bem:

"Pesado tributo de nosso passado arcaico... a tradição cultural escravocrata, calcada no desprezo pelo trabalho produtivo e na rígida hierarquia das relações sociais (encontrou respaldo no) Estado brasileiro, cúmplice privilegiado do agravamento da questão social, pois entregou a gestão das políticas públicas - o lugar privilegiado de correção das desigualdades - aos núcleos fisiológicos e decadentes da classe política. (Este Estado) permitiu também que os interesses de um empresariado de segunda classe - criado à sombra do Estado e das conexões políticas - lá se instalassem constituindo (uma) aliança perversa entre o interesse privado e o setor público.... Outra pesada herança do passado colonial (e imperial) é a carga patrimonial do Estado brasileiro que se consolidou à sombra de múltiplas alianças regionais, cujos redutos, prósperos ou decadentes, se alimentam do repasse de recursos e da distribuição de empregos" [Camargo (1990, p. 52-53)]

O fato é que o plano de metas de Juscelino, apesar de seu espetacular sucesso, evidenciado pela consolidação das indústrias de base, pela constituição da dinâmica indústria de bens de consumo duráveis (liderada pela automobilística), ou ainda pelas obras de infra-estrutura que realizou (inclusive a construção de Brasília), deixou como legado uma série de tensões (isto é, inflacionária e endividamento, pelo aumento da participação do governo e do capital estrangeiro no financiamento do investimento) e contradições (como crescentes demandas dos trabalhadores insatisfeitos com seu quinhão de participação nos benefícios da industrialização modernizante) de difícil resolução:

"A luta reivindicatória unificou as classes trabalhadoras, ampliando-as: aos operários e outros empregados, somaram-se os

funcionários públicos e os trabalhadores rurais de áreas agrícolas críticas. Tal situação alinhou em pólos opostos, pela primeira vez desde muito tempo, os contendores mesclados até então num pacto de classes. A luta que se desencadeou e que passou ao primeiro plano político deu-se no coração das relações de produção. Pensar que, nestas condições, poder-se-iam manter os horizontes do cálculo econômico, as projeções de investimento e a capacidade do Estado de atuar mediando o conflito e mantendo o clima institucional estável, é voltar ao economicismo: a inversão cai não porque não pudesse realizar-se economicamente mas sim porque não poderia realizar-se institucionalmente" [Oliveira (1975, p.51)].

O governo Goulart, por sua vez, não conseguiu evitar que a economia mergulhasse numa severa recessão e o país, convulsionado socialmente, numa crise político-institucional da maior gravidade, que culminou com a sua destituição.

No governo militar que se seguiu, a repressão à militância política deu respaldo também, logo no início, a um ajuste econômico fortemente recessivo, reprimindo como consequência as demandas generalizadas de interesses dos trabalhadores que não tinham qualquer lugar naquele ajuste. Apesar do "milagre" do crescimento econômico ter florescido logo a seguir, as relações capital/trabalho continuaram atrofiadas por força da repressão política que se intensificava progressivamente, e que somente começaria a abrandar a partir de meados da década de 70. As camadas mais carentes da população eram, deste modo, impedidas de participar dos mercados (de trabalho e de bens de consumo) capitalistas mais dinâmicos, restando-lhes a marginalidade e a informalidade como forma de sobrevivência, perversamente funcional [Oliveira (1975)] ou "complementar" ao "selvagem" (alcunha atribuída pelo próprio então ministro Delfim Netto) modelo adotado que, por isso mesmo, careceu de maior capacidade de dinamização endógena.

Mais do que isso, porém, o estado militar no Brasil garantiu a estabilidade dos horizontes de investimento no que diz respeito à expansão do mercado capitalista "moderno", bem como à respectiva participação do capital estrangeiro. Ainda que parcialmente, e à custa de forte repressão político-militar, procurou assegurar também a consolidação de importantes aspectos das relações

capitalistas, como por exemplo, quanto ao direito de propriedade privada.

Essa consolidação, entretanto, foi de fato apenas parcial em termos do que poderia ter sido a constituição plena do que a "escola da regulação" chama de um regime fordista de acumulação capitalista [Coriat e Saboia (1989)]. Neste, em síntese, a alta produtividade industrial combinada com a elevação dos padrões salariais garantiriam a realização da produção em dinâmicos mercados de massa. No entanto, uma das mais importantes articulações do modelo que se implantava no Brasil, a do aperfeiçoamento das relações salariais, não foi sancionada em grande parte por conta do já mencionado reacionarismo de uma pequena, porém poderosa, fração da sociedade (com a conivência inclusive de representantes do capital estrangeiro), cujos interesses eram sobejamente representados através dos atos do governo militar.

Como conseqüência deste despreparo e/ou desinteresse das elites em uma transformação realmente modernizante da sociedade, não apenas o fator trabalho não teve qualquer importância significativa no modelo econômico implementado durante a maior parte do período de ditadura militar, como as principais expressões dos movimentos sindicalistas e suas lideranças mais autênticas eram encaradas agora, explicitamente, como inimigas e anômalas ao modelo.

Desde o início do governo militar, em nome da acirrada contenda ideológica, a repressão política foi levada aos extremos da eliminação física de um importante contingente de militantes e líderes sindicais, muitos deles genuínos representantes dos interesses de suas classes e categorias profissionais. O que estamos procurando chamar a atenção aqui é que em função desta "miopia" criada pela obsessão da luta ideológica e talvez, também, pela própria insegurança totalitária quanto ao sucesso do modelo que se implantava, a repressão às oposições ao regime incluiu lideranças sindicais que, sob a ótica de um capitalismo verdadeiramente moderno, seriam não só toleráveis como desejáveis oposições.

Eliminou-se, assim, muitas daquelas pessoas que, concretamente, em hipotéticas condições "normais", poderiam representar, legítima e construtivamente, o potencial impulsor das reivindicações trabalhistas. Desestimulou-se fortemente, por conseguinte, uma prática reivindicatória fundamental para o desenvolvimento orgânico do próprio capitalismo industrial moderno. Ao se matar a galinha, ficava-se também sem os ovos. Para que o modelo se endogeneizasse dinamicamente na sociedade, tais reivindicações deveriam acompanhar naturalmente, em consonância, os demais movimentos daquele violento espasmo de expansão econômica no Brasil. Em suma, à vigorosa modernização do aparato produtivo não correspondia uma modernização das relações trabalhistas capitalistas.

Os salários de base da sociedade (ou a taxa de salário) foram, conseqüentemente, mantidos represadamente baixos, seja pelos baixos valores arbitrados para o salário mínimo, seja pela fragilidade do poder de negociação de sindicatos, mutilados e acuados por aquela violenta repressão. Ora, isto criou uma perniciosa convivência dos empresários da época que, generalizadamente, desacostumaram-se de negociar com os trabalhadores e de fazer concessões aos sindicatos (os representantes das empresas estrangeiras, por sua vez, eximiam-se, oportunisticamente, de implementar e estimular práticas de relacionamento com os trabalhadores vigentes em suas matrizes no exterior). Essas práticas, fundamentais em qualquer capitalismo que se considere minimamente desenvolvido, foram virtualmente eliminadas do vocabulário empresarial brasileiro de maneira generalizada, pelo menos até o fim dos anos do "milagre".

Assim, independente de qualquer pressão rebaixadora da taxa de salários resultante do fluxo migratório campo/cidade que possa ter existido, a desvalorização do fator trabalho, reforçada pela mentalidade herdada da monopolização mercantil e dos privilégios coloniais, e agravada pelas questões de fundo ideológico, contribuiu fortemente para excluir grandes massas populacionais do padrão de consumo de bens "modernos", que se difundia entre as

classes média e alta. Deste modo, o crescimento do mercado consumidor, ainda que elevado, fazia com que os níveis de demanda atingidos fossem apenas subótimos em relação às escalas de produção desejadas em países já industrializados, seja para bens de consumo duráveis, seja para bens de capital.

Não era tanto uma questão da magnitude da taxa de crescimento global da economia (que aliás, como já se disse, era elevada), mas fundamentalmente da composição estrutural deste crescimento. Nesse contexto, por mais que uma série de "médias indicadoras" (que de concreto pouco querem dizer) crescesse, mantendo-se a atrofia das relações sociais de produção em relação à produtividade alcançada com a industrialização modernizante, não se completava o circuito da "regulação" macroeconômica fordista em toda sua potencialidade.

Antes de continuar aprofundando nesta direção, cabe destacar aqui dois problemas. Em primeiro lugar, com a limitação da oferta de emprego produtivo (e melhor remunerado) para camadas marginais da população, massas menores de trabalhadores foram incorporadas ao mercado "dinâmico" de bens de consumo duráveis, mesmo que ampliadas por força do crédito direto ao consumidor. Como já dissemos anteriormente, as elevadíssimas taxas de juros, associadas ao crédito direto ao consumidor, acarretaram um pesado endividamento das camadas de baixa renda [Saboia (1983)]. Saboia, aliás, discorda da tese "de que a piora na distribuição da renda verificada durante os anos 60 teria tido um efeito depressivo na demanda por bens de consumo duráveis durante a fase de recuperação e expansão da economia ocorrida no período 1967/74" [Saboia (1983, p.136)]. Os efeitos a posteriori de restrição ao consumo das camadas de baixa renda, como resultado de seu mencionado endividamento, não estão absolutamente contemplados (e nem era esse seu objetivo) em sua análise.

Em segundo lugar, com a compressão da taxa de salários, a própria produção de bens de consumo dos trabalhadores, apesar da considerável proporção com que participava na produção industrial, manteve sua importância relativamente pequena em termos da

capacidade de "puxar" o processo de acumulação. Aliás, com esta repressão à elevação dos salários de base (exemplificada pela fixação de salários mínimos em níveis baixos), reforçou-se, por um lado, a tendência à ampliação do leque salarial da indústria como um todo [ver Tavares (1986, p.16)] e reduziram-se, por outro lado, os efeitos de propagação de renda sobre o imenso mercado informal de trabalho urbano que se estabeleceu na economia brasileira.

Retomando o fio da meada, partimos da hipótese que, em termos da determinação da taxa de salários e da conseqüente amplitude do leque da estrutura salarial, os determinantes vinculados à estrutura produtiva da indústria em geral (organização do mercado de trabalho e dinamismo da acumulação global) subjugarão-se a aqueles relativos à estrutura de poder social vigente. Isto é válido particularmente no que diz respeito ao papel e importância que as organizações sindicais viriam a desempenhar no modelo.

A nosso ver, apesar das taxas elevadas de crescimento registradas, a debilidade generalizada do poder de negociação sindical frente à estrutura oligopolizada da indústria (que, conseqüentemente, sempre deteve elevado poder de *mark-up*) prejudicou o desempenho da economia. Caso a distribuição de renda tivesse sido mais eqüitativa, o crescimento poderia ter sido mais eficiente, no curto e no longo prazos, em termos das articulações entre a estrutura de salários (determinante de parte significativa da demanda efetiva), os padrões de consumo (a estrutura da própria demanda efetiva) e a estrutura produtiva dos setores produtores destes bens [ver Tavares (1986, p. 23)].

Com relação aos resultados obtidos durante a década de 70, fazemos na Seção 5 um exercício procurando mostrar como uma melhor distribuição de renda entre 1970 e 1975 teria tornado mais eficaz a variação de qualquer um dos agregados macroeconômicos (investimentos, consumo capitalista, gastos de governo e exportações) enquanto determinantes da renda nacional (logo,

enquanto instrumentos de dinamização da economia brasileira no curto prazo).

Acreditamos que a debilidade das articulações acima referidas terá trazido efeitos perversos também no que diz respeito à (in)capacidade da economia de recuperar-se da crise do início dos anos 80, afetando, aliás, seu desempenho pelo resto da década. A este respeito, o que está em jogo é a (in)capacidade de ter forjado um modelo com dinâmica própria, que pudesse progressivamente tomar o lugar do processo de substituição de importações, como novo motor do processo de desenvolvimento industrial, na medida em que aquele se esgotou ao final da década de 70. Quer nos parecer que tanto pela ótica do modelo kaleckiano, com um pequeno mas importante ajuste, como da perspectiva da constituição plena de um regime fordista de acumulação, isto é, de uma sociedade de consumo de massa, o papel de uma melhor redistribuição de renda teria sido fundamental para criar condições mais favoráveis à dinamização endógena do modelo.

O modelo de Kalecki vê o consumo dos trabalhadores como uma variável passiva da economia, em especial porque considera, simplificada, que eles não poupam (como os economistas clássicos), nem tomam decisões, isto é, só lhes cabe consumir ao nível de subsistência. A rigor, para ele, a poupança dos trabalhadores é irrelevante. A decisão dos capitalistas de consumir, ou, em última instância, de exercer sua função empreendedora (ou seja, de investir) é a variável motora do modelo.

A realidade mostra, porém, que uma porção substancial do conjunto dos trabalhadores, cujo rendimento lhes permite ir além do consumo de subsistência, não somente participa do mercado dinâmico de bens duráveis de primeira mão, como também poupa. Conseqüentemente (e independente de uma eventual discussão sobre o caráter ex-ante da poupança) fundos adicionais seriam colocados à disposição do investimento produtivo, via instrumentos creditícios que poderiam também ser usados para outros fins. É como se uma parte dos trabalhadores do DIII (que congrega o consumo dos

trabalhadores) pudesse ser deslocada para DII (que representa o consumo capitalista), tanto maior essa parte quanto mais elevado fosse o nível médio de renda e melhor a distribuição desta renda. Os efeitos dinamizadores deste deslocamento de uma parcela crescente de DIII para DII seriam vários e iriam além dos efeitos meramente multiplicadores do emprego e da renda, já que criariam também efeitos aceleradores de investimentos para ampliação da capacidade produtiva em toda a cadeia da estrutura industrial. Senão, vejamos.

Em primeiro lugar, como se apontou, a própria participação de uma parcela cada vez maior de trabalhadores com renda progressivamente mais elevada no consumo de bens duráveis de primeira mão (sem necessariamente o auxílio do crédito direto ao consumidor) já é em si um elemento dinamizador da economia. Na medida em que permite a ampliação das escalas de produção, e ganhos de produtividade com a otimização da utilização da capacidade instalada justamente dos segmentos mais "dinâmicos" da economia, evidentemente induz a formação de novas expectativas de investimento. Conseqüentemente, isto rebateria sobre o volume de emprego, ampliando-o. Além do mais, mesmo considerando a existência de mercados internos de trabalho nestes segmentos mais dinâmicos, é possível supor (certamente o contrário não ocorreria) que resultasse também um vetor de pressão altista sobre o mercado de trabalho, tanto interno como externo.

Em segundo lugar, a pressão positiva sobre os mercados internos de trabalho traria como tendência a busca de maior produtividade pela utilização de tecnologias mais modernas, demandando assim da indústria de bens de capital/consumo maiores volumes de produção, melhor ocupação de capacidade e maior esforço tecnológico, o que por sua vez também sinalizaria positivamente para o mercado de trabalho e para o nível de renda. Tais efeitos positivos tenderiam também a afetar, indiretamente, a própria produção de bens de capital/capital, num movimento de maior organicidade do modelo como um todo. Frente a uma tendência de elevação dos salários, o ajuste seria, enfim, no sentido de maior competitividade da economia em geral.

Vale dizer, neste ponto, que apesar de toda a modernização e ampliação da capacidade de produção de bens de consumo duráveis havida durante os anos do "milagre", a indústria brasileira permanecia de segunda classe, utilizando, em maior ou menor grau, métodos de produção e modelos de produtos defasados, ou até mesmo obsoletos em relação aos padrões vigentes nas economias capitalistas desenvolvidas. Provavelmente isto era devido, por um lado, à pequena pressão exercida pelos baixos níveis salariais, e, por outro lado, à demanda pouco vigorosa, também relacionada ao baixo poder aquisitivo dos salários.

O caso da paradigmática indústria automobilística, líder do processo de industrialização brasileira, é exemplar. Mesmo tendo ampliado em 70% sua capacidade produtiva por volta de 1973, inclusive com a entrada de novas montadoras ao longo da década de 70, e elevado seus padrões salariais (mas sem reduzir o respectivo leque salarial), ela permaneceu até 1980 basicamente no mesmo patamar tecnológico que se situava desde 1966/67.

Em terceiro lugar, a pressão sobre os mercados externos de trabalho significaria de imediato maior demanda sobre bens-salário e, novamente, mais investimento, melhor aproveitamento de escalas maiores de produção, realimentação do próprio mercado de trabalho como um todo, esforço premente para incrementos de produtividade (e de competitividade), atualização tecnológica, demanda de bens de capital, etc. Isto para não falar das oportunidades que se proveriam para maior incorporação de segmentos do mercado informal ao mercado formal.

Em quarto lugar, a suposição de que uma parcela dos trabalhadores poupa, e tanto mais quanto se afaste dos níveis de subsistência física, indica que fundos tornam-se, conseqüentemente, disponíveis e canalizáveis (pelos mais diversos mecanismos) para financiamento, seja do investimento produtivo, seja do consumo (de bens duráveis, de imóveis, etc.) das camadas de renda mais baixa. Esta interpretação é, de certo modo, conflitante com aquela que defende genericamente a funcionalidade

da concentração de renda para o desenvolvimento capitalista no Brasil, pois fica implícito que padrões alternativos (e melhores) de distribuição de renda poderiam ser tão ou mais funcionais ao modelo, especialmente se considerados os efeitos sobre o longo prazo.

Em resumo, procuramos mostrar que o modelo de desenvolvimento capitalista implantado no Brasil, baseado na industrialização por substituição de importações, foi suficiente no que se propôs: passar de um estágio pré-industrial para a consolidação de uma economia industrial. Foi, porém, insuficiente como modelo que garantisse endogenamente a continuidade de seu desenvolvimento, devido à forma com que se resolveram (ou se aprofundaram) as contradições de natureza social, política e institucional ao longo de nossa história recente.

A heterogeneidade estrutural é fruto do atraso da base social na qual se estabeleceu o capitalismo no Brasil. Este estava apto a funcionar com elevado grau de exclusão social porque esta era uma condição de sua formação. Aqui, pode-se dizer, de um lado, que ele pode funcionar em situações de grande desequilíbrio social, mas não teria sido o causador desses desequilíbrios (esta seria uma condição de sua formação, mas não o resultado de sua atuação). Pode-se argumentar, por outro lado, à luz de tudo que foi exposto acima que, mesmo não tendo causado tais desequilíbrios, ele os agravou, progressiva e intermitentemente. Afinal, apesar da elevação da renda per capita, da difusão de bens de consumo duráveis e do maior acesso a serviços públicos de infra-estrutura - mas note-se que tais bens e serviços são, em geral, até hoje de qualidade precária [ver Castro (1990a)] -, é notório que a distribuição de renda piorou na década de 60 e na primeira metade da de 70, estabilizou-se temporariamente na segunda metade dos anos 70, mas voltou a deteriorar-se ao longo da década de 80.

De qualquer modo, talvez a principal crítica que se possa fazer ao modelo de capitalismo adotado seja sua baixa capacidade de atuação no sentido de corrigir tais desequilíbrios sociais. Com a deflagração da crise dos anos 80, ficou evidente que não se

havia sedimentado uma cultura industrial com dinamismo próprio, que pudesse substituir a cultura industrial anterior, baseada na progressiva substituição de importações, e que mal conseguiu instituir um arremedo de regulação fordista, sempre dependente das muletas intervencionistas do Estado.

A deprimente estagnação que se instalou nos anos 80 mostrou como é grave a situação brasileira, seja pela falta de credibilidade ou de capacidade das elites dirigentes em descortinar novos horizontes para o bem-estar da sociedade brasileira e para o desenvolvimento da sua economia. As análises prospectivas para os anos 90 impõem que se considerem dois aspectos fundamentais do ponto de vista da política industrial.

Em primeiro lugar, está o simples equacionamento da melhoria da distribuição de renda, com a provisão da oferta de bens que a correspondente elevação do poder de compra das camadas de renda mais baixa demandará (isto é, uma política de gestão da oferta). Na Seção 6 deste trabalho apresentamos os resultados de um exercício de cenarização neste sentido: procuramos, a partir de diversos padrões hipotéticos de elevação de renda das camadas mais baixas, identificar os principais segmentos da produção industrial impactados pelo novo perfil de demanda que se configurará, bem como o volume de investimentos necessário nestes segmentos para que se amplie correspondentemente a capacidade de oferta, evitando assim uma incompatível pressão inflacionária. Deste exercício resulta que, mesmo na hipótese de recuperação mais rápida dos salários reais, o volume de investimentos necessário num período de cinco anos não é nada absurdo (tendo em vista desempenhos já registrados pela indústria brasileira), configurando-se uma hipótese perfeitamente plausível de expansão de espaços de acumulação capitalista a dar sustentação para um sólido projeto político de elevação dos padrões de bem-estar da população brasileira.

Em segundo lugar, impõe-se a necessidade de considerar o novo paradigma industrial, que restabelece, aperfeiçoadamente, a correlação virtuosa dos escritos iniciais da Cepal: associação

positiva entre desenvolvimento tecnológico-econômico e o social [Cepal (1990)], repensada à luz das formas contemporâneas de organização social da produção. Para que se logre trocar a "economia da tonelada" pela "economia do grama" [Castro (1990b)], é pré-requisito essencial a consolidação de novas relações de trabalho, o que implica retomar os avanços da base social a um ritmo muito mais intenso. Neste sentido, é também fundamental que se equacione devidamente o papel que a construção de uma inteligência social teria para estruturar um novo modelo que, calcado assim em vantagens comparativas dinâmicas, forjaria uma competitividade genuína para a economia brasileira. Mas isso já é escopo de outros trabalhos que os autores prosseguirão a fazer.

3. METODOLOGIA

O procedimento metodológico adotado para resolver a equação da determinação da renda, derivada do modelo departamental de Kalecki (descrito na Seção 3.1), está fundamentado na utilização do modelo de matrizes de relações intersetoriais (ou de insumo-produto) desenvolvido por Leontief (1983) e apresentado sucintamente na Seção 3.2. A sistemática do trabalho está centrada em cortes a serem dados na estrutura produtiva brasileira, para os anos selecionados, construindo-se para cada um deles uma matriz departamental, usando como base as respectivas matrizes de relações intersetoriais elaboradas pelo IBGE.

3.1. O modelo departamental de Kalecki¹

Kalecki, em seu artigo "As equações marxistas de reprodução e a economia moderna" [Kalecki (1977 Cap. 1)], propõe algumas mudanças nos esquemas marxistas de reprodução. Divide a economia em três departamentos, sendo o DI o departamento produtor de bens de investimento que inclui, também, as matérias-primas e demais insumos utilizados para a produção final daquele setor. Do mesmo modo, ao criar dois outros departamentos, responsáveis pela produção de bens de consumo para a classe capitalista (DII) e para a classe trabalhadora (DIII), ele os integra verticalmente (ou seja, inclui em cada um os respectivos consumos intermediários). Assim, cada departamento é tratado como auto-suficiente, e a partição da renda nessa economia verticalmente integrada poderia ser representada da seguinte forma:

DI	DII	DIII	Total
P ₁	P ₂	P ₃	P
W ₁	W ₂	W ₃	W
I	C _k	C _w	Y

¹Tomamos como referência a seção "Os esquemas de reprodução de Kalecki" do artigo de Young e Silveira (1988).

onde os P_i ($i=1,2,3$) representam o total de lucros em cada departamento, e os W_i ($i=1,2,3$) representam o total de salários pagos também em cada departamento.

Esse procedimento permite determinar uma especificidade do mercado intercapitalista, através da separação entre investimento bruto e consumo capitalista. Além disso, a hipótese de manutenção dos salários ao nível de subsistência, sintetizada por "os trabalhadores gastam o que ganham", é também observada. Deriva daí que o montante total dos salários pagos aos trabalhadores envolvidos na produção para o mercado intercapitalista deve ser idêntico ao excedente de bens de consumo para os trabalhadores produzido no Departamento III, ou seja:

$$P_3 = W_1 + W_2 \quad (1)$$

Como consequência, Kalecki mostra que o lucro total é determinado apenas no mercado intercapitalista - "os capitalistas ganham o que gastam" - através de:

$$P = I + C_k \quad (2)$$

Tomando-se a proporção salário/produto em cada departamento como parâmetro ($w_1 = W_1/I$, $w_2 = W_2/C_k$ e $w_3 = W_3/C_w$), o consumo dos trabalhadores passa também a ser determinado no mercado intercapitalista, resultando, finalmente, em:

$$Y = I + C_k + \frac{w_1 \cdot I + w_2 \cdot C_k}{1 - w_3} \quad (3)$$

Assim, chega-se à conclusão de que a renda nacional também é determinada exclusivamente pelo dispêndio capitalista, internalizando a trajetória da reprodução do sistema ao mercado intercapitalista. O sentido de determinação é dado pela consideração do investimento e do consumo dos capitalistas como resultantes de decisões tomadas no passado: primeiro, pela defasagem temporal entre a encomenda e a entrega do equipamento de

capital e, segundo, por acompanhar adaptativamente as mudanças nos lucros. Supondo-se que tal acompanhamento se dê em termos proporcionais, conclui-se que o consumo dos capitalistas guarda uma relação estável com o investimento, de forma que $C_k = f(I)$. Logo, tal qual na macroeconomia keynesiana, o investimento torna-se o elemento privilegiado na determinação da demanda efetiva. Kalecki, porém, enfatiza a importância dos efeitos macroeconômicos da distribuição de renda e do relacionamento interdepartamental, aspectos não explicitados por Keynes.

Na hipótese de manutenção do perfil de distribuição de renda, por exemplo, uma expansão real do nível de investimento ou do consumo dos capitalistas implica a elevação dos salários pagos no departamento I ou no departamento II. Com isso, torna-se necessário uma expansão do produto do departamento III de modo a ampliar o seu excedente (salvo a inexistência de capacidade ociosa neste departamento, que implicaria uma inflação de demanda que, por sua vez, culminaria com a depreciação dos salários reais).

Da mesma forma, uma melhoria na estrutura da distribuição de renda para os assalariados implica, sob as mesmas hipóteses, uma expansão do departamento III (e, conseqüentemente, uma melhoria das condições de vida dos trabalhadores) sem deprimir o montante total dos lucros da classe capitalista (que teria diminuída apenas sua participação relativa).

3.2. O modelo de relações intersetoriais

O modelo de relações intersetoriais tem por objeto de análise o estudo empírico do processo de produção, explicitando a interdependência entre os distintos setores da economia através da produção e consumo correntes. Agregando-se todas as mercadorias em n setores passíveis de aferimento estatístico, supondo-se que os diferentes setores mantenham sua participação constante no mercado de cada produto (hipótese de *market-share*), e assumindo-se que os processos de produção desses setores são tecnologicamente interdependentes, através de uma relação estável que se supõe linear entre as quantidades físicas dos insumos requeridos e o

produto final de cada setor (hipótese de tecnologia de setor), alcança-se um sistema de equilíbrio geral contendo n equações que relacionam o produto de cada setor ao produto dos demais setores. Considera-se também um "setor autônomo", a demanda final, que não tem produto e cuja determinação é exógena ao modelo de relações intersetoriais. Assim, as vendas de cada setor devem se igualar ao consumo autônomo (ligado às categorias de demanda final) mais o montante da produção requerida pelo consumo intermediário dos demais setores [Dorfman (1954)].

Algebricamente:

$$x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + C_i + I_i + G_i + X_i - M_i \quad \text{onde } i = 1, \dots, n \quad (4)$$

onde x_{ij} é a quantidade de produto do setor i fornecido como consumo intermediário ao setor j , e C_i , I_i , G_i , X_i , M_i e x_i são o consumo pessoal, o investimento, consumo do governo, exportação, importação e produto doméstico do setor i [Prado (1981)].

Assumindo-se que o consumo intermediário demandado pela produção de cada unidade de produto final obedece a uma proporção fixa:

$$x_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + d_i \quad (5)$$

onde a_{ij} é o coeficiente técnico que determina a quantidade de produto do setor i necessária à produção de uma unidade de produto total no setor j , e d_i é o montante de demanda final pelos produtos do setor i ($d_i = C_i + I_i + G_i + X_i - M_i$).

Matricialmente, isto pode ser expresso por:

$$x = Ax + d \quad (6)$$

onde x é um vetor $n \times 1$ com o produto total de cada setor, d é um vetor $n \times 1$ com a demanda final setorial, e A é uma matriz $n \times n$ com os coeficientes técnicos de produção.

Como as categorias de demanda final são consideradas dadas no modelo, o sistema de equações determina o nível de produto de cada setor:

$$x = (I - A)^{-1} d \quad (7)$$

onde $(I - A)^{-1}$ é a matriz de impacto, ou matriz inversa de Leontief.

Os componentes de renda agregada são obtidos pelo somatório das quantidades de renda geradas na realização da produção de cada setor (ou produto) no período levado em questão. Como são as atividades de produção de bens finais que determinam a produção total de bens, direta ou indiretamente (via insumos), o valor de produção das atividades produtoras de bens finais determina o valor adicionado e a renda equivalente para o conjunto da economia [Possas (1987)].

Algebricamente:

$$p_j x_j = \sum_{i=1}^n p_i \cdot a_{ij} \cdot x_j + v_j x_j \quad (8)$$

onde p_j , v_j e x_j são o preço, o valor adicionado unitário e a quantidade vendida do produto j . Ou, em termos matriciais:

$$\hat{p}X = \hat{p}AX + \hat{v}X \quad (9)$$

onde p e v são vetores $1 \times n$ contendo, respectivamente, o preço e o valor adicionado unitário de cada produto, e X é a matriz diagonal $n \times n$ formada pelos $[x_j]$.

O valor da produção integrada em cada um dos bens finais é dado por:

$$(10) \quad pD = v(I - A)^{-1} D$$

onde D é a matriz diagonal n x n formada pelos D_j , demanda final do produto j.

O valor total da produção de bens finais é, portanto:

$$pd = v(I - A)^{-1} d \quad (11)$$

3.3. Aplicação da matriz de relações intersetoriais ao modelo departamental de Kalecki

Para tornar possível a aplicação da matriz de relações intersetoriais ao modelo departamental de Kalecki, é preciso adaptá-lo a um esquema aberto e com governo, através da adição de dois novos departamentos. Assim, além dos departamentos reponsáveis pela produção de bens de capital (DI), bens de consumo para capitalistas (DII) e bens de consumo para trabalhadores (DIII), tem-se um departamento representando a produção de bens destinados ao consumo do governo (DIV) e outro referente ao comércio exterior (DV). O esquema departamental fica ampliado para a seguinte forma:

DI	DII	DIII	DIV	DV	Total
P_1	P_2	P_3	P_4	P_5	P
W_1	W_2	W_3	W_4	W_5	W
I	Ck	Cw	G	X	Y

Obtém-se, então a nova equação de determinantes da renda, equivalente a (3):

$$Y = I + Ck + G + X + \frac{w_1 I + w_2 Ck + w_4 G + w_5 X}{1 - w_3} \quad (12)$$

onde w_4 representa a relação W_4/G e w_5 representa a relação W_5/X .

Como, em um modelo verticalmente integrado, a renda só pode ser gerada através da cadeia de produção ligada às categorias de

demanda final, a participação do governo e do comércio exterior é obtida através da renda gerada na produção (inclusive etapas intermediárias) de bens finais para o consumo do governo e exportações. Assim, discordamos da modelização apresentada por Jobim (1985), na qual as participações do governo e do comércio exterior são vistas em termos de saldos. A tributação e os insumos importados, na medida em que incidem também sobre os demais departamentos, reduzem o excedente de toda a economia, e não somente do DIV e do DV..

Neste sentido, o modelo é compatível com os conceitos adotados pela matriz de relações intersetoriais, que utiliza a valoração dos preços básicos aproximados (sistema de preços dos produtos nas unidades de produção, antes da incidência dos impostos e subsídios), e que desconsidera a possibilidade de substituição de importação, cuja participação no suprimento de cada setor nacional assume como fixa e não competitiva, merecendo tratamento em separado (tabela de consumo importado).

Outra hipótese importante refere-se à participação funcional do consumo. Uma vez que a matriz de relações intersetoriais reparte o consumo em categorias de rendimento pessoal, é necessário assumir-se, aprioristicamente, alguma proxy que associe as classes capitalista e assalariada às categorias de rendimento pessoal.

A solução do modelo que propomos, a partir da equação (10), é dada por:

$$\begin{bmatrix} P_1 \\ W_1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_2 \\ W_2 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_3 \\ W_3 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_4 \\ W_4 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} P_5 \\ W_5 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} P \\ W \end{bmatrix} (I - A)^{-1} [I \quad C_k \quad C_w \quad G \quad X] \quad (13)$$

3.4. Compatibilização com as matrizes do IBGE

A base empírica deste trabalho é fornecida pelas matrizes de relações intersetoriais elaboradas pelo IBGE para os anos de 1970 e 1975. Infelizmente, como já dissemos, apesar de constar da nossa proposta inicial de trabalho, não pudemos fazer uso da matriz de 1980 devido à forma como ela foi elaborada, conforme será

4. ESPECIFICIDADES DAS MATRIZES DE RELAÇÕES INTERSETORIAIS BRASILEIRAS

As matrizes de relações intersetoriais do IBGE são elaboradas como uma desconsolidação da conta de produção, evidenciando, além da geração de renda na economia, as inter-relações dentro de cada setor produtivo. É importante ressaltar que esta interdependência ocorre apenas dentro dos campos de produção e consumo correntes, o que significa que o relacionamento entre setores através da compra e venda de equipamentos e a interdependência financeira ou tecnológica não são explicitados pelas matrizes.

Como já foi visto na seção anterior, a definição utilitária dos setores produtivos, buscando excluir das atividades produtivas todas as categorias de caráter não-capitalista, torna extremamente interessante a aplicação das matrizes intersetoriais ao modelo proposto. A sua concepção teórica inicial, de acordo com os estudos pioneiros de Leontief, estabelecia uma relação biunívoca entre setores e produtos. Entretanto, a crescente complexidade do sistema produtivo torna impossível esta abordagem: setores produzem mais de um tipo de produto e produtos são produzidos por mais de um setor. Sendo assim a elaboração de matrizes distintas de produção e de insumos, com dimensões retangulares, permite uma maior riqueza de informações e uma também maior aproximação com a realidade.

A constante reformulação metodológica que as MRI vêm sofrendo a cada vez que são construídas, torna a sua comparabilidade ao longo do tempo cada vez mais difícil. A manutenção de uma mesma estrutura básica na formulação das matrizes de 1970 e 1975 ainda permitiu que os objetivos iniciais do projeto, no que se refere a comparações econômicas entre estes anos, fossem alcançados relativamente a contento.

Infelizmente, porém, as mudanças na construção da matriz de 1980 tornaram muito pouco confiáveis os exercícios que nos propúnhamos a fazer, relativos a comparações intertemporais. A

saber, principalmente, a inexistência da separação do consumo pessoal por categoria de renda (devido à não realização de pesquisa de orçamento familiar em período próximo) e a alteração na classificação das categorias de valor adicionado, admitindo uma maior abrangência para a categoria "salários" e passando a incluir setores que não geram, por definição, excedente. Além disso, a construção da MRI 1980 visava uma compatibilização com o Novo Sistema de Contas Nacionais, objetivo que não estava presente nas matrizes anteriores.

4.1. Tabelas utilizadas da MRI-1970 [IBGE (1979)]

$$\text{Equação Básica: } \underset{6 \times 8}{\text{MS70}} = \underset{6 \times 87}{\text{R70}} \cdot \left(\underset{87 \times 87}{\text{(I - D*B)}} \right)^{-1} \cdot \underset{87 \times 158}{\text{D70}} \cdot \underset{158 \times 8}{\text{Y70}} \quad (14)$$

onde:

R70 é a matriz que contém, para cada setor, a participação de cada categoria de valor adicionado no valor unitário de produção. Para sua obtenção, é preciso efetuar uma pequena operação sobre os valores originais, que constam da Tabela de Insumos dos Setores Produtivos e Demanda Final [IBGE (1979, Tabela 2, p. 114-135)]: para cada j-ésimo setor ($0 < j < 88$), a participação no valor unitário da produção é obtida pela divisão do valor apresentado em cada categoria de valor adicionado pelo valor da produção total para o setor.

$(\text{I} - \text{D*B})^{-1}$ é a matriz dos coeficientes de efeitos diretos e indiretos, ou matriz de impactos, ou ainda matriz de Leontief [IBGE (1979, Tabela 9, p.214-222)].

D70 é a matriz que apresenta a distribuição dos 158 produtos pelos 87 setores produtivos. Seus valores são apresentados na Tabela de Participação Setorial na Produção [IBGE (1979, Tabela 9, p.189-204)].

Y70 é a matriz que apresenta a composição por produtos discriminada pelas categorias de demanda final. Pode ser obtida pelos vetores-coluna referentes às categorias de demanda final da Tabela 2.

Número de classificação das categorias de demanda final:

- 7101 - consumo pessoal para famílias com renda familiar até dois salários mínimos
- 7102 - consumo pessoal para famílias com renda familiar entre dois e cinco salários mínimos
- 7103 - consumo pessoal para famílias com renda familiar entre cinco e 10 salários mínimos
- 7104 - consumo pessoal para famílias com renda familiar superior a 10 salários mínimos
- 7299 - consumo do governo (total)
- 7301 - formação bruta de capital fixo
- 7302 - variação de estoques
- 7401 - exportações

Número de classificação das categorias do valor adicionado:

- 80100 - salários (total)
- 80200 - encargos Sociais
- 80300 - trabalhadores em domicílio
- 80400 - autônomos
- 80500 - excedente bruto
- 80600 - subsídios associados a atividades

4.2. Tabelas utilizadas da MRI-1975 [IBGE (1987)]

$$\text{Equação Básica: } \underset{6 \times 11}{MS75} = \underset{6 \times 123}{R75} \cdot \left(\underset{123 \times 123}{(I - D*B)^{-1}} \cdot \underset{123 \times 261}{D75} \cdot \underset{261 \times 11}{Y75} \right) \quad (15)$$

onde:

R75 é a matriz que contém, para cada setor, a participação de cada categoria do valor adicionado no valor unitário da produção. Para sua obtenção é preciso efetuar a seguinte operação: para cada j-ésimo setor ($0 < j < 124$), a participação no valor unitário de produção é obtida pela divisão do valor apresentado em

cada categoria do valor adicionado pelo valor da produção total para o setor (valores constantes da Tabela de Insumos dos Setores Produtivos e Demanda Final [IBGE (1987, Tabela 2, p.138-206)]).

$(I - D*B)^{-1}$: é a matriz de Leontief ou de Impacto [IBGE (1987, p. 408-435)].

D75 é a matriz que apresenta a distribuição dos 261 produtos pelos 123 setores produtivos. Seus valores são apresentados na Matriz de Coeficientes Técnicos de Insumos Nacionais [IBGE (1987, Tabela 7, p. 298-353)].

Y75 é a matriz que apresenta a composição por produtos discriminada pelas categorias de demanda final. Pode ser obtida pelos vetores-coluna da Tabela de Insumos dos Setores Produtivos e Demanda Final [IBGE (1987, Tabela 2, p.138-206)].

Número de classificação das categorias de demanda final:

- 71010 - consumo pessoal para famílias com renda familiar até dois salários mínimos
- 71020 - consumo pessoal para famílias com renda familiar entre dois e cinco salários mínimos
- 71030 - consumo pessoal para famílias com renda familiar entre cinco e 10 salários mínimos
- 71040 - consumo pessoal para famílias com renda familiar entre 10 e 20 salários mínimos
- 71050 - consumo pessoal para famílias com renda familiar superior a 20 salários mínimos
- 72010 - consumo não-monetário
- 72020 - dummy consumo pessoal
- 73000 - consumo do governo (total)
- 74010 - formação de capital
- 74020 - variação de estoques
- 75010 - exportação

Número de classificação das categorias de valor adicionado:

- 8001000 - salários (total)
- 8002000 - encargos (total)
- 8003000 - autônomos
- 8004001 - excedente capitalista
- 8004002 - excedente não-capitalista
- 8005000 - subsídios a atividades

4.3. Tabelas utilizadas da MRI-1980 [IBGE (1989)]

$$\text{Equação Básica: } \underset{4 \times 5}{\text{MS80}} = \underset{4 \times 90}{\text{R80}} \cdot \underset{90 \times 5}{\text{E80}} \quad (16)$$

onde:

R80 é a matriz que contém, para cada setor, a participação de cada categoria do valor adicionado no valor unitário da produção. Seus valores foram extraídos diretamente da Tabela de Estrutura de Insumos das Atividades [IBGE (1989, Tabela 6)].

E80 é a matriz de efeitos diretos e indiretos de cada categoria de demanda final sobre a produção das atividades [IBGE (1989, Tabela 11)]. Corresponde às matrizes $(I-D*B)^{-1} \cdot D \cdot Y$ anteriores.

Número de classificação das categorias de demanda final:

- P30a: consumo final das famílias
- P30b: consumo final das administrações públicas
- P41: formação bruta de capital fixo
- P42: variação de estoques
- P50: exportações

Número de classificação das categorias de valor adicionado:

- R11: salários (total)
- R12: contribuições efetivas
- R13: contribuições fictícias
- N2: excedente bruto

5 - APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

5.1. Resultados para 1970

A matriz de solução (MS), apresentada abaixo, foi obtida através da multiplicação da matriz de coeficientes de participação das categorias de valor adicionado sobre o valor de produção em cada um dos componentes da demanda final, conforme descrito na seção anterior:

MS - 1970

em Cr\$ Mil de 1970

	7101	7102	7103	7104	7299	7301	7302	7401
80100	3272145	3908766	3217923	4691964	1684881	11818778	-134846	2341055
80200	667267	817427	690186	1043648	365110	2149253	-8677	396909
80300	3391	4910	4611	6358	652	14429	-13	18124
80400	979367	1112404	836357	1073869	443158	494311	-29427	355300
80500	11439116	12780985	9924750	13845976	2781412	20504888	-821729	7469173
80600	-61085	-69393	-49002	-61971	-53036	-127958	797	-244204

Observa-se que tanto as categorias de demanda final quanto as de valor adicionado encontram-se ainda bastante desagregadas. A construção da matriz departamental passa, então, pela necessidade de elaborar hipóteses que permitam tal agregação.

Em primeiro lugar, optou-se por adicionar as remunerações dos trabalhadores autônomos e em domicílio, bem como os encargos sociais, aos salários propriamente ditos. Desta forma, buscou-se agregar todas as remunerações ao trabalho em torno da categoria salários. Por outro lado, subtraíram-se os subsídios do excedente operacional bruto, de modo a obter o excedente líquido.

Quanto às categorias de demanda final, a variação de estoques foi adicionada à formação bruta de capital fixo, obtendo-se o valor adicionado na produção de bens destinados ao investimento. Já para o consumo pessoal, duas hipóteses básicas foram levadas em consideração para a formulação do departamento produtor de bens de consumo para trabalhadores (DIII): a primeira considerando que a melhor aproximação seria considerar como consumo dos trabalhadores aquele exercido por famílias com renda média até cinco salários mínimos; e a segunda estendendo o limite para 10 salários mínimos.

Ambos os resultados mostraram-se, a rigor, insatisfatórios por não darem conta da hipótese kaleckiana de poupança nula dos trabalhadores. Como se pode apreender dos resultados alcançados, a melhor estimativa encontrar-se-ia em uma posição intermediária entre as duas hipóteses levantadas. Considerando o consumo dos trabalhadores como aquele das famílias com rendimento até cinco salários mínimos, o montante dos salários pagos nos demais departamentos superaria o excedente (P_3) do DIII em 6% da renda agregada total. O oposto ocorreria caso o consumo dos trabalhadores fosse aproximado pelo das famílias com rendimento até 10 salários mínimos: o excedente (P_3) do DIII excederia o montante dos salários pagos nos demais departamentos também em 6% da renda agregada total.

Hipótese 1: C_w = consumo até cinco salários mínimos

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	14303809	11564917	10765678	2493802	3111387	42239593
P	19555999	23659752	24089624	2728376	7224969	77258719
=====						
Y	33859808	35224669	34855302	5222177	10336357	119498312
	I	C_k	C_w	G	X	

$$P_3 = 24089623$$

$$W_1 + W_2 + W_4 + W_5 = 31473914$$

$$P_3 - (W_1 + W_2 + W_4 + W_5) = -7384291$$

Hipótese 2: C_w = consumo até 10 salários mínimos

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	14303809	6815839	15514755	2493802	3111387	42239593
P	19555999	13784005	33965371	2728376	7224969	77258719
=====						
Y	33859808	20599844	49480126	5222177	10336357	119498312
	I	Ck	Cw	G	X	

$$P_3 = 33965370$$

$$W_1+W_2+W_4+W_5 = 26724837$$

$$P_3 - (W_1+W_2+W_4+W_5) = 7240533$$

Por definição do modelo, o valor excedente na produção de bens de consumo para os trabalhadores deve ser igual ao montante dos salários pagos nos demais departamentos. A diferença (Ck') entre o montante de salários pagos e o valor obtido no cálculo da produção de bens destinados às famílias com rendimento até 10 salários mínimos foi, por isso, agregada ao departamento produtor de bens de consumo capitalista:

$$W_1 + W_2 + W_3 + W_4 + W_5 = C_w \quad (17)$$

$$C \text{ até } 10 \text{ sm} = C_w + Ck' \quad (18)$$

$$Ck = C \text{ acima } 10 \text{ sm} + Ck' \quad (19)$$

Assumindo que C_w e Ck' apresentem a mesma distribuição funcional de renda, temos a seguinte matriz departamental:

Matriz departamental de 1970

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	14303809	9086147	13244448	2493802	3111387	42239593
P	19555999	18754230	28995145	2728376	7224969	77258719
=====						
Y	33859808	27840377	42239593	5222177	10336357	119498312
	I	Ck	Cw	G	X	

Em termos percentuais

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	11,97	7,60	11,08	2,09	2,60	35,35
P	16,37	15,69	24,26	2,28	6,05	64,65
=====						
	28,33	23,30	35,35	4,37	8,65	100,00
Y	I	Ck	Cw	G	X	

Relação W/Y:

	DI	DII	DIII	DIV	DV
W/Y	0,422442	0,326365	0,313555	0,477540	0,301013

Resulta daí a seguinte estimativa da equação kaleckiana de determinação da renda:

$$Y = 1,6154 \cdot I + 1,4754 \cdot Ck + 1,6957 \cdot G + 1,4385 \cdot X \quad (20)$$

Verifica-se, naturalmente, que, aplicando os valores observados para I, Ck, G e X, obtém-se o valor da renda para 1970.

5.2. Resultados para 1975

A matriz de solução (MS) obtida para 1975 mostrou-se ainda mais desagregada que a obtida para 1970:

As hipóteses utilizadas na agregação da MS-1970 foram repetidas: aos salários foram adicionados os encargos e as remunerações dos trabalhadores autônomos. As duas categorias do excedente bruto (capitalista e não-capitalista) foram reunidas, e os subsídios descontados, a fim de obter-se o excedente líquido (compatível com o obtido para 1970). Também repetiu-se a adição da variação de estoques à formação bruta de capital fixo, gerando o departamento produtor de bens de investimento.

MS - 1975

em Cr\$ Mil de 1975

	C<2	C2-5	C5-10	C10-20	C>20	CNM	DC	G	FBCF	VLE	X
	71010	71020	71030	71040	71050	72010	72020	73000	74010	74020	75010
8001000	5906	11919	11010	9809	10883	1768	25042	8560	55880	3922	11988
8002000	1854	3828	3546	3158	3495	478	8272	2364	15804	1084	3741
8003000	2263	4369	3852	2985	3004	543	11844	1983	12240	851	3347
8004001	22841	44245	38552	32305	33783	6966	91101	19341	132569	15380	42018
8004002	2146	3191	2208	1334	774	2047	3811	221	1515	3016	3977
8005000	-167	-378	-365	-296	-297	-74	-679	-165	-736	-42	-1588
8000000	34912	67290	58893	49357	51693	11750	139534	32482	217276	24236	63494
9000000	65351	127720	111077	94747	100000	20581	257135	52102	489222	43185	126951

A agregação das categorias de demanda final, porém, exigiu que novas aproximações fossem utilizadas, além das mesmas hipóteses básicas para definição do consumo de baixa renda (rendimento familiar mensal inferior a cinco ou a 10 salários mínimos). As duas novas categorias de consumo pessoal foram distribuídas da seguinte forma: o consumo não-monetário foi adicionado ao consumo de famílias de baixa renda, e a *dummy* de consumo pessoal foi distribuída pelas categorias de consumo por faixa de renda conforme a participação de cada uma destas no consumo pessoal total.

Os resultados obtidos novamente indicaram que a melhor estimativa do consumo dos trabalhadores estaria em uma posição intermediária entre as duas situações trabalhadas, embora, neste caso, em uma posição bem mais próxima à faixa de 10 salários mínimos.

Hipótese 1: consumo até cinco salários mínimos

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	89781	80280	49549	12908	19076	251593
P	151700	164576	118473	19398	44407	498554
=====						
Y	241481	244855	168022	32305	63483	750147
	I	Ck	Cw	G	X	

$$P_3 = 118473$$

$$W_1+W_2+W_4+W_5 = 202045$$

$$P_3 - (W_1+W_2+W_4+W_5) = -85572$$

Hipótese 2: consumo até 10 salários mínimos

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	89781	51719	78109	12908	19076	251593
P	151700	103019	180030	19398	44407	498554
=====						
Y	241481	154739	258138	32305	63483	750147
	I	Ck	Cw	G	X	

$$P_3 = 180031$$

$$W_1+W_2+W_4+W_5 = 173484$$

$$P_3 - (W_1+W_2+W_4+W_5) = 6545$$

Assumindo-se, mais uma vez, a hipótese de poupança nula dos trabalhadores, o excedente do DIII torna-se, por definição, igual ao montante dos salários pagos nos demais departamentos. Assim, obtém-se os seguintes valores para a matriz departamental:

Matriz departamental de 1975

	DI	DII	DIII	DIV	DV	
W	89781	53700	76129	12908	19076	251593
P	151700	107584	175465	19398	44407	498554
=====						
Y	241481	161284	251593	32305	63483	750147
	I	Ck	Cw	G	X	

Em termos percentuais:

W	11,97	7,16	10,15	1,72	2,54	33,54
P	20,22	14,34	23,39	2,59	5,92	66,46
=====						
Y	32,19	21,50	33,54	4,31	8,46	100,00
	I	Ck	Cw	G	X	

Relação W/Y

	DI	DII	DIII	DIV	DV
W/Y	0,371792	0,332952	0,302585	0,399559	0,300490

A equação de determinação da renda para 1975 é, então:

$$Y = 1,5331 \cdot I + 1,4774 \cdot Ck + 1,5729 \cdot G + 1,4309 \cdot X \quad (21)$$

Lembramos, mais uma vez, que aplicando os valores observados para I, Ck, G e X obtém-se o valor adicionado total para 1975.

5.3. Resultados para 1980

A matriz de solução (MS) obtida para 1980 é bastante diferente das anteriores:

MS - 1980

(em Cr\$ Milhões)

	Consumo Final		FBCF	Variação	Exportação	Demanda
	Famílias	Governo		Estoques		Final
R11	1741844	791432	814588	51483	286353	3685725
R12	315793	96858	154864	7981	59354	634856
R13	58644	159964	32028	1611	11652	263901
N2	3683813	159466	1210726	145089	567273	5766402

À primeira vista, salta aos olhos uma elevação significativa da parcela de renda percebida como remuneração ao fator trabalho (44,3%). Entretanto, diferenças metodológicas cruciais foram introduzidas na matriz de 1980. Ampliou-se o conceito de valor adicionado, incorporando-se setores da administração pública que por definição não geram excedente operacional (administração, saúde e educação pública), bem como serviços privados não-mercantis e aluguel de imóveis. Também foi dada abrangência maior

aos conceitos de ocupação informal: informais, autônomos, atividades não registradas, etc. O efeito dessas mudanças tende a aumentar significativamente a parcela de salários na renda.

Por outro lado, não foi apresentada uma discriminação do consumo pessoal por faixa de renda, elemento-chave para que se possa fazer a separação dos departamentos produtores de bens de consumo para capitalistas (DII) e bens de consumo para trabalhadores (DIII). Cabe lembrar que o consumo dos trabalhadores é uma variável endógena no modelo de Kalecki, enquanto que o consumo dos capitalistas (na equação com que trabalhamos) pode ser considerado como exógeno.

Consideramos que manipulações a fim de tornar a matriz de 1980 compatível com as demais resultariam em números sem qualquer comparabilidade. Poder-se-ia, por exemplo, retirar os setores referentes à administração pública. Porém, neste caso, a partição funcional da renda nos anos de 1970 e 1975 continuaria subestimada em relação a 1980 em função da maior abrangência dada nesta última à categoria de salários. Do mesmo modo, poderíamos supor, para 1980, que o consumo pessoal apresentaria a mesma proporção entre o consumo dos capitalistas e o dos assalariados, que se observou em 1975. Isto, porém, tornaria implícita uma suposição de que os padrões de consumo estariam congelados no período, quando justamente o que se pretende é comparar os efeitos sobre a renda agregada do consumo de baixa renda que se efetivou e o consumo hipotético que se obteria a partir de uma distribuição de renda mais equitativa. Por isso, limitaremos os exercícios de simulação a comparações entre 1970 e 1975.

6. SIMULAÇÕES

6.1. Os agregados macroeconômicos em um outro padrão de distribuição de renda

A primeira simulação efetuada diz respeito ao hipotético nível de renda que se alcançaria em 1975 caso se mantivesse o perfil de distribuição de renda de 1970. Para tal, aplicou-se o valor adicionado agregado em cada departamento, observado para 1975, na equação (20) estimada para 1970. O resultado apontou um nível de renda 3,2% superior ao efetivamente observado.

$$Y'75 = 1,6154 \cdot I(75) + 1,4754 \cdot Ck(75) + \\ 1,6957 \cdot G(75) + 1,485 \cdot X(75)$$

$$Y'75 = 774147$$

Um segundo estágio de simulações foi efetuado, estimando a variação necessária no valor total de cada departamento para que se alcançasse o mesmo acréscimo de 3,2% na renda total, fruto da não-deterioração nas condições da distribuição funcional da renda. Os cálculos são os seguintes:

a) Para o investimento:

$$774147 = 750147 + 1,5331 \cdot \Delta I$$

$$\Delta I = \frac{774147 - 750147}{1,5331} = 15655$$

$$\frac{I + \Delta I}{I} = \frac{241481 + 15655}{241481} = 1,0648$$

Isto quer dizer que o investimento teria que ter sido 6% maior para alcançar o nível de renda atingido em 1975, caso não tivesse havido qualquer deterioração (isto para não falar em melhoria) na distribuição da renda nos cinco anos anteriores.

b) Para o consumo capitalista (Ck):

$$\Delta Ck = \frac{774147 - 750147}{1,4774} = \frac{24000}{1,4774} = 16245$$

$$\frac{Ck + \Delta Ck}{Ck} = \frac{161284 + 16245}{161284} = 1,1007$$

Neste caso, o consumo capitalista teria que ter sido cerca de 10% maior para que se compensasse o efeito negativo da piora na distribuição da renda sobre o seu nível agregado.

c) Para os gastos do governo:

$$\Delta G = \frac{24000}{1,5729} = 15258$$

$$\frac{G + \Delta G}{G} = \frac{32302 + 15258}{32,305} = 1,4723$$

Note-se que para os gastos de governo, instrumento convencional de política econômica, o esforço já teria que ser muito maior, ou seja 47% mais elevado.

d) Para as exportações:

$$\Delta X = \frac{24000}{1,4309} = 16,773$$

$$\frac{X + \Delta X}{X} = \frac{63483 + 16773}{63483} = 1,2642$$

O esforço de exportações teria que ser 26% maior, na primeira metade da década de 70, para que o nível de renda fosse o equivalente a aquele atingível com a manutenção estável do padrão de distribuição de renda ao nível do princípio da década. Como se vê, o tão propalado argumento de que aumentar as exportações fariam o bolo crescer para então se dividir parece ser muito menos eficiente, em termos de geração da renda, do que simplesmente não deixar a sua distribuição deteriorar.

O quadro abaixo consolida esses resultados :

I	Ck	G	X
6,5%	10,1%	47,2%	26,4%

Em síntese, como se pode observar, pequenas variações na distribuição de renda produzem efeitos na renda agregada total, que somente poderiam ser alcançados por esforço muito maior localizado na produção de qualquer dos departamentos. Destaca-se, particularmente, como se disse acima, o esforço de acréscimo nos gastos do governo, que atinge quase 50% de seu montante (certamente devido ao pequeno peso que representa em relação à renda total). Destaca-se também a necessidade de aumentar as exportações em pouco mais de 25%, que é um esforço de dimensões bem maiores do que o correspondente movimento de desconcentração de renda.

No entanto, para que essas simulações tenham consistência, é necessário assegurar que a elevação da demanda por bens de consumo de famílias de baixa renda, ocasionada por uma hipotética desconcentração da renda (ou, pelo menos, manutenção dos níveis observados em 1970), encontraria respaldo em um aumento equivalente na oferta daqueles bens.

O nível de agregação dos dados disponíveis sobre utilização da capacidade da indústria não permitem uma análise detalhada de eventuais estrangulamentos de capacidade. Entretanto, a fim de apreciar o grau de viabilidade do crescimento econômico em outro padrão de distribuição de renda, utilizamos os resultados obtidos por Tauile e Young (1989) para estimar o crescimento da demanda de consumo de famílias de baixa renda no período entre 1971 e 1988. A hipótese crucial adotada naquele trabalho é a de que:

"sem entrar ainda no mérito da discussão sobre a variação da proporção de trabalhadores que recebem este piso salarial, entendemos que a elevação (do salário mínimo), em termos reais, está associada; provoca ou faz parte de um processo de melhora na distribuição de renda" [Tauile e Young (1989, p. 104)].

Tomando por base a cesta de consumo de famílias de baixa renda (de dois a seis salários mínimos) da POF/Fipe, identificou-se os grupos de atividade industrial diretamente relacionados à oferta de bens-salário, e buscou-se comparar o seu crescimento potencial em relação ao da indústria de transformação. Os resultados, apresentados na tabela a seguir e sintetizados no gráfico, evidenciam o menor crescimento da produção de bens-salário em relação aos demais. Contudo, um exercício efetuado a partir do crescimento combinado do salário mínimo e da PEA mostra a gritante defasagem entre a demanda das famílias de baixa renda e o crescimento da produção industrial, mesmo para bens-salário.

Levando-se em conta que a demanda das famílias de baixa renda se concentra, quase exclusivamente, em produtos de elevado grau de nacionalização, pode-se concluir que um processo gradual de desconcentração da renda, com base na elevação dos rendimentos mais baixos, teria sido facilmente absorvido pela expansão da oferta industrial, não trazendo pressões inflacionárias relevantes ou eventuais estrangulamentos na balança comercial.

Esta conclusão é secundada pela constatação do crescente distanciamento entre o salário mínimo e a remuneração média paga pela indústria de transformação (o salário mínimo já não é mais utilizado como piso salarial pela indústria paulista, pelo menos desde 1979 [ver Maia e Saldanha (1989)]). A crescente disparidade entre estas duas referências salariais (mínimo e média) permite supor a viabilidade de um processo de redistribuição de renda a partir do salário mínimo. Isso porque, a um determinado crescimento dos salários de base (ou seja, vinculados ao mínimo) corresponderia uma elevação muito menor do salário médio, tornando-se absorvível em termos de custo para as empresas de uma maneira geral.

EVOLUÇÃO DA OFERTA DE BENS-SALÁRIO E DO SALÁRIO MÍNIMO REAL - 1971/88

Anos	Indústria de Transformação	Oferta de Bens-Salário	Salário Min. Real ^a	Demanda Baixa Renda ^b
1971	100,00	100,00	100,00	100,00
1972	112,67	110,51	102,56	107,14
1973	128,08	121,13	107,24	117,02
1974	141,16	131,86	100,54	114,60
1975	148,24	133,94	107,32	127,79
1976	163,39	148,05	105,39	131,08
1977	177,47	159,96	105,61	137,21
1978	187,38	167,05	108,06	146,66
1979	200,22	176,33	107,29	152,12
1980	218,46	190,41	110,04	162,97
1981	217,19	196,02	108,63	166,98
1982	216,80	201,80	109,39	174,52
1983	211,84	197,10	98,19	162,58
1984	217,45	201,37	89,51	153,83
1985	225,11	206,03	90,98	162,28
1986	237,00	214,42	90,58	167,69
1987	250,53	225,08	73,43	141,10
1988	242,68	220,67	69,93	139,46

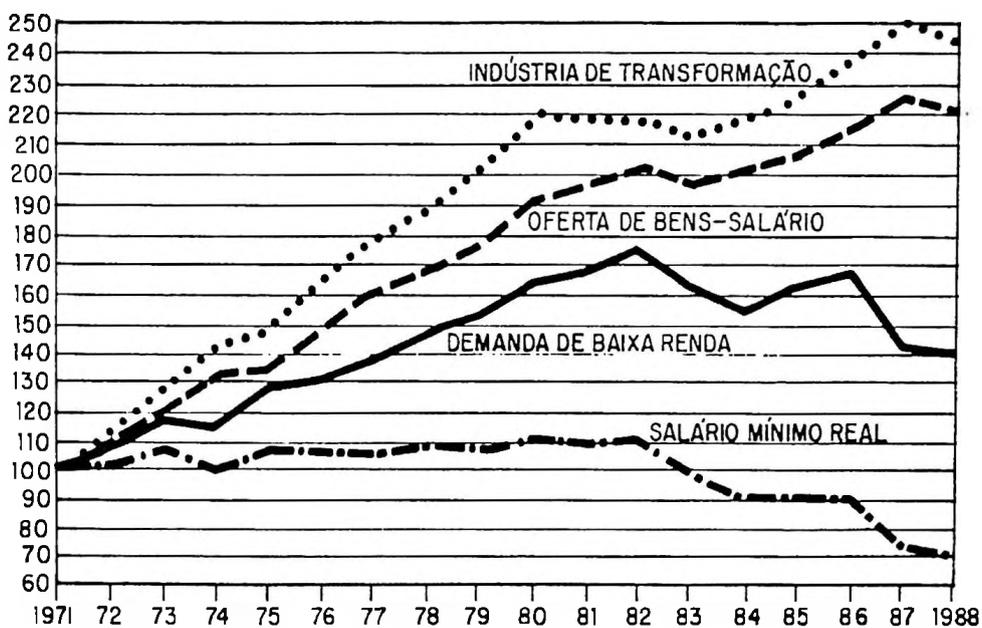
Fonte: Tauile e Young (1989)

^a Deflacionado pelo ICV-RJ/FGV

^b A demanda das famílias de baixa renda foi obtida considerando-se um crescimento na PEA com rendimento de 4,46% ao ano na década de 70 e 3,79% ao ano na de 80.

EVOLUÇÃO DA OFERTA DE BENS-SALÁRIO

BASE: 1971 = 100



Fonte: Tauile e Young (1989).

6.2. Para a década de 90: cenários de demanda de investimento para sustentar a elevação dos salários de base

A proposta central deste trabalho não reside numa tentativa (inócua) de reescrever o passado, mas fornecer subsídios para a discussão dos rumos a serem ainda trilhados pela economia brasileira. Consideramos que, mais do que nunca, é fundamental a retomada do debate sobre as possíveis relações entre distribuição de renda e crescimento econômico -- e achamos que este trabalho deve ser concluído estabelecendo um vínculo com a época atual.

Nesse sentido, o objetivo desta seção é inferir, para a década de 90, cenários hipotéticos de como a elevação do consumo, decorrente da melhoria nos padrões salariais de base, demandaria uma alteração do perfil de oferta desses bens -- tomando como base o já referido trabalho de Tauile e Young (1989). Trata-se, em outras palavras, de um esboço de metas de uma política de gestão da oferta.

Os cenários de elevação dos salários de base compatíveis com o crescimento da oferta potencial de bens-salário foram elaborados a partir de duas hipóteses alternativas: repetição das taxas de crescimento do produto potencial por gênero de atividade já observadas no passado e taxas de crescimento uniformemente projetadas para cada gênero. Em ambos os casos, uma vez determinado o vetor de crescimento da oferta esperado, o procedimento foi o mesmo: estimou-se o aumento acumulado em cinco anos de produção e, descontando-se o nível presente de ociosidade na utilização da capacidade (diferença entre o teto da capacidade -- estipulado em 90% para todos os setores -- e a média de 1988), obteve-se o acréscimo necessário de produto potencial em cada gênero de atividade. Este valor foi, então, multiplicado pela respectiva relação incremental capital/produto e, finalmente, pelo valor da produção, resultando na necessidade de investimento em cada setor para alcançar a meta da oferta potencial estabelecida.

A exigüidade de tempo e recursos obrigou-nos, porém, a utilizar estatísticas a um nível menos desagregado do que o desejável idealmente. Sendo assim, as taxas de crescimento foram trabalhadas a nível de gênero industrial, bem como a ociosidade na ocupação. As diferenças apresentadas nos resultados dos subgêneros devem-se ao fato dos valores da relação incremental capital/produto e do valor corrente da produção estarem disponíveis a nível de grupamento de atividades.

Cabe ainda ressaltar que, na medida em que as últimas informações disponíveis sobre o valor da produção referem-se a 1984 (Pesquisa Industrial Anual do IBGE), aplicou-se as taxas de variação do produto potencial em 1984 e 1988, obtendo-se assim uma aproximação do valor da produção para 1988 a preços de 1984. A estimativa em dólares de 1984 foi conseguida através da taxa média de câmbio para aquele ano (Cr\$/US\$ = 1.845,36), e a sua conversão para dólares de 1988 foi feita aplicando-se um inflator (US\$ de 1988/US\$ de 1984 = 1,1955).

a) Cenários baseados no desempenho passado da indústria

Os cálculos para a oferta potencial de bens-salário [ver Tauile e Young (1989, p.117)] serviram para a formulação de duas simulações distintas. A primeira (cenário A₁) leva em consideração a possibilidade de elevação dos salários de base e as necessidades de investimento compatíveis com o crescimento da oferta potencial de bens-salário na década de 70, enquanto a outra (cenário A₂) repete o crescimento entre 1981 e 1988.

As altas taxas de crescimento da oferta, implícita no cenário A₁, significam a plena utilização da capacidade ociosa e ainda impõem a necessidade de se ampliar o produto potencial em todos os setores. O gênero que apresenta a maior necessidade de ampliação do produto potencial é o referente a eletrodomésticos, seguido por química (produção de combustíveis) e material de transporte. Em um patamar inferior, encontram-se bebidas, perfumaria e diversos.

No entanto, aplicando-se as relações capital/produto e o valor estimado para a produção atual, há uma reversão parcial no posicionamento. O setor que mais demanda investimentos é o agropecuário, em especial os grupamentos carnes e torrefação e moagem de café. Em seguida surge química, destacando-se a necessidade de investimentos em refino de petróleo para obtenção de gasolina. Posteriormente, aparecem material de transporte (principalmente automóveis para uso próprio) e bebidas, todos com necessidades de investimentos superiores a US\$ 2 bilhões. O valor total requerido é da ordem de US\$ 17,5 bilhões para os cinco anos da primeira metade da década de 90. Isto equivale, caso seja igualmente distribuído, a aproximadamente 4,7% do valor da produção de 1988, a cada ano, para os gêneros componentes do cenário.

Contrastando com esses elevados volumes de investimento, o cenário A₂, que repete o baixo crescimento dos anos 80, não exige a ampliação do estoque de capital para todos os setores. Nenhum setor demanda investimentos superiores a US\$ 1 bilhão. Na casa das centenas de milhões de dólares estão, em ordem decrescente, química, editorial e gráfica, perfumaria e fumo. É importante ressaltar que os níveis de capacidade ociosa encontrados em 1988/89 dariam conta da expansão da oferta de produtos alimentares, vestuário, eletrodomésticos, material de transporte e diversos, sem demandar qualquer aumento do estoque de capital.

b) Cenários de crescimento uniforme

O primeiro cenário de crescimento uniforme (B₁) foi projetado de modo a possibilitar a expansão da demanda ocasionada simplesmente pela absorção do crescimento vegetativo da PEA (cerca de 3% a.a.), sem alteração do salário de base. O crescimento do produto potencial necessário é pequeno (o crescimento é de 15,9% em fumo, o que significa 3% a.a., seguido de química e editorial e gráfica) e, no caso de produtos alimentares e eletrodomésticos, a ocupação da capacidade ociosa é suficiente para arcar com o aumento da produção sem demandar investimentos. Como no cenário

A₂, o volume de investimentos demandados é bastante pequeno (da ordem de US\$ 2,3 bilhões), e o setor que mais careceria de inversões seria química, seguido por editorial e gráfica e bebidas.

O segundo cenário de crescimento uniforme (B₂) projeta a expansão da demanda ocasionada pelo pleno emprego dos acréscimos da PEA mais uma pequena elevação do salário de base (1,9% a.a.). As necessidades de expansão do produto potencial, neste caso, já são maiores, requerendo aumento da capacidade em todos os setores, o que significa maior volume de investimento. As maiores inversões teriam que ser em produtos alimentares, química, bebidas e material de transporte, resultando em um total de US\$ 8,2 bilhões (ou, para cada ano, 2,2% do valor da produção de 1988 para o total dos gêneros apresentados no cenário).

O terceiro cenário do crescimento uniforme (B₃) adota uma hipótese menos moderada de elevação dos salários de base (3,9% a.a., já descontado o crescimento esperado da PEA). O produto potencial deve crescer de 20 a 40% em cada setor, o que corresponderia a uma expansão anual de 3,9 a 7,9%. Os maiores investimentos devem se concentrar em produtos alimentares (que absorveriam um terço do total das inversões) e, bem depois, química, bebidas, editorial e gráfica e material de transporte. O investimento total é de US\$ 15,6 bilhões, o que representa anualmente 4,2% do valor da produção de 1988 para os gêneros do cenário (um valor relativamente alto, mas ainda inferior ao do cenário A₁), indicando o que seria preciso para se repetir, de uma maneira geral, o crescimento dos anos 70.

Finalmente, o quarto cenário de crescimento uniforme (B₄) aponta no sentido mais otimista de elevação real dos salários (5,8% a.a.) e, como era de se esperar, obtém valores ainda mais elevados para a necessidade do crescimento do produto potencial e do investimento. A ordenação dos setores que mais demandam investimento permanece a mesma do cenário anterior (B₃). No entanto, o montante referido para a formação de capital atinge US\$ 23,6 bilhões (ou, a cada ano, 6,3% do valor total da produção de

1988 do total dos gêneros trabalhados), o que já supera a própria tendência global de crescimento dos anos 70.

Os quadros que se seguem consolidam as necessidades de investimento calculadas para cada um destes cenários, em termos dos principais grupamentos de atividades e dos principais gêneros industriais.

QUADRO I

Previsão de investimentos em cinco anos
dos grupamentos de atividades mais afetados
por uma política de elevação dos salários de base

(em US\$ milhões de 1988)

Cenários					
A ₁	A ₂	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄
1. Refino de petróleo 2.447	Editorial e gráfica 649	Editorial e gráfica 563	Editorial e gráfica 1.072	Carnes 2.008	Carnes 3.293
2. Bebidas 2.207	Refino de petróleo 527	Refino de petróleo 553	Refino de petróleo 1.053	Bebidas 1.714	Bebidas 2.437
3. Automóveis 2.037	Perfum. sabões e velas 258	Bebidas 421	Bebidas 1.043	Editorial e gráfica 1.621	Editorial e gráfica 2.214
4. Carnes 1.744	Álcool 178	Álcool 187	Carnes 815	Refino de petróleo 1.593	Refino de petróleo 2.176
5. Editorial e gráfica 1.570	Fumo 172	Fumo 128	Automóveis 534	Torrefaç. e moagem de café 1.129	Torrefaç. e moagem de café 1.852
6. Torrefaç. e moagem de café 998	Bebidas 62	Farma-cêutica 125	Torrefaç. e moagem de café 458	Benef. de outros vegetais 1.079	Benef. de outros vegetais 1.769
7. Benef. de outros vegetais 953	Farma-cêutica 17	Perfum. sabões e velas 78	Benef. de outros vegetais 438	Automóveis 1.028	Automóveis 1.561

Fonte: Tauile e Young (1989).

QUADRO II

Previsão de investimentos em cinco anos
dos gêneros industriais mais afetados por
uma política de elevação dos salários de base

(em US\$ milhões de 1988)

		Cenários					
		A ₁	A ₂	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄
1	Produtos alimentares	Química	Química	Produtos alimentares	Produtos alimentares	Produtos alimentares	Produtos alimentares
		5.899	705	740	2.710	6.676	10.949
2	Química	Editorial e gráfica	Editorial e gráfica	Química	Química	Química	Química
		3.315	649	563	1.410	2.133	2.912
3	Material de transporte	Perfum. sabões e velas	Bebidas	Editorial e gráfica	Bebidas	Bebidas	Bebidas
		2.560	258	421	1.072	1.714	2.437
4	Bebidas	Fumo	Fumo	Bebidas	Editorial e gráfica	Editorial e gráfica	Editorial e gráfica
		2.207	172	128	1.043	1.621	2.214
5	Editorial e gráfica	Bebidas	Farmacêutica	Material de transporte	Material de transporte	Material de transporte	Material de transporte
		1.570	62	125	671	1.292	1.962

Fonte: Tauile e Young (1989).

Antes de concluir, cabem duas importantes ressalvas a este exercício de cenarização. A primeira prende-se ao fato de termos atentado apenas para as necessidades de crescimento da demanda final. Uma estimativa mais precisa deve também levar em consideração a ampliação da oferta de insumos consumidos nas etapas intermediárias, através da utilização da matriz insumo-produto, o que certamente amplia o volume global de investimentos, o qual será disperso por outros segmentos da economia, com efeitos de retroalimentação sobre os próprios setores de demanda final aqui apresentados.

A outra ressalva refere-se ao não tratamento da hipótese de não se redirecionar uma parcela do atual volume de exportações

para o mercado interno. Optamos por uma postura mais conservadora que independe das variações do comércio exterior, na qual o crescimento da oferta interna é derivada somente da ampliação do volume de produção, seja ocupando plenamente e/ou ampliando a atual capacidade produtiva. Seria possível incluir num exercício posterior o efeito do redirecionamento de parte da produção voltada para as exportações, bem como recorrer ao auxílio de importações, de modo a simular o provimento complementar das necessidades de consumo imposto por qualquer dos exercícios.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CAMARGO, A. As duas faces de Janus: os paradoxos da modernidade incompleta, In: Forum Nacional, A crise brasileira e a modernização da sociedade, Rio de Janeiro: José Olympio, 1990.

CASTRO, A. B. O Brasil a caminho do mercado de consumo de massa, In: Forum Nacional, As perspectivas do Brasil e o novo governo. São Paulo: Nobel, 1990a.

_____. A caminho do consumo de massas. Jornal do Brasil, Rio de Janeiro, 26/8/1990b, (Suplemento Idéias).

CEPAL, Santiago. Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de America Latina y el Caribe en los años noventa. Santiago, 1990.

CORIAT, B., SABOIA, J. L. Regime de acumulação e relação salarial no Brasil. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 9, n. 2, 1989.

DORFMAN, R. The nature and significance of input-output. Review of Economics and Statistics, v. 36, May, 1954.

FURTADO, C. Análise do modelo brasileiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.

_____. O mito do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

IBGE. Matriz de relações intersetoriais: Brasil, 1970. Rio de Janeiro, 1979 (versão final).

_____. Matriz de relações intersetoriais: Brasil, 1975. Rio de Janeiro, 1987.

_____. Brasil matriz de insumo-produto 1980. Rio de Janeiro, 1989 (Texto para discussão, 14).

JOBIM, A. J. A macrodinâmica de Kalecki. Rio de Janeiro: Graal, 1985.

KALECKI, M. Crescimento e ciclo das economias capitalistas. In: MIGLIOLI, Jorge, org. São Paulo: Hucitec, 1977.

LEONTIEF, W. A economia do insumo-produto. São Paulo: Nova Cultural, 1983.

POSSAS, M. L. A dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica. São Paulo: Brasiliense, 1987.

OLIVEIRA, F. A economia brasileira: crítica à razão dualista. São Paulo: CEBRAP, 1975 (Seleções CEBRAP 1).

PRADO, E. Estrutura tecnológica e desenvolvimento regional. São Paulo: IPE, 1981 (IPE/USP, série Ensaios Econômicos, 10).

SABOIA, J. L. As causas da difusão da posse de bens de consumo durável no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1983 (PNPE, série Fac-símile, 4).

MAIA, R., SALDANHA, R. Política de salário mínimo: uma questão a ser equacionada. In: Mercado de trabalho e distribuição de renda: uma coletânea. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1989, p. 261-280 (Monografia, 35).

TAUJLE J. R. , YOUNG, C. E. F. Distribuição de renda e política industrial. In: Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas, v. 1. Brasília: IPEA, 1989.

TAVARES, M. C. Da substituição das importações ao capitalismo financeiro. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

_____. Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardios y perifericos. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1986 (Texto para discussão, 94).

YOUNG, C. E., SILVEIRA, A. A matriz departamental de Kalecki: um exercício de construção para o Brasil. Ensaio FEE, Porto Alegre, v. 9, n.1, 1988.

