

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA  
INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (IPEA)

IPEA

*Instituto de Planejamento Econômico e Social  
Instituto de Planejamento (IPLAN)  
Centro Nacional de Recursos Humanos (CNRH)*

Série Estudos para o Planejamento, nº

Absorção de  
mão-de-obra nos  
mercados  
formal e informal  
tecnologia e  
distribuição  
de renda

Brasília, 1978

IPEA

*Instituto de Planejamento Econômico e Social  
Instituto de Planejamento (IPLAN)  
Centro Nacional de Recursos Humanos (CNRH)*

Série Estudos para o Planejamento, nº

Absorção de  
mão-de-obra nos  
mercados  
formal e informal  
tecnologia e  
distribuição  
de renda

Raul Ekerman

Equipe técnica:

Coordenador responsável: Raul Ekerman

Pesquisadora: Jany Chiriack Raschkovsky

Auxiliar de pesquisa: Elmerinda Scarino de M. Accioly

Monitor: Aloísio Mercadante Oliva

Processamento de dados: Jorge Uehara

Secretária: Neusa Maria Cinesi

<u>SUMÁRIO</u>	página
I. - Introdução .....	1
II. - Relações de mercado <u>x</u> relações de produção.....	11
III. - A absorção da população ativa pelos setores funda mentais do modo de produção capitalista no Brasil.....	25
IV. - Assalariamento e acumulação.....	43
V - Capacidade de acumulação e margem de lucro.....	69

### AGRADECIMENTOS

A atuação da equipe técnica de pesquisa foi extremamente valiosa para a elaboração deste trabalho, particularmente quanto à participação de Jany Chiriac Raschkovsky, que instruiu-me quanto à literatura sociológica, estranha a meu âmbito de pensamento; de Elmerinda Scarino M. Accioly, que fez levantamento bibliográfico de grande fôlego; de Aloísio Mercadante Oliva, que fez cálculos e mais cálculos sem perder o bom humor — todos os três discutiram e criticaram o trabalho, contribuindo numa série de pontos. De eficiência ímpar foi Jorge Uehara, que encarregou-se da computação, enquanto Neusa Maria Cinesi suportou galhardamente tranços e barrancos de datilografia e procedimentos burocráticos.

Ao longo do primeiro semestre de 1976 algumas das idéias deste trabalho foram expostas no curso de pós-graduação de História do Pensamento Econômico (II) da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo, bem como em outros seminários. Portanto, cabe-me também agradecer a estudantes e colegas por suas críticas, sugestões e paciência em ouvir idéias ainda em estado rudimentar de formação.

Também são credores de meus agradecimentos Iraci del Nero da Costa, Sônia Draibe, Paolo Zaghen, Andrea Calabi — e Percio Arida, que participou de cada passo da pesquisa e, em alguns pontos, deveria ter a prerrogativa de co-autoria.

E minha a responsabilidade por erros e imperfeições.

Raul Ekerman

APRESENTAÇÃO

## I. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é tentar uma interpretação da dinâmica da acumulação de capital em economias subdesenvolvidas, e seus efeitos sobre a estrutura da população ativa, acentuando aspectos relativos à economia brasileira.

A origem da preocupação com o assunto derivou de solicitação feita à Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) pelo Conselho Nacional de Recursos Humanos (CNRH) do IPEA, no sentido de elaborar projeto que fornecesse subsídios de política econômica para o tema da absorção de mão-de-obra e, particularmente, para os problemas ligados ao chamado "setor informal" do mercado de trabalho.

O CNRH não definiu a priori o que venha a ser "setor informal", entendendo que tal conceituação seria objeto do próprio projeto. Deixou claro, porém, referir-se a porção da população ativa brasileira que não possui vínculos empregatícios formais regidos por lei. A atenção sobre este setor prendeu-se ao fato de ser ele o que congrega os elementos mais pobres da população ativa, representando número relativamente grande de indivíduos: a proporção de trabalhadores autônomos que em 1970 ganhavam menos de Cr\$ 250<sup>(1)</sup> mensais representava 38,84 por cento de uma população ativa de 29 557 221 indivíduos.

A preocupação com o "setor informal" não é nova, nos meios acadêmicos, surgindo tradicionalmente quando são enfocadas questões como subemprego e trabalho excedente e, na tradição marxista, quando são tratados temas como o "exército industrial de reserva".

A novidade terminológica "formal - informal" originou-se de estudo sobre emprego, em Kenya, realizado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT)<sup>(2)</sup>. As noções teóricas deste estudo, bem como suas implicações de política econômica, foram bem recebidas no meio acadêmico e organizações internacionais. O Banco Mundial é um exemplo: seu relatório do ano fiscal de 1975<sup>(3)</sup> incorpora plenamente o quadro conceitual do estudo da OIT, sendo-lhe também pertinente a linha de ação administrativa. O próprio relatório deixa bastante claro tal quadro conceitual: "O emprego nas áreas urbanas do mundo em desenvolvimento é função do dualismo econômico prevalescente. Dois setores coexistem lado a lado. Um é o setor organizado, moderno, formal, caracterizado por tecnologia capital-intensiva, salários relativamente altos, operações em grande escala, em organizações governamentais ou de companhias (corporation). O outro é o setor não-organizado, tradicional,

---

(1) O salário mínimo era, então, de Cr\$ 187,20 em São Paulo, Cr\$ 170,40 em Porto Alegre, Cr\$ 144,00 em Recife, Cr\$ 134,40 em Belém e de Cr\$ 124,80 em Fortaleza.

(2) International Labour Office, "Employment, Incomes and Equality". Genebra, 1971.

(3) Mc Namara, Robert S., "Adress to the Board of Governors". World Bank Group, Washington, D. C., Setembro, 1975.



informal, cujas unidades econômicas tem características reversas ao formal: trabalho-intensivo, operações em pequena escala, uso de métodos tradicionais, fruição de rendimentos modestos por parte do indivíduo ou da família" (4).

No mesmo relatório, encontram-se claras implicações de política econômica: "Os governos devem agir no sentido de moderar suas preferências em favor de uma produção em larga escala, capital-intensiva, e voltar sua atenção mais positivamente para os pequenos produtores, não somente nas manufaturas mas também em transportes, construção, comércio e outros serviços. O setor informal oferece oportunidades mais imediatas para maior produtividade dos pobres urbanos. Ele já provê, é claro, o sustento para a grande maioria, e embora seus rendimentos sejam consideravelmente menores que os do setor formal, sua flexibilidade e facilidade de entrada são ativos importantes. O que se requer é que a política governamental o proteja, sem tentar padronizá-lo" (5).

Tais pontos de vista do Banco Mundial e do estudo da OIT são, a nosso ver, enganosos. Eles se baseiam na proposição neoclássica de que existe um desequilíbrio entre dotação e utilização de recursos nos países subdesenvolvidos, quer dizer, que o país subdesenvolvido é relativamente abundante de trabalho e relativamente escasso em capital, porém utiliza relativamente pouco do primeiro e relativamente muito do segundo. Esta proposição no mundo real tem pouco cabimento, já que trabalho e capital, não são noções universais: não há sentido em comparar o trabalho ou capital no Brasil e dos Estados Unidos, por exemplo, como elementos homogêneos. Os países subdesenvolvidos são escassos tanto em trabalho assalariado como em capital. O trabalhador assalariado não é substitutivo à máquina, mas é a ela complementar. Por mais que se apregoe a vantagem de um desenvolvimento industrial "trabalho-intensivo", o fato é que isto não se pode dar na realidade. A busca de uma industrialização "trabalho-intensivo" nos moldes capitalistas é equivalente à busca de pedra filosofal. Infeliz

---

(4) Mc Namara, op. cit., p. 21.

(5) Mc Namara, op. cit., p. 21.

mente, as noções neoclássicas acham-se tão impregnadas na mente das pessoas que o que acabou de ser dito, dificilmente, poderia provocar qualquer efeito a não ser irritação ou indiferença. Em vista disto, ao longo de toda monografia estaremos insistindo neste ponto, sob diversos ângulos.

Por outro lado, as implicações de política econômica derivando de conceitos enganosos, acabam por serem elas também enganosas. Certamente o setor informal é desprotegido, porém isto não se dá por causa de preconceitos inerentes do governo. Se o governo está interessado em desenvolvimento econômico, progresso, modernização, aumento de bem estar etc., ele tem de pautar-se pelas regras do jogo que promovem tais fenômenos. É perfeitamente possível, ao governo, proteger relativamente o setor informal em pequena escala, mas não lhe será possível fazê-lo, relativamente, em grande escala. A proteção do setor informal em pequena escala tem sido feita, já há muito, por instituições de caridade e pela Igreja. Não há mal nenhum em aperfeiçoar esta proteção. Em grande escala, todavia, tal coisa implicaria em desistência de acumulação de capital, isto é, desistência do capitalismo. Mas se assim fôsse o mundo não seria o que é e os governos não seriam governos. A proposta de se proteger relativamente o setor informal nas economias capitalistas subdesenvolvidas implica em que a população — que constitui proporção considerável — é que irá estabelecer as regras do jogo das relações econômicas. Veja-se, por exemplo, um dos argumentos de política econômica em favor do setor informal: "O setor informal tem acesso limitado a crédito bancário governamental. Tem de contar com emprestadores usurários. São necessárias políticas bancárias que tornem o capital disponível (para o setor informal)" (6). Certamente, isto só poderia implementar-se em escala relativamente pequena, pois caso contrário os gerentes bancários teriam de adotar regra perversa de concessão de empréstimos: quanto menos colateral, tanto mais crédito.

---

(6) Mc Namara, op. cit., p. 27

A linha de política econômica proposta pelo Banco Mundial e pelo estudo citado da OIT refletem, sem dúvida, preocupações humanitárias respeitáveis. Todavia são a nosso ver escapistas. Para que os pobres passem a ser menos pobres algo terá de ocorrer no mundo real que vivem, e não no mundo das fantasias de organizações internacionais. Se o governo tem intenção de agir sobre o mundo real ele deve ter coragem de encará-lo tal qual é; se não o fizer poderá conseguir vantagens imediatas, mas estará cultivando problemas futuros.

Neste trabalho serão derivadas implicações de política econômica, porém pretende-se que tais implicações digam respeito a um fato real — a constatação de que vivemos sob um modo de produção capitalista, no qual os indivíduos somente têm acesso a maior quantidade de bens e serviços na medida em que não se compromete a acumulação de capital.

Igualmente importante é considerar a qualidade desta acumulação: dependendo de como lhe são alocados os recursos, obteremos diferentes composições qualitativas do produto nacional. Presentemente este produto constitui um "bolo" bastante impalatável, para ricos como pobres.

Temos, por exemplo, muitos bens privados, que nas condições brasileiras são bens de luxo, e poucos bens públicos. O drama urbano de um país subdesenvolvido como o Brasil é muito mais grave que o dos países desenvolvidos. Além das "patologias" comuns a desenvolvidos e subdesenvolvidos — decorrentes da urbanização e da industrialização — os subdesenvolvidos possuem uma massa urbana que sofre enormes privações de bens essenciais; esta massa anseia por participar da miséria afluyente da classe média, com todos seus problemas de alienação e desumanização, e defronta-se com relações de trabalho como aquela em que se encontram os "informais", o marginalizados do sistema de acumulação de capital: eles pouco participam da regra de reciprocidade dominante na sociedade, que é a de obter bens e serviços em troca de colaboração no processo de criação de mais-valia em escala crescente.

A incorporação desta parcela da população ao modo de produção capitalista é, contudo, o próprio problema de manter o capita

lismo subdesenvolvido em expansão, o que jamais será processo simples, isento de conflitos; implica na criação de novas formas de organização, e destruição ou readaptação de antigas; implica na alteração da estrutura de poder vigente, ao longo do tempo, uma vez que as restrições sobre a acumulação de capital se alteram também ao longo do tempo. Por exemplo no Brasil, entre 1955 e 1965, aproximadamente, a industrialização teve participação relativamente grande de empresas nacionais. Contudo a capacidade deste grupo de colaborar no processo esgotou-se, e foi necessária uma readaptação, e grupos nacionais perderam poder relativo para grupos multinacionais. Atualmente parece haver um confronto entre os grupos que poderíamos classificar de multinacionais privados, de um lado, e de outro os estatais. A resolução final do conflito não está ainda perfeitamente delineada; qualquer que seja, porém, terá implicações importantes para a questão da população pobre "informal"; o que vai ser produzido dependerá de quem controla o investimento, isto é, de quem controla a acumulação de capital. Os "informais" jamais poderão se tornar "formais" por decreto do governo; eles precisam de bens e serviços que lhes dêem status de fato, e não apenas de jure. A indústria precisa realocar seus recursos financeiros no sentido da produção de bens que atendam às suas necessidades, e somente na medida que isto ocorra eles passarão à categoria de "formais".

A composição dos bens produzidos atualmente pela indústria, entretanto, não parece ser a mais desejável. A indústria automobilística, em particular, gera uma estrutura que favorece principalmente às classes médias, através de um conjunto de satisfações que, direta ou indiretamente, são funções do uso do automóvel particular; cria, por outro lado, problemas urbanos, e está longe de conduzir à eliminação da pobreza absoluta.

É importante entender que a alocação de recursos para a acumulação de capital não é problema relativo à divisão de um "bolo", mas à qualidade do "bolo" que vai ser criado. A controvérsia se é preciso primeiro aumentar o "bolo" para depois dividi-lo, ou vice-versa, é fútil. Se a qualidade não se altera é possível obter-se melhoria absoluta de renda para todos os indivíduos, mas isso não garante que se consiga melhoria de renda proporcionalmente maior quanto me-

nor for o nível de renda inicial do indivíduo — ou seja, que se possa reduzir o grau de concentração de renda.

Por outro lado, o tipo de "bolo" que se vai produzir — a composição do produto nacional — depende de decisão das organizações que comandam o capital. Elas não são inerentemente cruéis como se tivessem por finalidade prejudicar o próximo; apenas fazem parte de um mecanismo social que somente as leva a produzir aquilo que lhes ofereça oportunidade de auferir lucros em escala crescente. Na medida em que o Estado não interfere no mercado, alterando o poder de mercado — a capacidade relativa de gerar lucro — das organizações capitalistas, o bolo pode crescer, porém sua qualidade não se modifica significativamente. Mas se o governo intervém, e portanto altera o poder de mercado, está evidentemente mudando preços relativos. Resulta certamente formação de ineficiências alocativas, no sentido usual que os economistas dão ao termo.

São, no entanto, estas ineficiências, estes desequilíbrios que os economistas tanto temem e procuram combater, através da mensuração "correta" de "custos e benefícios sociais". Esta mensuração "correta", todavia, só existe na mente de economistas que acreditam poder agregar "excedentes de consumidores e produtores" e que vêem em todo e qualquer ato de reciprocidade entre indivíduos um shadow price. Isto os leva a falar em custos e benefícios sociais como categorias independentes da distribuição de riqueza ou, mais precisamente, da distribuição do poder sobre a acumulação de capital.

Por exemplo, o "excedente do produtor" da Volkswagen é somado ao "excedente do produtor" da sapataria. O "excedente do consumidor" do diretor da Volkswagen é somado ao "excedente do consumidor" do sapateiro.

Estes "refinamentos" teóricos fazem com que o economista perca toda percepção do fato de que o processo de alocação e criação de recursos é um fato político; quando a Volkswagen vai bem o Brasil também geralmente vai bem, porém a Volkswagen só começou a ir bem, ou melhor, só iniciou suas atividades no Brasil no dia em que o governo criou ineficiências alocativas através de proteção alfandegária e outros subsídios; porém não foi o "excedente do produtor",

"do consumidor", nem um shadow price calculado em gabinete que decidiu sobre tais proteções e subsídios; a decisão foi política.

O comentário acima é uma maneira de dizer que processos econômicos não são independentes de processos políticos. Isto era regra para os economistas clássicos, particularmente Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill. A ciência deles tinha o nome "economia política". Karl Marx não incluiu-se nesse grupo, pois a rigor ele não fez economia política, mas sim crítica da economia política. Os trabalhos de Cournot, Menger, Jevons e Walras, contudo, eliminaram os aspectos sociais e políticos da economia, transformando-a em ramo aplicado da mecânica clássica — "economia".

Mais ou menos na mesma época em que os físicos abandonavam a idéia mística de que "... todos os efeitos do mundo podem ser derivados do método de máximos e mínimos..."<sup>(7)</sup>, e davam os primeiros passos para a formulação da mecânica relativística, os economistas encontravam no cálculo diferencial a representação do mundo econômico.

Infelizmente, estão até hoje presos a ela.

\* \* \* \* \*

O presente trabalho, além de atender a solicitação do CNRH, procura entender fenômenos econômicos tais como "produção" e "emprego", dentro da realidade histórica e política e, neste aspecto, situa-se no campo da economia política clássica.

No capítulo II argumentamos que a compreensão de questões como emprego e pobreza não pode dar-se através de instrumentos a-his

---

(7) Frase célebre de Pierre Louis Moreau de Maupertins (1698-1759), refletindo a tônica da filosofia (e matemática) dos séculos XVII e XVIII, que procurava estabelecer a harmonia entre a razão e a natureza. Citado em Mach, Ernst, "The Science of Mechanics: A Critical and Historical Account of Its Development". The Open Court Publishing Company, LaSalle, Illinois, 1974; (1a. edição, 1893).

tóricos, como a teoria neoclássica. Introduzimos noções de formação social e modo de produção, mostrando que o setor informal não é peculiaridade de nossos dias, ou de nosso tipo de economia. Estabelecemos ainda uma tipologia que divide a população ativa em quatro classes ou setores (criação, realização, institucional e informal) e descrevemos a função de cada uma delas no modo de produção capitalista.

No capítulo III apresentamos a estrutura da população economicamente ativa do Brasil para 1970, com base na tipologia desenvolvida no capítulo II, e interpretamos a configuração verificada.

No capítulo IV estudamos o processo de assalariamento e acumulação nas economias capitalistas e estabelecemos implicações para a evolução da PEA.

No capítulo V estudamos em que medida o processo de concentração industrial afeta margens de lucros e estas, por sua vez, o processo de acumulação.

## III. RELAÇÕES DE MERCADO X RELAÇÕES DE PRODUÇÃO

### 2.1 - O ESQUEMA NEOCLÁSSICO

Para a economia neoclássica noções como trabalho, capital, emprego, salário, lucro, renda aplicam-se igualmente a, por exemplo, economias tribais, medievais e contemporâneas. Uma idéia fundamental é a de função de produção sujeita a retornos constantes de escala:  $Y = f(K, L)$ , onde:  $Y$  = renda,  $K$  = capital empregado,  $L$  = trabalho empregado. A produtividade marginal do capital define a taxa de lucro, a produtividade marginal do trabalho a taxa de salário. A massa de lucros  $P$  se obtém multiplicando a taxa de lucros pelo montante de estoques de capital  $K$ , a massa de salários  $W$  multiplicando a taxa de salário pelo total de horas trabalhadas.  $P$  é a remuneração de  $K$ ,  $W$  a remuneração de  $L$ . Os detentores de  $L$  obtém  $W$ . A taxa de lucro e a taxa de salário são determinadas pela escassez relativa dos fatores  $K$  e  $L$ . A distribuição de  $Y$  entre os membros da economia, em um dado período, depende apenas da escassez relativa de  $K$  e  $L$  e da quantidade que cada indivíduo obtém de ambos, no início do período.



Na economia moderna K é representado por máquinas, equipamentos, instalações e L por horas de trabalho operárias. Na economia medieval K poderia ser representado por fortificações, implementos agrícolas, terra etc., L por horas de trabalho camponesas-servis. Na economia tribal K poderia ser representado por tacapes, arcos, flechas e L por horas de caça (trabalho) dos indivíduos.

Em todas essas economias o empregador de L é K (máquinas, castelos, tacapes etc) e vice-versa: o empregador do K é L. Se o trabalhador é dono de K então ele recebe salário e lucro; se é dono de apenas uma parte de K, parte do lucro não será dele; se for dono apenas de seu trabalho, receberá apenas salário.

Esta visão universalista do processo econômico se deve ao fato de que nela tudo pode ser reduzido ao fenômeno de mercado, à interação entre oferta e procura. É possível que o economista concorde que na economia tribal e medieval os mercados ainda não estivessem bem desenvolvidos, porém ele não hesitaria em propor que os "problemas" de tais economias fossem tratados como se de mercado. A consequência disto é que relações de produção e consumo são tratadas como relação de compra e venda. Assim, na economia tribal um tacape compra x horas de trabalho do índio ou, equivalentemente, o índio vende x horas de trabalho para obter um tacape. Na economia medieval um hectare de terra compra x horas de trabalho do camponês ou, equivalente, o camponês vende x horas de trabalho por um hectare de terra. Na economia moderna uma máquina compra x horas de trabalho operário ou, equivalente, o operário vende x horas de trabalho por uma máquina.

É interessante ver como o economista analisaria a "intensificação de capital K" nas economias tribal, medieval e moderna, respectivamente.

Seja a economia tribal um grupo de índios do Xingu, que toma contato pela primeira vez com o homem civilizado. Este irá introduzi-los ao uso dos rifles, mercadoria bem mais capital-intensiva que o tacape. A disponibilidade de K relativamente a L, a relação K/L, ficará intensificada. O preço de K vis-à-vis o preço de L cai. Se antes eram necessários, digamos, 10 tacapes combinados a 10 índios para obter 20 jacarés, agora, os mesmos 20 jacarés podem ser obtidos com, digamos 1 rifle e 1 índio. Conclusão: a redução do preço relativo do capital causou o desemprego (!) de 9 índios.

Seja a economia medieval um feudo em que os servos estão ligados ao senhor por laços tradicionais. Suponha-se a introdução de fertilizantes, que permite maior utilização de terra. A disponibilidade de terra útil  $K$  relativamente a  $L$ , a relação  $K/L$ , ficará intensificada. O preço de  $K$  vis-à-vis o preço de  $L$  cai. Se antes eram necessários, digamos, 10 hectares combinados a 10 servos-camponeses para produzir 50 arrobas de trigo, agora, as mesmas 50 arrobas podem ser obtidas com 1 hectare e 1 camponês. Conclusão; a redução do preço relativo ao capital causou o desemprego (!) de 9 servos-camponeses.

Seja a economia moderna representada por uma fábrica de sapatos. Suponho que o governo reduza o imposto sobre a compra de máquinas de produzir sapatos. O preço da máquina  $K$  cai relativamente ao preço do trabalho  $L$ . Tudo se passa como se a máquina se tornasse mais abundante. Ao dono da fábrica convém, portanto, intensificar o uso de  $K$ . Se antes eram necessários uma máquina e 10 operários para produzir 50 pares de sapatos, agora, os mesmos 50 pares são produzidos com 2 máquinas e 1 operário. Conclusão: a redução do preço relativo do capital causou desemprego de 9 operários.

O fato do economista concentrar sua atenção nas relações de mercado — de compra e venda — não lhe permitiu observar que em cada um dos casos houve uma alteração específica no modo de vida das pessoas envolvidas. É verdade que nos 3 casos houve "desemprego", porém nas naturezas destes desempregos foram distintas.

No caso da economia tribal os índios tiveram suas culturas e, conseqüentemente, suas vidas condenadas.

No caso da economia medieval os camponeses têm de procurar ganhar a vida fora do feudo ao qual pertenciam.

No caso da economia moderna, os operários terão de procurar emprego em outras fábricas e no meio tempo terão, eventualmente, proteção trabalhista fornecida pelo governo.

O nome desemprego é o mesmo para as três situações, mas o processo real envolvido é diferente.

De qualquer forma, em cada um dos três casos, lado a lado às alterações nas relações de mercado, as únicas observadas, houve al

terações irreversíveis na maneira de produzir e consumir destas sociedades. A chamada "intensificação de capital" estabelece outro modus-vivendi, antes inexistente e que impede o retorno ao status-quo-ante.

Todavia, para a teoria neoclássica tais irreversibilidades são invisíveis. As variáveis que ela considera podem caminhar em qualquer situação, vis: abundâncias relativas de K's e L's com seus indicadores respectivos — preços de K's e preços de L's.

As implicações da teoria neoclássica são, quando pouco, enganosas. A visão unilateral que ela fornece do processo econômico, baseado unicamente em relações de mercado, não lhe permite captar o que há de peculiar ao processo de produção e consumo nos sistemas econômicos que diferem no espaço e no tempo. Para entendermos noções tais como emprego, desemprego, salário, lucro, trabalho, capital no contexto real, isto é, no contexto de relações de produção historicamente determinadas, introduzimos os conceitos de formação social e modo de produção<sup>(8)</sup>.

## 2.2 - FORMAÇÃO SOCIAL E MODO DE PRODUÇÃO

Formação social é uma categoria concreta: é a sociedade como ela realmente é em todos os seus aspectos. As formações sociais são compostas de modos de produção.

Modo de produção é uma abstração, uma representação teórica cuja finalidade é trazer à tona relações essenciais. Sua correção e conveniência revela-se, se for o caso, na compreensão que ela nos permite das formações sociais.

Em nosso estudo, o modo de produção será estabelecido com base em dois critérios: a finalidade de produção e a organização do trabalho, esta utilizada para atender a finalidade da produção. Estes critérios são explicados logo adiante.

As formações sociais, atuais e do processo, são compostas de vários modos de produção, porém um deles é dominante.

---

(8) - Estas duas noções são elaboradas em Althusser, L., et al.: "Lire le Capital". François Maspero, Paris, 1967, Vols. I e II.

Um "centro experimental" útil de modos de produção é a história da Europa Ocidental, desde o século VIII até os dias de hoje. Ao longo deste período 4 modos de produção se mostraram, em épocas determinadas, caracteristicamente dominantes. São eles: (1) o modo de produção feudal, dominante entre os séculos VIII e XI, aproximadamente; (2) o modo de produção mercantil simples, dominante entre os séculos XI e XIV; (3) o modo de produção mercantil capitalista, entre os séculos XIV e XVIII; (4) o modo de produção industrial capitalista, que tem sido dominante do século XVIII até hoje.

Estes 4 modos de produção, de acordo com os critérios finalidade da produção e organização do trabalho, podem ser esquematizados como se vê a seguir.

i - Modo de produção feudal:

- (a) finalidade da produção — consumo de bens materiais;
- (b) organização do trabalho — servil.

ii - Modo de produção mercantil simples:

- (a) finalidade da produção — consumo de bens materiais;
- (b) organização do trabalho — manufatureiro artesanal.

iii - Modo de produção mercantil capitalista:

- (a) finalidade da produção — acumulação de capital;
- (b) organização do trabalho — manufatureiro artesanal.

iv - Modo de produção industrial capitalista:

- (a) finalidade da produção — acumulação de capital;
- (b) organização do trabalho — fabril.

Os seguintes pontos devem ser esclarecidos: (1) qual o significado de consumo de bens materiais como finalidade da produção? (2) qual a finalidade de acumulação de capital como finalidade da produção? (3) qual o significado de organização do trabalho servil, manufatureiro artesanal e fabril, respectivamente?

2.2.1 - Finalidade de produção

Por finalidade da produção entende-se a finalidade dos organizadores da produção, independentemente de suas motivações pessoais.

Nos modos de produção feudal e mercantil simples a finalidade da produção é o consumo de bens materiais. Um e outro utilizam moeda para realizar transações, embora no primeiro isto não ocorra sempre. A obtenção de moeda, porém, é apenas um meio para o consumo. Nos modos de produção mercantil e industrial capitalista a finalidade da produção é acumular capital. Nos dois casos anteriores a moeda era meio e o consumo, fim. Agora dá-se o inverso, a moeda é fim, e o consumo, meio.

Capital, na expressão acumulação de capital, significa comando financeiro sobre mercadorias. Não significa o volume de máquinas, equipamentos e mercadorias, mas sim comando sobre elas.

O organizador da produção, enquanto tal, consome dois tipos de mercadorias: os serviços do trabalhador, ou força de trabalho, e os meios de produção, incluindo-se aí depreciação de máquinas e instalações. Acumulação de capital é a obtenção de moeda em escala crescente, através da exploração de força de trabalho, exploração que consiste no fato de os organizadores da produção como um todo reterem excedente físico, cujo valor trabalho (horas de trabalho incorporadas) seja superior a zero. Este excedente, quando transformado em dinheiro, expressa o lucro, que permite aos organizadores, num próximo turno de produção, obterem excedente físico maior que o anterior: este excedente transformado em dinheiro, expressa o lucro acrescido, e assim por diante.

Nos modos de produção em que há acumulação de capital pressupõe-se existência de concorrência entre os organizadores da produção. A acumulação de capital — comando em escala crescente sobre mercadorias, humana (força de trabalho) e não-humana — é um predicado: se o organizador não acumula ele perde sua posição concorrencial, podendo, no caso de ter fraco poder de monopólio, desaparecer.

### 2.2.2 - Organização do trabalho

Para compreender o significado de organização do trabalho há que entender noções de trabalho e trabalho social.

Trabalho, como conceito genérico universal, é energia humana aplicada, e neste sentido confunde-se com a própria vida.

Em todas as sociedades parcela da população deve dedicar esta energia a garantir sobrevivência de seus integrantes.

O trabalho social nas sociedades complexas é organizado hierarquicamente entre categorias de trabalhadores e dentro de categorias de trabalhadores.

Há dois mecanismos paralelos que mantêm a hierarquia: um mecanismo coator, que se expressa na ideologia, e um mecanismo regulador, que fornece às instituições controle prático da hierarquia.

Na organização do trabalho servil o mecanismo coator, a ideologia, consiste em que os indivíduos participantes crêem sinceramente na predestinação de seus lugares dentro da hierarquia. O mecanismo regulador, por outro lado, consiste em que um indivíduo (por exemplo, o senhor feudal) ou uma organização (por exemplo, a Igreja) detêm controle absoluto de decisão e julgamento dos conflitos concernentes à organização.

Na organização do trabalho manufatureiro artesanal o mecanismo coator é igual ao da organização feudal. O mecanismo regulador, porém, consiste em que organizações paralelas a cada grupo profissional detêm poder de decidir e julgar sobre conflitos concernentes ao grupo profissional a que se filiam (por exemplo, as guildas).

Na organização de trabalho fabril o mecanismo coator consiste em que os indivíduos crêem sinceramente na possibilidade de todos acumularem capital através de idéias como progresso e desenvolvimento econômico. A ideologia é mantida em funcionamento, pois os indivíduos crêem que o aumento de status, prestígio e participação através da acumulação de bens de consumo presentes e futuros é equivalente à acumulação de capital. Tudo do que a organização precisa para se manter coesa ideologicamente é prover mobilidade, elevação de status, prestígio e participação dentro das categorias.

O mecanismo regulador é o mercado de trabalho assalariado.

### 2.3 - MANIFESTAÇÃO DOS MODOS DE PRODUÇÃO

Voltamos a repetir que modo de produção é uma abstração. Em nenhuma formação social eles se apresentam de forma pura, e mesmo

o modo dominante em suas manifestações reais apresenta variantes ao modelo teórico. A seguir apontamos alguns exemplos de como os quatro citados modos de produção se manifestam, hoje, na sociedade brasileira.

O modo feudal encontra-se com frequência na agricultura, particularmente nas zonas distantes dos grandes centros urbanos. Não se manifesta da mesma forma que na Idade Média, pois grande parte do que é produzido na fazenda é dirigido ao mercado e, por outro lado, a fazenda compra do mercado. Contudo, parcela substancial da produção não se realiza com finalidade de lucro, mas sim para atender às necessidades de consumo do habitante da fazenda. Uma série de produtos que poderiam ser obtidos no mercado, como material de construção, artefatos de couro, sistemas de canalização, tecidos, roupas são manufaturados dentro da própria fazenda. Nas regiões em que este modo de produção é disseminado as cidades são geralmente pobres e pouco dinâmicas, já que o próprio modo de produção cria barreiras à formação de mercados.

Outra variante do modo feudal é o emprego servil doméstico. Igualmente aqui é patente a diferença entre relações do servo para o senhor na Idade Média e as relações de patrão para empregado nos dias de hoje. Porém a semelhança é suficientemente importante: a empregada doméstica, da mesma forma que o servo medieval, serve ao senhor para prestar-lhe bens e serviços de consumo — quer dizer, a patroa não emprega a doméstica como fito de lucro. Dentro da casa a doméstica funciona como um bem de consumo, ao passo que se estivesse empregada em um restaurante, lavanderia, empresa de limpeza seria um bem de produção, uma assalariada formal.

O modo de produção mercantil simples encontra-se nas atividades urbanas ditas informais ou marginais, congregando atividades como as de sapateiros, marceneiros, mecânicos, auto-eletricistas, pequenos artesãos, pedreiros, encanadores, lavadores de carro etc. A finalidade da produção destes indivíduos ou grupo de indivíduos é o consumo material, não a acumulação de capital. Há toda uma diferença, por exemplo, entre a sapataria e a fábrica de sapatos. A primeira, devido à ausência de capital, funciona em escala relativamente pequena, o que não lhe permite se aproveitar de vantagens da divisão do trabalho; conseqüentemente o trabalho assalariado torna-se inviável,

o dono da sapataria tem de recorrer a formas de organização de trabalho independentes do mercado. O inverso se dá na fábrica de sapatos: a escala relativamente grande torna o trabalho assalariado imperativo. As relações dentro da hierarquia da empresa certamente estão sujeitas a regras independentes do mercado de trabalho, porém este, em última instância, é o mecanismo regulador da organização.

No modo de produção mercantil simples o agente da produção o é também da comercialização. No modo de produção mercantil capitalista os dois acham-se separados. O mercador capitalista (que visa à acumulação de capital) contrata serviços do trabalhador artesanal (que visa ao consumo de bens materiais). Este modo de produção verifica-se em atividades como de costureiras, desenhistas, marceneiros etc., que através de combinação prévia vendem seus produtos a butikues, lojas de decoração e, em alguns casos, a fábricas.

O modo de produção industrial capitalista é hoje em dia dominante no Brasil; a população dele participa. O trabalhador é assalariado, e do ponto de vista da organização é uma mercadoria que presta serviços e, portanto, tem seu relacionamento com a organização regulado fundamentalmente por mecanismos de mercado.

No protótipo puro a organização de trabalho se diz fábrica, porém isto, faz-se apenas para salientar que fábrica é historicamente o local que dá origem a trabalho assalariado. Na medida em que se desenvolve a produtividade do trabalho fabril, cada vez mais o assalariamento se faz fora da linha de produção, seja na própria firma manufatureira ou em organizações comerciais e de serviços em grande escala. Enquanto o setor que produz bens industriais tangíveis (mercadorias) não está razoavelmente desenvolvido as atividades comerciais e de serviços guardam características substanciais de modos de produção precedentes.

É importante insistir mais uma vez no caráter abstrato da noção de modo de produção. Na realidade, isto é, na formação social concreta, os modos de produção não se manifestam de forma pura. O modo dominante, a um tempo, desfigura os demais e é por eles desfigurado. A rigor não há modo de produção feudal, mercantil ou capitalista em nenhum país; existe, sim, formação social cuja representação teórica é obtida através de justaposição irregular de modos de produção definidos idealmente. No Brasil, por exemplo, existe uma for-



mação social em que relações do modo de produção capitalista são dominantes; a forma concreta pela qual tais relações se manifestam varia ano a ano.

#### 2.4 - OS SETORES FORMAL E INFORMAL

Em cada modo de produção existe um conjunto de relações de poder, isto é, um conjunto de regras de reciprocidade que a um tempo regulam e mantêm a hierarquia na organização de trabalho.

A principal relação de poder de cada modo de produção é a regrasegundo a qual, em troca da colaboração que cada um dá à manutenção e aperfeiçoamento do modo do qual participa, faz jus a direitos e benefícios de acordo com seu lugar na hierarquia da organização de trabalho.

Ao conjunto da população que participa do modo de produção dominante, e por consequência das suas relações de poder, com direitos e obrigações definidas, denominamos setor formal.

Ao conjunto da população que participa de modos de produção outros que não o dominante e, portanto, não participa de suas relações de poder, denominamos setor informal.

A população do setor informal vive, regra geral, em condições precárias de sustento material. As relações de poder das quais participa são em grande parte alheias àquelas do modo dominante. Em vista disto ela tem pouco ou nenhum acesso aos benefícios que o modo dominante proporciona.

Ao longo da história da Europa Ocidental, nas ocasiões em que determinados modos de produção começaram a perder dominância para outros, verificou-se ampliação do setor informal, manifestada por "epidemias" de pauperismo urbano, consequência do advento de um novo modo de produção dominante, mas que acabarã por se constituir em obstáculo à sua consolidação<sup>(9)</sup>. O obstáculo consiste na disfuncionalida

---

(9) - Ver, por exemplo, Nussbaum, Frederick L.: "A History of the Economic Institutions Europe". F.S. Crofts Co., New York, 1935 (particularmente capítulos III e V).

de dos pobres, isto é, dos informais, ao desenvolvimento da finalidade da produção e organização do trabalho do modo de produção dominante. O setor informal, portanto, é, sob o ponto de vista do modo dominante, "patológico".

Na medida em que uma formação se transforma há criação, destruição e reorganização de relações de produção dentro dos modos de produção. Isto provoca deslocamento de populações, que durante tempo mais ou menos longo se vêem privadas de um sistema de relações de poder definido. Vêem-se, por assim dizer, no purgatório.

Se em dada formação social, digamos, o Brasil de hoje, deseja-se obter um dimensionamento do setor informal, vê-se diante do problema de que o conceito de setor informal acima elaborado não é, na terminologia de Georgescu Roegen<sup>(10)</sup>, aritmomórfico, porém dialético.

Expliquemos:

O setor informal, por exemplo no Brasil atual, pode ser visto como composição de três grupos de população. Primeiro, a população envolvida em modos de produção que não o dominante, mas com relações de poder que mostram relativa estabilidade. Esta população se encontra principalmente nas regiões rurais, particularmente as mais atrasadas. Segundo, a população envolvida em modos de produção que não o dominante e com relações de poder mal definidas, que se encontra sobretudo nas regiões urbanas. Terceiro, a população envolvida no modo de produção dominante, embora de maneira precária: sua dependência do setor informal é ainda substancial. Esta população é formada pelo extrato menos qualificado dos assalariados na indústria e no comércio.

Cada um dos três grupos de população do setor informal está, de uma maneira ou de outra, em transição, e tendendo a vincular-se à população do setor formal. Em vista disto, não cabe uma definição do setor informal dentro da lei fundamental da lógica: o princípio da contradição. O setor informal é algo que é e não é ao mesmo tempo. É um conceito dialético e não um conceito aritmomórfico (aquele ao qual se aplica o princípio da contradição). Em vista disto, não é possível fazer seu dimensionamento com base na definição

---

(10) - Roegen, Georgescu Nicholas: "The Entropy Law and the Economic Process". Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1971 (capítulo II).

de exclusão das relações de poder do modo de produção dominante, já que estas noções, em si mesmas, quando aplicadas à realidade, são de natureza dialética, e não aritmomórficas.

É possível, contudo, uma aproximação que acreditamos útil e interessante. A seguir elaborámo-la, ainda teoricamente, e no capítulo seguinte aplicámo-la ao Brasil.

## 2.5 - OS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA: CRIAÇÃO, REALIZAÇÃO, INSTITUCIONAL E INFORMAL

No modo de produção capitalista a relação de poder fundamental é a regra de reciprocidade, consistindo em que indivíduos ou grupo de indivíduos obtêm bens, serviços, status, prestígio e participação em troca da colaboração no processo de criação de mais-valia (o excedente físico medido em horas de trabalho incorporadas), em escala crescente. Há três tipos de colaboração no processo de criação de mais-valia: criação de mercadorias, prestação de serviços permitindo criação de mercadorias em escala crescente ao longo do tempo, e atividades que garantam manutenção e aperfeiçoamento das regras do jogo do modo de produção. Aos setores que exercem estes três tipos de colaboração denominamos setor de criação, setor de realização e setor isntitucional. A união destes setores é o setor formal. O setor informal, portanto, acaba sendo definido por exclusão — não colabora no processo de criação de mais-valia em escala crescente.

Novamente temos um problema de aplicação de noção teórica à realidade. Poder-se-ia fazer a objeção de que o setor informal é útil às atividades do setor formal e, portanto, indiretamente presta colaboração. Porém poder-se-ia também responder argumentando que o setor informal, exatamente por ser útil às atividades do setor formal, não dá condições e estímulo para que este crie organizações que gerem quantidade maior de excedente. Ambos os argumentos são corretos. A realidade é paradoxal: o setor informal é a um tempo funcional às relações de produção, da forma como elas se manifestam em um dado instante, e disfuncional ao desabrochar de novas relações. Portanto, quando falamos em não-colaboração do setor informal ao modo de produção dominante estamos fazendo uma simplificação.

Cada um dos quatro setores congrega conjunto da população ativa com características ocupacionais mais ou menos bem definidas.

O setor de criação congrega as ocupações que estão na linha de produção da indústria de transformação, as ocupações manuais da construção civil e das chamadas indústrias de transportes e comunicações. Uma característica importante é que dada a natureza tangível dos bens produzidos, isto é, dado seu caráter de mercadoria, é possível se computar, sem ambigüidades, a produtividade física do trabalho empregado.

O setor de realização compreende ocupações que executam atividades de comercialização de mercadorias e de financiamento à criação de mercadorias.

O setor institucional reúne ocupações que gerenciam e administram os setores de criação e realização, bem como as administrativas e técnicas fora destes dois setores, tais como consultores, professores, funcionários públicos, inclusive de defesa e segurança.

O setor informal abrange ocupações que do ponto de vista descritivo da tarefa que executam poderiam se enquadrar em um dos três sub-setores formais. A diferença é que nos setores de criação e realização os indivíduos, ao serem empregados, lado a lado à folha de salário que gerem também produzem uma folha de lucros. No setor informal a distinção entre folhas de salários e de lucros não existe, há simplesmente formação de rendimentos. Por outro lado, no setor institucional os indivíduos empregados, ainda que não gerem folha de lucros paralelamente à folha de salários, exercem atividades que ajudam a manter e frutificar os processos de geração de folha de lucros, nos setores de criação e realização.

Em capítulo seguinte teremos oportunidade de fazer outras considerações sobre características de produção de cada um dos quatro setores, e seu interrelacionamento. O que nos interessa imediatamente é a aplicação do modelo até agora traçado às informações de que dispomos para a população economicamente ativa do Brasil.

### III. A ABSORÇÃO DA POPULAÇÃO ATIVA PELOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA NO BRASIL

A aplicação do modelo elaborado no capítulo anterior consiste em dimensionar os quatro setores — criação, realização, institucional e informal — em termos da população economicamente ativa, registrada no censo demográfico de 1970, por faixas de rendimento e por regiões selecionadas do Brasil.

No censo de 1970 a população economicamente ativa compreende "as pessoas que trabalharam nos doze meses anteriores à data do censo, mesmo que na referida data estivessem desempregadas, em gozo

de licença ou férias, ou presas aguardando julgamento. Também foram consideradas nesta condição as pessoas de dez anos e mais que na data do censo estivessem procurando trabalho pela primeira vez" (11).

A informação da publicação do censo que utilizamos é a tabela nº 26, que nos dá os "Grupos Ocupacionais Economicamente Ativos e Classes de Rendimento Mensal". A tabela compreende sete grandes grupos de atividades ocupacionais: agropecuárias, transformação e construção civil, administrativas, prestação de serviços, técnicas científicas, comerciais e auxiliares, transporte e comunicações, defesa e segurança, extrativa mineral e outras. São apresentadas 14 faixas de rendimento mensal.

A adaptação das informações da tabela 26 ao nosso modelo é feita da seguinte forma:

- i - não se consideram as ocupações agropecuária e extrativa mineral, quer dizer, atém-se à população urbana;
- ii - o setor de criação agrega as ocupações transformação e construção civil e transporte e comunicações;
- iii - o setor de realização identifica-se completamente com o grupo comerciais e auxiliares;
- iv - o setor institucional reúne as ocupações técnicas científicas, administrativas e defesa e segurança;
- v - o setor informal se identifica completamente com prestações de serviços;
- vi - o grupo outras não é considerado;
- vii - as 14 faixas de rendimento mensal são reduzidas a três; até Cr\$ 150, entre Cr\$ 150 e Cr\$ 1.000 e mais de Cr\$ 1.000;
- viii - fazemos tabulações para o Brasil e seis regiões, assim consideradas: Norte — Pará e Amazonas (não incluídos os territórios e o Estado do Acre); Nordeste — Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia (não é incluído Fernando de Noronha); Centro-Oeste — Mato

---

(11) - IBGE., "Censo Demográfico, Brasil, 1970", pp. 31 e 32.

Grosso e Goiás (não incluído o Distrito Federal); Sudeste — Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Guanabara (não é incluído São Paulo); São Paulo — apenas o Estado de São Paulo; Sul — Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

A seguir justificamos cada um desses oito critérios.

i - A população rural é excluída considerando-se que, de acordo com o censo de 1970, a população economicamente ativa que apresentava declaração de rendimentos era de 25.933.432 pessoas, da qual a população rural contituaia 10.286.799, isto é, 39,67 por cento. Da população rural, por sua vez, 6.805.556 pessoas, isto é, 66,16 por cento, eram constituídos de trabalhadores classificados como autônomos. Quer dizer, grande parte dos trabalhadores na agricultura é não-assalariada, indicando que suas relações de trabalho não são de natureza tipicamente capitalista. Em vista disto esta população fica automaticamente incluída no setor informal. Mesmo os chamados empregados do setor agrícola não são, via de regra, assalariados típicos: parceiros, arrendatários e colonos, por exemplo, podem ser classificados como empregados ou autônomos, não existe critério claro. Por outro lado, é impressionante a proporção de pessoas com baixo rendimento: 8.075.813, isto é, 78,51 por cento da população ativa na agricultura ganhavam em 1970 Cr\$ 150<sup>(12)</sup> ou menos. Concluimos, portanto, que o setor informal agrícola, por ser tão numeroso, deve ser tratado à parte e, em vista disto, não foi considerado neste estudo.

ii - As ocupações que compõem o setor de criação — transformação e construção civil e transporte e comunicações — são aquelas que transformam diretamente os

---

(12) - Cifra ao redor da qual gravitava o salário mínimo em 1970.

bens materiais. Em princípio, a produtividade física do trabalho que este tipo de ocupação realiza pode ser computada sem ambigüidades. É importante ter em mente que o fato de a ocupação referir-se a transformação direta de bens materiais não significa, necessariamente, que ela diga respeito a acumulação de capital. Esta contingência da informação estatística é, portanto, um obstáculo ao dimensionamento ideal.

- iii - A categoria ocupacional que integra o setor de realização — comerciais e auxiliares — compõe-se de comerciários, pequenos comerciantes e funcionários menos qualificados de bancos, companhias de seguros, "financeiras" etc. A divergência principal que pode ocorrer aqui, entre a contingência da informação estatística e o dimensionamento ideal, diz respeito aos pequenos comerciantes que em muitos casos deveriam, a rigor, ser colocados no setor informal.
- iv - As categorias ocupacionais que compõem o setor institucional — técnicas científicas, administrativas e defesa e segurança — podem também apresentar falhas; nas administrativas talvez incluam-se atividades de baixo status e prestígio, tais como office-boys que deveriam integrar o setor de realização ou o informal; nas categorias defesa e segurança podem estar envolvidas atividades como de guarda-noturno, "capanga" etc., cujos serviços são utilizados para consumo e não para acumulação de capital e, portanto, deveriam incluir-se no setor informal.
- v - O setor informal, identificando-se completamente com a categoria ocupacional prestação de serviços, irá incluir atividades como higiene pessoal, (barbeiros, cabelereiros etc.), serviços de alimentação (bares, cafês, restaurantes), serviços de hospedagem (hotéis, pensões), serviços de vestuário (alfaiatas, sapatarias), serviços de reparação (ferreiro, carpinteiro, auto-eletricistas), serviço doméstico (em-



pregados domésticos) e diversões (teatros, cinemas, clubes, televisão). Em muitos casos, os serviços são prestados em bases capitalistas, isto é, através do emprego assalariado em escala relativamente alta, e deveriam integrar o setor de realização ou o setor institucional. Ainda assim, é neste grupo de ocupações que com maior probabilidade estarão os indivíduos relativamente mais desvinculados no modo de produção industrial capitalista.

- vi - O grupo outras não é considerado, pois constitui-se de número relativamente grande (2.501.775) pessoas<sup>(13)</sup>, e sua indeterminação acarretaria maiores imperfeições. A não consideração deste grupo deixa-nos com uma população economicamente ativa urbana de 13.752.725 pessoas.
- vii - A escolha de três faixas de rendimentos mensais — até Cr\$ 150, entre Cr\$ 150 e Cr\$ 1.000 e mais de Cr\$ 1.000 — prende-se, por um lado, à conveniência de apresentação, e por outro à observação de que, nos limites de Cr\$ 150 e Cr\$ 1.000, estabelecem-se saltos significantes na proporção da PEA envolvida<sup>(14)</sup>.
- viii - A escolha das regiões segue o critério do IBGE. A exclusão dos territórios da região Norte deve-se a enclaves industriais, nos territórios, completamente atípicos à região, introduzindo distorções na configuração. A exclusão de Fernando de Noronha da região Nordeste é conveniência computacional: este território é insignificante do ponto de vista populacional. O Distrito Federal é excluído da região Centro-Oeste por ser atípico a esta região. Da região Sudeste exclui-se São Paulo, que devido a sua importância econômica é considerado como se fosse região à parte.

---

(13) - Neste grupo a informação do censo não separa urbano de rural.

(14) - As informações da publicação do censo estão gravadas em fita, e há programas de tabulação para diferentes números de faixas de rendimentos, à disposição.

TABELA 1  
 PARTICIPAÇÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

BRASIL - 1970

SETOR	CLASSE DE RENDA	+ 1000			TOTAL
		-150	150-1000	(% DO SETOR NA PEA)	
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	647036	3328808	767968	4743612
	% DO SETOR NA CLASSE	14.65	38.47	85.02	34.49
	% DA CLASSE NO SETOR	13.64	70.17	16.19	100.00
CRIAÇÃO	POPULAÇÃO	1483248	3909371	70048	5462667
	% DO SETOR NA CLASSE	33.59	46.36	7.75	39.72
	% DA CLASSE NO SETOR	27.15	71.57	1.28	100.00
REALIZAÇÃO	POPULAÇÃO	458856	799570	62454	1320880
	% DO SETOR NA CLASSE	10.39	9.48	6.91	9.60
	% DA CLASSE NO SETOR	34.74	60.53	4.73	100.00
INFORMAL	POPULAÇÃO	1827228	385341	2798	2225368
	% DO SETOR NA CLASSE	41.37	4.69	0.31	16.16
	% DA CLASSE NO SETOR	82.11	17.77	0.13	100.00
TOTAL	POPULAÇÃO	4416368	6433090	903267	13752725
	% DO SETOR NA CLASSE	100.00	100.00	100.00	100.00
	% DA CLASSE NA PEA	32.11	61.32	6.57	100.00

Fonte: IBGE - Censo Demográfico do Brasil, 1970 - Tabela 26

TABELA 2

PARTICIPACÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

ESTADO DE SÃO PAULO - 1970

CLASSE DE RENDA	POPULAÇÃO % DO SETOR NA CLASSE % DA CLASSE NO SETOR	-150	150-1000	+ 1000	TOTAL	
					(% DO SETOR NA	PEA)
SETOR						
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	93600	1016350	292347	1380297	
	% DO SETOR NA CLASSE	8.27	34.66	80.90	33.33	
	% DA CLASSE NO SETOR	5.04	73.76	21.16	100.00	
CRIAÇÃO	POPULAÇÃO	244986	1464709	35515	1745210	
	% DO SETOR NA CLASSE	29.11	49.65	9.63	42.15	
	% DA CLASSE NO SETOR	14.04	63.93	2.03	100.00	
REALIZAÇÃO	POPULAÇÃO	91352	279870	32171	403393	
	% DO SETOR NA CLASSE	10.66	9.53	8.90	9.74	
	% DA CLASSE NO SETOR	22.65	69.38	7.98	100.00	
INFORMAL	POPULAÇÃO	435625	175103	1327	612055	
	% DO SETOR NA CLASSE	51.76	5.96	0.37	14.76	
	% DA CLASSE NO SETOR	71.17	28.61	0.22	100.00	
TOTAL	POPULAÇÃO	841563	2938032	361360	4140955	
	% DA CLASSE NA PEA	100.00	100.00	100.00	100.00	
	% DA CLASSE NA PEA	20.82	70.95	8.73	100.00	

Fonte: IBGE - Censo Demográfico do Brasil, 1970, Tabela 26

TABELA 3

PARTICIPAÇÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

REGIÃO NORDESTE - 1970

SETOR	CLASSE DE RENDA	+ 1000			TOTAL
		-150	150-1000	(% DO SETOR NA PEA)	
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	287176	185219	81097	853492
	% DO SETOR NA CLASSE	18.73	48.82	69.63	52.80
CRIAÇÃO	% DA CLASSE NO SETOR	33.65	56.85	9.50	100.00
	POPULAÇÃO	657073	404977	5167	1067237
REALIZAÇÃO	% DO SETOR NA CLASSE	42.85	40.75	5.75	40.77
	% DA CLASSE NO SETOR	61.57	37.95	0.49	100.00
INFORMAL	POPULAÇÃO	176961	84870	3771	265602
	% DO SETOR NA CLASSE	11.54	6.54	4.18	10.15
TOTAL	% DA CLASSE NO SETOR	66.63	31.95	1.42	100.00
	POPULAÇÃO	412386	18860	160	431406
TOTAL	% DO SETOR NA CLASSE	26.89	1.90	0.18	16.48
	% DA CLASSE NO SETOR	95.59	4.37	0.04	100.00
TOTAL	POPULAÇÃO	1533596	903926	90215	2617737
	% DA CLASSE NA PEA	100.00	100.00	100.00	100.00
		58.58	37.97	3.45	100.00

Fonte: IBGE - Censo Demográfico do Brasil, 1970 - Tabela 26

Em favor da simplicidade consideraram-se aqui apenas as tabelações para o Brasil, São Paulo e Nordeste. As análises para as regiões Norte e Centro-Oeste aproximam-se daquela para o Nordeste; as das regiões Sudeste e Sul, da de São Paulo. As tabelas para as regiões aqui não consideradas são apresentadas no apêndice deste capítulo.

As tabelas 1, 2, e 3 apresentam a participação da população economicamente ativa nos quatro setores — institucional, criação, realização e informal —, respectivamente para o Brasil, região Nordeste e Estado de São Paulo.

Em cada setor três cifras são consideradas: a PEA em números absolutos — indicada nas tabelas pelo item população —, a percentagem da PEA do setor na classe de rendimento — indicada na tabela pelo item % do setor na classe — e a percentagem da PEA da classe de rendimentos no setor — indicada na tabela pelo item % da classe no setor.

O total na linha mostra a percentagem da PEA em cada classe de rendimento na PEA total, e o total na coluna fornece a percentagem da PEA em cada setor na PEA total.

Começemos pela tabela 1 — Brasil.

O total das colunas indica que o setor que congrega a maioria da PEA é o de criação, com 39,72%. O total das linhas indica que maior parte da PEA está na classe de rendimento média: 61,32%.

Para responder à pergunta — em que setores está a PEA da classe de rendimento mais baixa? — verifica-se a coluna 1, centrando a atenção no item % do setor na classe. Por ordem decrescente de participação relativa temos: informal (41,37%), criação (33,59%), institucional (14,65%) e realização (10,39%).

O resultado acima, em um aspecto, corresponde à expectativa, em outro não: esperava-se que o setor informal congregasse a maior parte da PEA mais pobre, o que realmente ocorre, mas esperava-se também que o setor institucional congregasse a menor parte da PEA mais pobre, o que não ocorre — ele está em penúltimo lugar. Não podemos descartar a possibilidade de agregação imperfeita — no caso, é possível que o

institucional contenha elementos que deveriam a rigor estar na realização, e vice-versa. Porém, como veremos mais adiante, há uma explicação adicional.

Em que setores está a PEA da classe de rendimento média? Por ordem decrescente da participação relativa temos: criação (46,36%), institucional (39,47%), realização (9,48%), informal (4,69%).

Em que setores está a PEA da classe de rendimento alta? Por ordem decrescente de participação relativa temos: institucional (85,02%), criação (7,75%), realização (6,91%), informal (0,31%).

Do que verificamos até agora destaca-se, basicamente, o seguinte:

- a) classes de rendimento baixas encontram-se na maioria no informal;
- b) existem "ricos" no informal, porém eles formam uma parcela insignificante da PEA (92.797 indivíduos);
- c) as classes de rendimento médias estão, em sua maioria, no setor de criação;
- d) as classes de rendimento altas estão em sua maioria no institucional.

O total de linhas indica que a classe de rendimento que congrega a maioria da PEA é a média, e a que congrega a minoria é a alta.

Qual a proporção de classes de rendimentos baixa, média e alta, nos quatro setores?

No setor institucional: baixa, 13,64%, média, 70,17%, alta, 16,19%.

No setor de criação: baixa, 27,15%, média, 71,57%, alta, 1,28%.

No setor de realização: baixa, 34,74%, média, 60,53%, alta, 4,73%.

No setor informal: baixa: 82,11%, média, 17,77%, alta, 0,13%.

Os seguintes pontos são ainda importantes:

- a) Com excessão do informal, todos os setores têm a maioria na classe de rendimento média;
- b) o setor informal tem a maioria na classe de rendimento baixa;
- c) somente o institucional congrega número significativamente alto (767.968 pessoas) na classe de rendimento alta.

Considerem-se agora as tabelas 2 e 3 — Estado de São Paulo (ESP) e região Nordeste (RN).

Tanto no ESP como na RN a maioria da PEA acha-se no setor de criação: 42,15% no ESP e 40,77% na RN.

Com relação a classe de rendimento, porém, na RN a maioria está na classe baixa e no ESP na classe média.

O fato de nas duas regiões a maioria da PEA estar no setor de criação significa apenas que esta PEA se ocupa da produção de bens materiais. A configuração total do quadro nordestino, em oposição ao do ESP, sugere ali uma estrutura não-tipicamente capitalista—quer dizer, o modelo tem em mente o modo de produção industrial capitalista, que ao ser aplicado à RN, exclusivamente, pode ser enganoso. Vejamos por que.

Na RN a maioria da PEA do setor de criação encontra-se na classe baixa (61,57%); no ESP a maioria da PEA do setor de criação encontra-se na classe média (83,93%). Isto indica que na RN a maioria da PEA do setor de criação não é assalariada; as atividades de transformação de que se ocupam têm finalidade de consumo, e não de acumulação de capital.

Outra indicação de relação não-tipicamente capitalista na RN é o número proporcionalmente alto do setor institucional na classe baixa, 33,65%, comparado ao ESP, 5,04%; isto é indicação de que na RN o recrutamento de pessoal pela burocracia é feito muito mais com base em critérios pessoais do que de eficiência.

Em vista dessas considerações poderíamos questionar a validade da aplicação de nosso modelo, não somente à RN mas também ao Brasil como um todo. Duas posições podem ser assumidas: a primeira, que poderíamos rotular de dialeticista radical, argumentaria que a tentativa de reduzir toda a dialética da realidade ao menos dialético dos conceitos — o número — é uma simplificação inadmissível; a segunda, por nós assumida, reconhece a disparidade entre a variedade da realidade e a simplificação teórica, mas também reconhece que sem orientação quantitativa nos perdemos na fantasia verborrágica.

O dimensionamento aqui realizado apresenta simplificação equivalente àquela, por exemplo, que diz ser o número médio da prole por família de 3,47; sabemos que não existe 0,47 de pessoa, mas ainda assim o número é instrutivo.

Quando, por exemplo, na tabela 1 constatamos que o setor informal é de 2.225.366 pessoas de uma PEA de 13.752.725, devemos estar conscientes de que além das imprecisões das informações estatísticas existem aí pessoas que participam, ainda que de maneira "impura", de relações capitalistas. Como também de que no meio das 8.290.048 pessoas do setor formal existem aquelas que não participaram de maneira "pura" das relações capitalistas.

O fato de na RN os setores de criação e institucional congregarem proporções relativamente grandes da classes de rendimento mais baixa exige ainda mais um comentário. Adotando-se o ponto de vista, da OIT e do Banco Mundial, de que o setor informal deve ser protegido e técnicas trabalho-intensivas devem ser utilizadas, temos na RN a realização plena destes dois objetivos.

Com efeito, o fato de na RN 18,73% da PEA da classe de rendimento mais baixa estar localizada no setor institucional, ao invés de no informal, é sinal flagrante de proteção institucionalizada; esta proteção, todavia, não elimina a probeza: disfarça-a, e tende a perpetuá-la. Por outro lado, a "absorção", por parte do setor de realização, da classe de rendimento mais baixa na RN significa pequena utilização de máquinas e equipamentos por trabalhador, o que se reflete em baixa produtividade, o que por sua vez se reflete em precariedade de bem estar material da maioria da PEA, não importa o setor em que se localiza. Portanto, o ideário da proteção e da utilização de técnica trabalho-intensiva, na realidade, conduz a estagnação e pobreza.



APÊNDICE AO CAPÍTULO III

TABELA 4

PARTICIPAÇÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

REGIÃO NORTE - 1970

SETOR	CLASSE DE RENDA	+ 1000			TOTAL
		-150	150-1000	+ 1000	
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	30716	76006	13226	119848
	% DO SETOR NA CLASSE	20.51	44.77	89.02	35.67
	% DA CLASSE NO SETOR	25.61	63.37	11.03	100.00
CRIAÇÃO	POPULAÇÃO	55668	70168	1041	126897
	% DO SETOR NA CLASSE	37.17	41.34	7.01	37.95
	% DA CLASSE NO SETOR	43.67	55.31	0.82	100.00
REALIZAÇÃO	POPULAÇÃO	20737	19483	569	40769
	% DO SETOR NA CLASSE	13.65	11.48	3.83	12.20
	% DA CLASSE NO SETOR	50.64	47.77	1.39	100.00
INFORMAL	POPULAÇÃO	42656	4097	22	46775
	% DO SETOR NA CLASSE	28.48	2.41	0.15	13.99
	% DA CLASSE NO SETOR	91.19	8.76	0.05	100.00
TOTAL	POPULAÇÃO	149777	169774	14856	334409
	% DO SETOR NA CLASSE	100.00	100.00	100.00	100.00
	% DA CLASSE NA PEA	44.79	50.77	4.44	100.00

TABELA 5

PARTICIPAÇÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

REGIÃO CENTRO-OESTE (EXCLUSIVE BRASÍLIA) - 1970

CLASSE DE RENDA	SETOR	+ 1000			TOTAL
		-150	150-1000	(% DO SETOR NA PEA)	
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	45235	108062	20564	173901
	% DO SETOR NA CLASSE	19.62	46.47	90.90	36.52
	% DA CLASSE NO SETOR	26.01	62.15	11.84	100.00
CRIAÇÃO	POPULAÇÃO	64217	93530	1235	178982
	% DO SETOR NA CLASSE	36.53	41.95	5.45	37.59
	% DA CLASSE NO SETOR	47.05	52.26	0.69	100.00
REALIZAÇÃO -	POPULAÇÃO	23716	16030	793	40509
	% DO SETOR NA CLASSE	10.29	7.19	3.50	6.51
	% DA CLASSE NO SETOR	56.55	39.50	1.96	100.00
- INFORMAL	POPULAÇÃO	77360	5365	33	82766
	% DO SETOR NA CLASSE	33.56	2.41	0.15	17.39
	% DA CLASSE NO SETOR	93.48	6.48	0.04	100.00
TOTAL	POPULAÇÃO	230536	222977	22545	476158
	% DO SETOR NA CLASSE	100.00	100.00	100.00	100.00
	% DA CLASSE NA PEA	48.62	46.93	4.75	100.00

Fonte: IBGE - Censo Demográfico do Brasil, 1970 - Tabela 26

TABELA 6

PARTICIPAÇÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

REGIÃO SUDESTE (EXCLUSIVE ESTADO DE SÃO PAULO) - 1970

CLASSE DE RENDA	+ 1000			TOTAL	
	-150	150-1000	+ 1000		
SETOR	(% DO SETOR NA PEA)			(% DO SETOR NA PEA)	
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	121922	1003250	241570	1365742
	% DO SETOR NA CLASSE	11.20	39.57	87.10	35.04
CRIAÇÃO	% DA CLASSE NO SETOR	8.92	73.40	17.67	100.00
	POPULAÇÃO	287821	1142277	18088	1448166
REALIZAÇÃO	% DO SETOR NA CLASSE	26.44	45.06	6.52	37.12
	% DA CLASSE NO SETOR	19.87	76.68	1.25	100.00
INFORMAL	POPULAÇÃO	91217	253462	16686	361355
	% DO SETOR NA CLASSE	8.38	10.00	5.02	9.26
TOTAL	% DA CLASSE NO SETOR	25.24	70.14	4.62	100.00
	POPULAÇÃO	587526	136177	1004	724707
TOTAL	% DO SETOR NA CLASSE	53.98	5.37	0.36	19.56
	% DA CLASSE NO SETOR	61.07	18.79	0.14	100.00
TOTAL	POPULAÇÃO	1086466	2535166	277345	3901000
	% DA CLASSE NA PEA	100.00	100.00	100.00	100.00
		27.90	64.99	7.11	100.00

Fonte: IBGE - Censo Demográfico do Brasil de 1970 - Tabela 26

TABELA 7

PARTICIPAÇÃO DA PEA NOS SETORES FUNDAMENTAIS DO MODO DE

PRODUÇÃO INDUSTRIAL CAPITALISTA

REGIÃO SUL - 1970

CLASSE DE RENDA	-150	150-1000	+ 1000	TOTAL
SETOR	(% DO SETOR NA PEA)			
INSTITUCIONAL	POPULAÇÃO	588771	104514	780393
	% DO SETOR NA CLASSE	16.30	66.52	37.02
	% DA CLASSE NO SETOR	11.16	75.45	100.00
CRIAÇÃO	POPULAÇÃO	146606	676667	831333
	% DO SETOR NA CLASSE	27.44	46.57	39.43
	% DA CLASSE NO SETOR	17.64	81.40	100.00
REALIZAÇÃO	POPULAÇÃO	51678	137208	196901
	% DO SETOR NA CLASSE	9.67	9.44	9.34
	% DA CLASSE NO SETOR	26.25	69.68	100.00
INFORMAL	POPULAÇÃO	248938	50464	299628
	% DO SETOR NA CLASSE	46.58	3.47	14.21
	% DA CLASSE NO SETOR	63.08	16.84	100.00
TOTAL	POPULAÇÃO	1453130	120795	2108255
	% DO SETOR NA CLASSE	100.00	100.00	100.00
	% DA CLASSE NA PEA	25.34	66.93	5.73

Fonte: Censo Demográfico do Brasil, 1970 - Tabela 25

#### IV - ASSALARIAMENTO E ACUMULAÇÃO

Para compreender-se o que ocorre com a PEA de cada um dos quatro setores do modo de produção industrial capitalista ao longo de seu amadurecimento há que se estudar processos de assalariamento e acumulação.

Há dois tipos de assalariamento, aos quais denominamos neutro e capitalista. A diferença entre os dois é que no primeiro não há geração de lucro e no segundo há.

Os assalariamentos dos setores de criação e realização são capitalistas: sempre há geração de lucro. Os dos setores institucional e informal são neutros: não há geração de lucro.

Uma ocupação típica do setor informal, a de empregada doméstica, ilustra bem o assalariamento neutro: o salário pago tem como

objetivo obtenção de serviços, e não geração de lucros. Isto é diferente do salário pago à empregada da companhia de serviços domésticos: a companhia está interessada no lucro. Outro exemplo típico, no caso de setor institucional, é o do funcionário público: seu salário não tem contrapartida em lucro. Podemos argumentar que ele presta serviço à comunidade no sentido de prover e aperfeiçoar condições para geração de lucros; ainda assim, permanece o fato de que seu salário não tem contrapartida imediata em lucro.

Nos modos de produção feudal e mercantil simples não há assalariamento e, claro, não há formação de lucro. Com o aparecimento do modo de produção mercantil capitalista é que surge a categoria lucro, da forma que a entendermos hoje em dia.

Os conceitos da contabilidade nacional, tais como PNB, inexistem em formações sociais pré-capitalistas, já que não há separação entre trabalho e capital. A renda nacional a preços de mercado inexistente, pois inexistente também a categoria investimento. A renda nacional a custo de fatores inexistente, pois também inexistente a categoria lucro.

O pagamento de salário no modo de produção mercantil capitalista é feito pelo mercador capitalista ao empregado da atividade comercial, e não aos responsáveis diretos pela manufatura. Estes são donos dos meios de produção. Vendem seus produtos ao mercador capitalista não com a finalidade de acumulação, mas sim com a finalidade de consumo. É o mercador capitalista que tem a finalidade de lucro. Este é obtido pela diferença entre o preço de compra que o mercador paga ao artesão e o preço de venda que o mercador obtém do consumidor. Como parte do processo de assalariamento com finalidade comercial, há a formação de lucro.

Com o surgimento do modo de produção industrial capitalista os responsáveis diretos pela manufatura não vendem mais o produto físico ao capitalista, mas sim sua força de trabalho, em troca de um salário. Neste caso, o assalariamento é acompanhado por formação de lucro e de mais-valia.

Assalariamento acompanhado de lucro e mais-valia é característico do setor de criação. Se acompanhado apenas de lucro é caracte

terístico do setor de realização; se não acompanhado nem de lucro nem de mais-valia, dos setores institucional e informal. Os dois primeiros são responsáveis pelo assalariamento capitalista; os dois últimos pelo assalariamento neutro.

O assalariamento neutro decorre do assalariamento capitalista.

Explicuemos: A renda nominal (salário + lucros) dos setores de criação e/ou realização estabelecem a base a partir da qual é feito o assalariamento neutro. Por exemplo, os salários pagos à empregada doméstica, ao funcionário público, ao gerente empresarial constituem transferência de salários e/ou lucros gerados, em primeira instância, nos setores de criação e realização. Dizemos em primeira instância pois, uma vez feita a transferência, os setores informal e institucional estarão contribuindo para formação de renda nominal e para o engrossamento da folha salarial, independentemente de classificação de neutralidade. Isto pode ser visto claramente através de três relações:

$$Y = W\pi + \Pi + Wn \quad (1)$$

$$Wn = \beta (W\pi + \Pi) \quad 0 \leq \beta \leq 1 \quad (2)$$

A relação (1) expressa a proposição de que a renda interna Y é formada por salários capitalistas W $\pi$ , lucros  $\Pi$  e salários neutros Wn.

A relação (2) expressa a proposição de que os salários neutros Wn constituem uma fração  $\beta$  dos salários capitalistas W $\pi$  e dos lucros  $\Pi$ .

Combinando (1) e (2) e manipulando obtemos<sup>(15)</sup>:

$$\frac{W}{Y} = \frac{W\pi}{Y} + \frac{\beta}{1 + \beta}$$

$$\begin{aligned} (15) \quad Y &= W\pi + \Pi + \beta (W\pi + \Pi) \\ &= W\pi + \beta W\pi + \Pi + \beta \Pi \\ &= W\pi (1 + \beta) + \Pi (1 + \beta) \\ &= (1 + \beta) (W\pi + \Pi) \\ &= (1 + \beta) (W\pi + Y - W) \end{aligned}$$

$$\frac{1}{1 + \beta} Y = W\pi + Y - W$$

dividindo ambos os lados por Y

$$\frac{1}{1 + \beta} = \frac{W\pi}{Y} + 1 - \frac{W}{Y}$$

$$-\frac{W}{Y} = \frac{1}{1 + \beta} - \frac{W\pi}{Y} - 1$$

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{Y} + \frac{\beta}{1 + \beta} \quad \text{que é a relação desejada.}$$



Pelas relações (1) e (2) podemos compreender a contribuição indireta que o assalariamento neutro dos setores institucional e informal fazem à renda interna.

Vejamos com exemplo numérico: se  $W\pi = \$20$ ,  $\Pi=80$  e  $\beta=0.5$ , então  $Wn = \$50$  e  $Y = 150$ . Quer dizer, os setores de criação e realização transferem, seja pelo mercado, seja por mecanismos institucionais, 50% da renda para os setores informal e institucional. Esta transferência gera uma renda adicional, no caso, de \$50 à renda nacional. O mecanismo é semelhante ao do multiplicador keynesiano de investimento explicado nos livros-textos: de cada \$1 de  $W\pi + \Pi$ , \$0,5 é transferido aos setores informal e institucional; estes \$0,5, por sua vez, são gastos no de criação e/ou realização, gerando nova renda que tem 50 por cento transferidos, e assim por diante até terminar a expansão.

A relação (3) nos permite compreender a contribuição que os setores institucional e informal fazem à parcela salarial  $W/Y$ . No exemplo numérico acima estes dois setores estão contribuindo com  $0,5/1+0,5=0,33$  à parcela salarial, além dos  $20/150 = 0,13$  com que contribuíram os de criação e realização.

A evidência empírica sobre o comportamento da parcela salarial  $W/Y$  para a economia como um todo (e não apenas para o setor industrial) indica, primeiro, que nos países desenvolvidos do mundo ocidental a parcela salarial vem aumentando secularmente<sup>(16)</sup>, e, segundo, que quando países desenvolvidos são comparados a países subdesenvolvidos — desenvolvimento medido pela renda per capita —, verifica-se que, sistematicamente, os primeiros apresentam parcelas salariais altas e os últimos baixas<sup>(17)</sup>.

Qual a luz que as relações (1), (2) e (3) lançam para explicar a evidência empírica?

Nos países desenvolvidos do mundo ocidental o desenvolvimento do modo de produção mercantil capitalista encerra a sua própria

---

(16) Kuznets, Simon: "Modern Economic Growth. Rate Structure and Spread". Yale UP., New Haven, 1966, capítulo 4 (particularmente pp. 186-195).

(17) Lecaillon, J. e Germidis, D.: "El componente salarial en la renta nacional y el desarrollo económico", "Revista Internacional del Trabajo", vol. 91, nº 5, maio de 1975.

destruição e a criação do modo de produção industrial capitalista. Com efeito, na medida em que os lucros do capitalismo comercial se expandem, a demanda por produtos manufaturados artesanalmente se intensifica. Cada vez mais a organização do trabalho artesanal se mostra imprópria para atender a um mercado continuamente crescente. O capitalismo comercial se vê cada vez mais compelido a controlar a organização da produção.

De início, apenas adianta meios de produção ao trabalhador artesanal. Isto cria condições para que se efetue separação do trabalhador dos meios de produção, transformando-o num assalariado industrial. O aparecimento do assalariamento industrial, portanto, faz-se concomitantemente com expansão do mercado e com aumento da divisão do trabalho. Daí para frente os processos de expansão de mercado e divisão do trabalho se intensificam continuamente. A acumulação de capital em bases industriais assume dinâmica própria.

Em termos das relações (1), (2) e (3), à medida que o modo de produção industrial capitalista amadurece, nos países desenvolvidos do mundo ocidental,  $W/Y$  vai crescendo lentamente mas continuamente. Em primeiro lugar, mais por efeito do aumento de  $W\pi/Y$  do que por efeito do aumento de  $\beta$ . Com efeito, para que  $\beta$  atinja um valor relativamente alto, sem afetar o processo de acumulação que envolve a expansão continuada da produtividade física do trabalho e do tamanho do mercado,  $W\pi/Y$  já deverá ter atingido um valor relativamente alto; caso contrário, a transferência de renda nominal para os setores institucional e informal terá base de renda real, isto é, em mercadorias tangíveis, com a manifestação de precariedade de bem estar material. Quer dizer,  $W\pi/Y$  baixo (ao menos nos estágios iniciais do capitalismo industrial), é indicação de um nível precário do desenvolvimento das forças produtivas.

Isto ocorre porque a atividade industrial desenvolvida implica em escala de produção elevada que, por sua vez, exige alto grau de cooperação e divisão do trabalho. Nestas circunstâncias o assalariamento capitalista é imprescindível: um grau intenso de divisão do trabalho é incompatível com uma organização de trabalho artesanal, exige organização de trabalho fabril, e trabalho fabril exige sistema de assalariamento.

Por outro lado, além do assalariamento capitalista fabril, a atividade industrial desenvolvida irá produzir volume relativamente grande de mercadorias, que requer número razoável de pessoas envolvidas no setor de realização (em atividades comerciais e bancárias) para colocação destas mercadorias no mercado. Isto, portanto, realça a magnitude de  $W\pi/Y$ .

Nos países subdesenvolvidos o capitalismo industrial não surge endogenamente do capitalismo comercial, como ocorreu nos países desenvolvidos. O capitalismo comercial, no país subdesenvolvido, ao invés de criar condições para a sua própria destruição, e para aparecimento do capitalismo industrial, estabeleceu forças que atuaram mais no sentido de sua permanência do que de sua dissolução. Com efeito, o capitalismo comercial no país subdesenvolvido sempre esteve voltado para a exploração agrícola ou de mineração, internamente, e para a exportação. A expansão do mercado interno com ampliação da escala produtiva manufatureira, que caracterizou a transição de capitalismo comercial para capitalismo industrial na Europa Ocidental, inexistiu em países como o Brasil, por exemplo.

A atividade cafeeira que dominou a economia brasileira entre 1880 e 1930 é ilustrativa. A unidade produtiva básica era a fazenda de café. Os bens de consumo que os integrantes desta unidade utilizavam eram em grande parte produzidos na própria fazenda. A maioria do valor da produção não se dirigia ao mercado interno, mas ao exterior. Os lucros da atividade eram utilizados para expansão da própria atividade, ou em aquisição de bens de consumo (na maioria importados) pelos proprietários e comerciantes, ou ainda em remessa de lucros para as entidades comerciais estrangeiras que colaboravam no processo, ou em transferências para o setor público, que por sua vez sustentava o funcionalismo público e fazia pagamentos ao exterior para a consecução de investimentos como ferrovias, estradas, eletricidade. O fato de a fazenda de café ser em grande parte auto-suficiente era um primeiro obstáculo à expansão do mercado interno e à instalação de unidades industriais que produzissem em grande escala, tendo como característica natural o assalariamento capitalista. Não sendo a maior parte do valor da produção dirigida ao mercado interno, mas sim ao mercado externo, eliminava os estímulos à formação de novas atividades, reforçando a estagnação do mercado interno.

Como a expansão dos lucros, em grande parte, despendia-se na expansão da atividade cafeeira, aumentava em volume a produção de café, mas sem revolucionar as relações de produção existentes: não havia transformação qualitativa da produção, apenas quantitativa. Os investimentos em estradas e ferrovias tinham igualmente pouco efeito sobre a estrutura produtiva da nação, já que os materiais, o know-how, os implementos industrializados eram na quase totalidade importados. Quer dizer, ao invés da renda gerada internamente criar novas atividades produtivas, através do estímulo da demanda aumentando o tamanho do mercado, ela era vazada para o exterior.

As relações (1), (2) e (3), no contexto do mundo subdesenvolvido, precisam ter acentuado o aspecto de vazamento da renda interna. A relação (1) pode ser reescrita sob a forma:

$$Y = W\pi + \Pi + Wn - Y_m \quad (4)$$

A relação (4) expressa agora não o valor da renda interna, mas o valor da renda nacional: é excluído o valor da renda gasto no exterior  $Y_m$ .

Além da relação (2), temos agora outra:

$$Y_m = \gamma (W\pi + \Pi) \quad 0 \leq \gamma \leq 1 \quad (5)$$

Quer dizer, uma fração  $\gamma$  dos salários capitalistas e dos lucros é transferida para o exterior.

A renda nacional  $Y$  pode ser expressa, portanto, por:

$$Y = W\pi + \Pi + \beta (W\pi + \Pi) + \gamma (W\pi + \Pi) \quad (6)$$

Ao invés da relação (3) obtemos:

$$\frac{W}{Y} = \frac{W\pi}{Y} + \frac{\beta - \gamma}{1 + \beta - \gamma} \quad (7)$$

A relação (7) <sup>(18)</sup> permite entender o porquê do valor baixo de  $W/Y$  em países de estruturas capitalistas pouco amadurecidas.

A componente  $W\pi/Y$  será baixa, pois a estrutura produtiva, como ilustramos acima, é pouco conducente ao estabelecimento de assalariamento capitalista.  $\beta$  deve ter um valor relativamente alto pois uma boa parte de  $(W\pi + \Pi)$  é transferida para os setores institucional e informal. O valor alto de  $\gamma$ , todavia, devido à grande transferência de renda para o exterior, neutraliza os efeitos ampliadores que  $\beta$  tem sobre  $W/Y$ .

É interessante observar que o coeficiente  $\beta$  é igualmente alto em duas situações opostas: de pouco amadurecimento e de alto amadurecimento capitalista. Por exemplo, os Estados Unidos tinham em 1965 cerca de 55% de sua população ativa no setor serviços. Destes 55%, 42%, por nossos critérios, estão no de realização, e 58% entre o institu-

(18) A rigor, a transferência de  $W\pi + \Pi$  para o exterior é feita diretamente, como considerado na expressão (6) por  $\gamma(W\pi + \Pi)$ , e também indiretamente (por exemplo, primeiro realizando a transferência para o setor público e este, por sua vez, fazendo importações ou pagamentos ao exterior). Neste caso ao invés da expressão (6) temos,

$$Y = W\pi + \Pi + Wn - \gamma_1(W\pi + \Pi) - \gamma_2 Wn \quad (a)$$

$\gamma_1$  é o coeficiente de transferência direta para o exterior;  $\gamma_2$  o coeficiente de transferência indireta.

Com base na relação (a), a expressão para  $W/Y$  deve ser recalculada. Pondo  $(W\pi + \Pi)$  em evidência na relação (a) temos:

$$Y = (W\pi + \Pi) (1 + \beta - \gamma_1 - \gamma_2\beta)$$

ou

$$1 = \left(\frac{W\pi}{Y} + \frac{\Pi}{Y}\right) (1 + \beta - \gamma_1 - \gamma_2\beta)$$

ou

$$\frac{1}{1 + \beta - \gamma_1 - \gamma_2\beta} = \frac{W\pi}{Y} + \frac{\Pi}{Y} = \frac{W\pi}{Y} + 1 - \frac{W}{Y}$$

ou

$$\frac{W}{Y} = \frac{W\pi}{Y} + \frac{1 + \beta - \gamma_1 - \gamma_2\beta - 1}{1 + \beta - \gamma_1 - \gamma_2\beta}$$

ou

$$\frac{W}{Y} = \frac{W}{Y} + \frac{\beta(1 - \gamma_2) - \gamma_1}{1 + \beta(1 - \gamma_2) - \gamma_1} \quad (b)$$

Esta expressão nos diz que o impacto redutor de uma transferência de renda para o exterior sobre  $W/Y$  fica atenuada se realizada indiretamente. Ademais, tudo permanece como na relação (7).

cional e informal<sup>(19)</sup>. Esta grande proporção de pessoas nestes dois setores de assalariamento neutro requer um  $\beta$  relativamente alto. Também no Nordeste brasileiro de 1970, como vimos no capítulo anterior, há número proporcionalmente grande de pessoas nos setores institucional e/ou informal. Igualmente aqui a grande proporção de pessoas nestes dois setores de assalariamento neutro requer um  $\beta$  relativamente alto.

A situação de um  $\beta$  alto é, portanto, comum a países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Entretanto, nos primeiros há alto e nos últimos baixo nível de bem estar material. Nos primeiros a transferência de renda nominal dos setores de criação e realização para os setores formal e institucional é acompanhada por um volume relativamente (à população envolvida) alto de mercadorias; nos últimos, por um volume relativamente baixo.

A magnitude do volume de mercadorias per capita não é independente de sua composição qualitativa. Assim, por exemplo, regiões subdesenvolvidas têm uma proporção maior de mercadorias agrícolas vis-à-vis a mercadorias industriais, e regiões desenvolvidas uma proporção menor. Nas últimas, entretanto, o volume tanto de mercadorias agrícolas como industriais é maior. Quer dizer, a magnitude do valor do cesto total de mercadorias não é independente de propriedades distributivas. Uma destas propriedades refere-se à divisão das mercadorias entre mercadorias que se destinam à acumulação de capital e mercadorias que se destinam ao consumo, ou, para usar um termo mais genérico, que se destinam a absorção.

Expliquemos. O setor de criação (o único que cria mercadorias) gera dois tipos de renda nominal: salários  $Wg$  e lucros  $\Pi g$ . O setor de realização também: salários  $Wr$  e lucros  $\Pi r$ . Os setores informal e institucional geram salários neutros  $Wn$ .

À soma

$$Wg + Wr + Wn + \Pi n = U \quad (3)$$

denominamos absorção.

---

(19) Fuchs, Victor R.: "The Service Economy", National Bureau of Economic Research. New York, 1968, pp. 18 e 19.

A absorção U tem uma contrapartida física em mercadorias — aquelas que seus quatro componentes compram. Assim,  $Wg$  compra o custo de mercadorias que sustenta a PEA do setor de criação (os trabalhadores de linha de produção).  $Wr$  compra o custo de mercadorias que sustenta a PEA do setor de realização.  $Ir$  compra o custo de mercadorias necessárias para manter e aperfeiçoar os processos de comercialização e crédito. Parte de  $Wn$  compra o custo de mercadorias para sustentar a PEA do setor institucional e parte compra o custo de mercadorias que compõem os escritórios, instalações, equipamentos que o setor institucional utiliza em suas atividades; parte compra o custo de mercadorias para sustentar a PEA do setor informal.

À união de todos estes cestos denominamos  $Qa$ ; ao preço de  $Qa$  denominamos  $pa$ .

Portanto:

$$Qa \cdot pa = U \quad (9)$$

A designação absorção, ao invés de consumo, para designar U foi preferida porque representa tudo aquilo que não está em  $\Pi g$ , isto é, nos lucros do setor de criação.

$\Pi g$ , especificamente, compra máquinas, equipamentos e instalações industriais — os bens de investimentos.

O custo de mercadorias que  $\Pi g$  compra é representado por  $Qg$ . Ao preço de  $Qg$  denominamos  $pg$ .

Portanto:

$$Qg \cdot pg = \Pi g \quad (10)$$

À  $\Pi g$  denominamos capacidade de acumulação; porque  $\Pi g$  representa, para a economia como um todo, poder de compra sobre o custo das mercadorias que representam o excedente — a mais valia;  $pg$  é o poder de compra necessário para aquisição de uma unidade de bens de capital.

A capacidade de acumulação  $\Pi g$  e a absorção U, considerados em termos absolutos, não têm grande significado. O que é um alto  $\Pi g$  para um país pode ser baixo para outro.

Por outro lado,  $Ig$  e  $U$  não são independentes. Se  $U$  é pequeno,  $Ig$  não pode ser grande e vice-versa. Quer dizer, o tamanho da demanda agregada, o tamanho do mercado, estabelece limites para a oferta agregada. E vice-versa: o tamanho da oferta agregada estabelece limites para a demanda agregada. A interdependência entre oferta agregada ou, em nossos termos, capacidade de acumulação e tamanho do mercado, ou ainda em nossos termos, absorção é o problema tratado por Adam Smith na "Riqueza das Nações", ao relacionar os "poderes produtivos do trabalho" à divisão do trabalho<sup>(20)</sup>.

A divisão se dá entre indústrias e dentro de indústrias. A primeira compreende a diversificação de atividades, a segunda a diversificação de tarefas em uma dada atividade.

Os dois tipos de divisão caminham juntos: quanto maior uma, maior também a outra. Assim, se compararmos, por exemplo, a economia paulista à economia nordestina verificamos que, por um lado, na primeira há maior diversificação de atividades e, por outro, em cada ramo de atividade comum às duas o ramo paulista costuma apresentar maior intensidade de divisão de tarefas.

Ao princípio que relaciona os "poderes produtivos" do trabalho à divisão do trabalho Smith relaciona mais um: "a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado". A idéia é de que a divisão do trabalho se intensifica somente se houver procura suficiente. Por exemplo, o custo unitário da produção do automóvel é menor hoje que há 20 anos, porque houve aumento de escala de produção que, por sua vez, se deu devido ao aumento da procura.

O princípio de que "a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado" equivale, portanto, em nossos termos, a que a capacidade de acumulação  $Ig$  é limitada pela absorção  $U$ . Porém a recíproca é verdadeira: a extensão do mercado - a absorção - é limitada pela divisão do trabalho - pela capacidade de acumulação.

---

(20) Smith, Adam; "An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations". Livro I, capítulo I: "Of The Division of Labour".



A solução é a seguinte: a capacidade de acumulação  $\Pi g$  tem de ser expressa relativamente a absorção de  $U$ . Ou, o que vem a dar na mesma, a absorção  $U$  tem de ser expressa relativamente a capacidade de acumulação  $\Pi g$ . Esta última relação pode assim ser expressa:

$$\alpha = \frac{Qa}{Qg} \frac{pa}{pg} = \frac{U}{\Pi g} \quad (11)$$

( $\alpha$  mede o valor da absorção relativamente a capacidade de acumulação).

A renda interna é

$$Y = U + \Pi g \quad (12)$$

Dividindo ambos os membros de (12) por  $\Pi g$ ,

$$\frac{Y}{\Pi g} = \frac{U}{\Pi g} + 1 \quad (13)$$

ou

$$\alpha + 1 = \frac{Y}{\Pi g} \quad (14)$$

A relação (14) expressa a relação entre renda interna e capacidade de acumulação. Quanto maior  $\alpha$  menor a capacidade de acumulação vis-à-vis a renda interna.

Dividindo ambos os membros de (12) por  $Y$ ,

$$1 = \frac{U}{Y} + \frac{\Pi g}{Y} \quad (15)$$

ou

$$\frac{\Pi g}{Y} = 1 - \frac{U}{Y} \quad (16)$$

Aplicando (14) em (16):

$$\alpha + 1 = \frac{1}{1 - U/Y} \quad (17)$$

A relação (17) é o símile do multiplicador keynesiano (ao invés de consumo temos absorção). Significa, portanto, que o multiplicador keynesiano mede a absorção (o tamanho do mercado) relativamente à capacidade de acumulação.

A questão é: como se comporta  $\alpha$  empiricamente?

Para respondermos a isto precisamos encontrar uma expressão para  $\alpha$  na qual as variáveis envolvidas encontram informações estatísticas disponíveis.

A capacidade de acumulação é a folha de lucros do setor de criação. A renda do setor de criação é

$$Y_g = \Pi_g + W_g \quad (18)$$

ou

$$\Pi_g = Y_g - W_g; \quad (19)$$

substituindo (19) em (14):

$$\alpha + 1 = \frac{Y}{Y_g - W_g} \quad (20)$$

Dividindo o numerador e denominador do lado direito de (20) por Y:

$$\alpha + 1 = \frac{1}{\frac{Y_g}{Y} - \frac{W_g}{Y}} \quad (21)$$

$W_g$  é a folha de salários do setor de criação e pode ser expressa por

$$W_g = \omega L_g \quad (22)$$

onde,  $\omega$  é a taxa de salário média anual do setor de criação e  $L_g$  a PEA absorvida pelo setor.

Substituindo (22) em (21):

$$\alpha + 1 = \frac{1}{\frac{Y_g}{Y} - \omega \frac{L_g}{Y}} \quad (23)$$

TABELA 8

VALORES DE  $\alpha + 1$  EM PAÍSES DIVERSOS

63.

PAÍSES (*)	y (DÓLARES)	$\omega$ (DÓLARES)	$y_g$	$r_g$	$\frac{\omega}{y}$	$\alpha + 1$
EUA (1970)						
(1970)	11.983,11	6.419,04	0,258	0,242	0,536	7,812
(1970)						
PORTO RICO (1970)						
(1970)	8.037,57	3.100,32	0,239	0,193	0,386	6,410
(1970)						
FINLÂNDIA (1970)						
(1970)	7.855,25	2.544,46	0,270	0,394	0,324	6,993
(1970)						
REINO UNIDO (1971)						
(1971)	6.254,18	3.642,43	0,271	0,344	0,582	14,084
(1971)						
AUSTRÁLIA (1971)						
(1971)	6.113,46	2.691,40	0,236	0,245	0,440	7,812
(1971)						
JAPÃO (1970)						
(1970)	6.042,04	2.393,53	0,350	0,421	0,164	5,3763
(1970)						
FRANÇA (1963)						
(1963)	4.259,51	1.142,20	0,361	0,270	0,268	3,460
(1963)						
ESPAÑHA (1970)						
(1970)	3.378,14	1.187,81	0,250	0,255	0,351	6,211
(1970)						
GRÉCIA (1971)						
(1971)	3.227,77	1.221,44	0,172	0,164	0,378	9,091
(1971)						
CHILE (1970)						
(1970)	2.882,63	1.013,75	0,282	0,159	0,352	4,425
(1970)						
COLOMBIA (1963)						
(1964)	1.335,05	961,21	0,207	.134	.720	9,009
(1969)						
BRASIL (1969)						
(1970)	1.070,07	927,37	0,196	.178	.909	29,412
(1969)						
EQUADOR (1963)						
(1962)	646,43	433,00	0,140	.141	.670	21,739
(1963)						
GUATEMALA (1963)						
(1963)	600,16	477,84	0,130	0,113	.796	41,666.
(1963)						

Fontes: Ver Apêndice I-IV

(\*) : A primeira data refere-se ao ano das informações para y e  $y_g$ . A segunda para  $r_g$ . A terceira para  $\omega$ .

Dividindo e multiplicando  $\omega$   $Lg/Y$  pela PEA total  $L$  e substituindo em (23) temos a relação final desejada:

$$\alpha+1 = \frac{1}{\frac{Yg}{Y} - \frac{Lg}{L} \frac{1}{Y/L}} \quad (24)$$

Denominando  $Yg/Y = yg$ ;  $Lg/L = lg$ ;  $Y/L = y$ , reescrevemos:

$$\alpha+1 = \frac{1}{yg - lg \frac{\omega}{y}} \quad (25)$$

Considerando o setor de criação equivalente ao setor secundário ou industrial apresentado nas estatísticas, então:

- $yg$  = proporção do produto industrial na renda interna;
- $lg$  = proporção da PEA do setor industrial na PEA total;
- $\omega$  = salário médio anual do setor secundário;
- $Y$  = renda interna per capita da PEA.

Na tabela 8 são apresentados valores de  $\alpha+1$  em países diversos. Os países são dispostos por ordem de sua renda per capita da PEA. Verifica-se que países com alta renda per capita da PEA tendem a ter  $\alpha$ 's baixos, e países com baixa renda per capita da PEA,  $\alpha$ 's altos.

Quer dizer, os primeiros têm baixa e os últimos alta absorção por unidade de capacidade de acumulação. Ou, expressando o mesmo de outra maneira: os primeiros têm alta e os últimos baixa capacidade de acumulação por unidade de absorção.

Há duas exceções: Reino Unido e Chile. O primeiro tem  $y$  e  $\alpha$  altos. O segundo  $y$  e  $\alpha$  baixos.

O  $\alpha$  alto do Reino Unido é explicado pelo número proporcionalmente grande da PEA no setor industrial e por salários industriais, relativamente aos rendimentos médios para o resto da economia, também altos. Os sindicatos de trabalhadores industriais ingleses, ao que pa

TABELA 9

VALORES DE  $\alpha+1$  PARA O BRASIL EM 1940, 1950 E 1970

ANO	y (NCr\$)	$\omega$ (NCr\$)	y g	$\lambda$ g	$\frac{\omega}{y}$	$\alpha+1$
1940	2,87	2,64	0,195	0,102	0,920	9,804
1950	13,63	4,32	0,235	0,130	0,332	5,208
1970	3507,86	1872	0,295	0,150	0,530	4,630

Fontes: Ver Apêndice 2 - IV

rece, têm poder de barganha efetivo bastante alto. O resultado é uma capacidade de acumulação comprometida<sup>(21)</sup>.

O Chile tem um  $\alpha$  (28%) extraordinariamente alto para país subdesenvolvido. Isto se explica porque a atividade mineradora de cobre é incluída no setor secundário. Os lucros desta atividade são altos. Grande parte é remetida para o exterior; outra é reinvestida na própria atividade. Esta reinversão monoculturística não diversifica atividades, impedindo assim o desenvolvimento de forças produtivas e mantendo o país estagnado.

Na tabela 5 são apresentados valores de  $\alpha + 1$  para o Brasil em 1940, 1950 e 1970. As datas são as dos censos: somente nestes anos é que temos informações para  $\alpha$ . O ano de 1960 é eliminado devido a conhecidas imperfeições do censo de 1960.

$\alpha$  para o Brasil em anos sucessivos é calculado com base em um conjunto de fontes, ao passo que o  $\alpha$  para o Brasil da tabela 8 é calculado com base em outro conjunto, fato que resulta em divergências: o  $\alpha$  da tabela 8 para o Brasil parece estar superestimado vis-à-vis ao  $\alpha$  da tabela 9. Isto é indicação de que devemos olhar para os valores de  $\alpha$ , não importa em qual tabela, em termos de magnitudes relativas, sem atribuir maior importância às magnitudes absolutas.

De 1940 até 1970 o valor de  $\alpha$  vem declinando no Brasil, apontando assim um aumento da capacidade de acumulação relativa.

Há falha importante no cálculo de  $\alpha$  para qualquer uma das duas tabelas: as informações disponíveis são referentes a renda interna, e não a renda nacional. Assim, países remetentes líquidos de lucros tem  $\alpha$ 's subestimados; países recipientes líquidos de lucros,  $\alpha$ 's superestimados.

Resumindo o que foi discutido, até aqui, neste capítulo, temos:

a) o processo de assalariamento pode se efetuar por duas vias, não mutuamente exclusivas: através da expansão da base de assa

---

(21) Para mais detalhes ver: Glyn, Andrew Sutcliffe, Bob: Capitalism in Crisis, Pantheon Books, New York, 1972.

lariamento capitalista — isto é, da expansão de salários e lucros dos setores de criação e realização — ou através da expansão do coeficiente  $\beta$  de transferência da renda nominal para os setores informal e institucional;

b) se a economia estiver pouco amadurecida — isto é, tiver de início uma base de assalariamento capitalista pequena —, então um alto coeficiente  $\beta$  de transferência compromete o assalariamento em si mesmo e a acumulação;

c) a única maneira de prosseguir o processo de assalariamento é o aumento da capacidade de acumulação relativamente à absorção — isto é, através de redução de  $\alpha$ .

A redução de  $\alpha$ , a longo prazo, significa aumento de participação dos lucros do setor de criação na renda nacional. Quer dizer, somente na medida em que  $\Pi g/Y$  aumenta é que  $W/Y$  aumenta com contrapartida em progresso das forças produtivas e conseqüente aumento do volume de mercadorias tangíveis.

A única maneira de  $\Pi g/Y$  aumentar ( $\alpha$  cair) é através de um aumento proporcional de  $\Pi g$  da renda da qual originalmente faz parte, isto é,  $Yg$ . Isto, é claro, implica na redução proporcionalmente da parcela salarial do setor de criação  $Wg$  na renda do setor de criação  $Yg$ .

Por longo tempo os economistas sustentaram a noção de constância da parcela salarial do setor manufatureiro (o que mais se aproxima de nossa conceituação do setor de criação) <sup>(22)</sup>. A economia americana sempre se constituiu no exemplo desta constância. Todavia as informações indicam, como se pode observar na tabela 10, que tal constância somente prevaleceu até 1953. Daí em diante há tendência nitidamente declinante da parcela salarial do setor manufatureiro americano. Quer dizer, há indicação de que depois de 1953 a capacidade de acumulação da economia vêm aumentando.

---

(22) Ver, por exemplo, Kravis, I.B.: "Functional Shares" in David L. Sills (ed.), "International Encyclopedia of the Social Sciences". The Mac Millan Company, The Free Press, 1968.

TABELA 10

EVOLUÇÃO DA PARCELA SALARIAL DO SETOR

MANUFATUREIRO NORTE AMERICANO

1899 - 1970

ANO	PARCELA SALARIAL	ANO	PARCELA SALARIAL
1899	40,74	1953	40,26
1904	40,55	1954	38,10
1909	39,28	1955	36,46
1914	40,29	1956	35,92
1919	40,53	1957	35,56
1921	43,19	1958	35,03
1923	41,31	1959	33,90
1925	38,88	1960	33,87
1927	38,36	1961	33,34
1929	35,58	1962	32,98
1933	35,27	1963	32,32
1935	39,41	1964	31,93
1937	40,17	1965	31,55
1939	36,76	1967	31,07
1947	40,63	1969	30,71
1950	38,55	1970	30,61

Fontes: 1899 - 1947 : Statistical Abstract of the United States 1950,  
Tabela nº 909, p. 753

1948 - 1965 : Statistical Abstract of the United States 1967,  
Tabela nº 1110 p. 737

1967 - 1970 : Statistical Abstract of the United States 1972,  
Tabela nº 1172 p. 697



No Brasil as estatísticas sobre a parcela salarial na indústria de transformação, obtidas dos censos industriais, para os anos de 1940, 1950, 1960 e 1970 são respectivamente, 0,28, 0,28, 0,26 e 0,23. A parcela salarial da indústria de transformação mostra tendência declinante para os últimos 30 anos. Igualmente no Brasil há indicação, portanto, de um aumento da capacidade de acumulação.

Os processos pelos quais há elevação de  $\Pi g/Yg$  (declínio de  $Wg/Yg$ ) serão estudados no próximo capítulo.

Para concluir este capítulo vamos responder à pergunta: quais as implicações do que estudamos sobre assalariamento e acumulação para o comportamento dos quatro setores do modo de produção industrial capitalista, em termos da PEA que congregam?

No capítulo II apontamos que o setor informal pode ser visto como a composição de três grupos de população: primeiro, a envolvida em modos de produção que não o dominante, mas com relações de poder que mostram relativa estabilidade — parcela hoje em dia, no Brasil, a maior, encontrada principalmente na agricultura; segundo, a população envolvida em modos de produção que não o dominante, com relações de poder mal definidas (esta parcela é que representa, tipicamente, a pobreza urbana); terceiro, a população envolvida no modo de produção dominante, embora de maneira precária — sua dependência do setor informal é ainda substancial (esta parcela do informal é formada pelos desempregados, isto é, pessoas que já tiveram empregos assalariados na indústria ou comércio e estão desejosos de obter novamente tais empregos<sup>(23)</sup>).

Os dois primeiros grupos formam contingentes de não-assalariados (autônomos) e assalariados neutros de baixo rendimento. A miséria em que vivem é decorrente fundamentalmente de serem continuamente deslocados de modos de produção não-tipicamente capitalistas, e neste processo de deslocamento não se integram ao modo dominante.

---

(23) Grosso modo os três grupos são o que Marx denomina, respectivamente, formas latentes, estagnadas e flutuantes da população relativamente excedente. (Marx, K, "Capital". International Publishers, New York, 1967, volume 1, pp. 640-641.

Aqui há um dilema. Em primeiro lugar, esta população miserável já existe. Não há como retroceder ao passado e alterar o presente. A única solução possível para suas misérias é a integração ao modo dominante. Isto somente é possível, por sua vez, se com o passar do tempo houver aumento de capacidade de acumulação relativamente a absorção. Porém, como efeito da acumulação, e da integração de parte do contingente informal ao setor formal, haverá novos deslocamentos de população: a eliminação de uma parcela do informal, hoje, implica em criação de nova parcela de informais urbanos, amanhã.

Se por decreto pudéssemos sustar o processo de acumulação, então o "problema" seria o de esperar que os atuais informais urbanos ou desaparecessem ou encontrassem formas, com ou sem proteção do governo, de vida menos precária. Todavia, isto não é possível. É preciso encarar o fato de que vivemos sob uma forma de organização social longe da ideal. É preciso entender os processos de transformação desta organização e pensar em soluções consoantes. A impossibilidade de "solução" completa do "problema" não é razão para procurarmos refúgio em utopias. Isto somente nos coloca passo atrás da sociedade idealizada.

Idéias como a de proteção ao setor informal, na medida em que escapam do âmbito da proteção inexorável que o governo precisa proporcionar a fim de evitar revoltas populares, ou facilitar o processo de mudança, situam-se a nosso ver no campo da utopia escapista. A proteção ao setor informal, nos moldes propugnados pela OIT e Banco Mundial, aumentaria o coeficiente  $\beta$  de transferência da base de salários capitalistas e lucros, sem contrapartida do aumento de mercadorias. O processo de assalariamento ficaria comprometido, perpetuando a miséria do setor informal.

A acumulação de capital, todavia, mesmo no futuro longínquo, não irá eliminar o setor informal. Este adquire novas formas à medida que o modo de produção dominante se altera<sup>(24)</sup>. Mas esta é uma questão que escapa aos limites de nossa discussão.

---

(24) A questão do setor informal em um país de capitalismo amadurecido como o norte americano é tratada em Braverman, Harry: "Labor and Monopoly Capital". Monthly Review Press, 1974 (particularmente o capítulo 17: "The Structure of the Working Class and its Reserve Armies").

\*APÊNDICE AO CAPÍTULO IV

APÊNDICE 1-IV

PRODUTO INTERNO Y, PRODUTO INDUSTRIAL Y<sub>G</sub>, POPULAÇÃO ATIVA L, POPULAÇÃO

INDUSTRIAL L<sub>G</sub>, TAXA DE SALÁRIO MÉDIO ANUAL NA INDÚSTRIA ω

PAÍSES SELECIONADOS

PAÍS*	Y/1000	L	Y <sub>G</sub> /1000	L <sub>G</sub>	ω <sub>G</sub>
AUSTRÁLIA (1971) (1971) (dólares australianos)(1970)	36202	5240428	8588	1285618	2019,40
BRASIL (1969) (1970) (cruzeiros (1969)	133100000	29545293	26100000	5263805	972,37
CHILE (1970) (1970) (pesos) (1970)	92673	2607360	26101	415400	1013,75
COLOMBIA (1963) (1964) (pesos) (1963)	43525	5134125	9050	686961	961,21
EQUADOR (1963) (1962) (sucres) (1963)	17437	1483734	2441,18	209300	433,00
ESPAÑA (1970) (1970) (pesetas) (1970)	2264100	9550115	566025	3021610	1187,81
EUA (1970) (1970) (dólares) (1970)	983200000	82048781	253800000	19837208	6419,04
FINLÂNDIA (1970) (1970) (marcos) (1970)	43592	1321287	11769,84	520254	2544,46
FRANÇA (1963) (1962) (francos) (1963)	411400000	19711500	148600000	5319200	1142,20
GRÉCIA (1971) (1971) (dracmas) (1971)	318000000	3283880	547000000	539880	1221,44
GUATEMALA (1963) (1963) (quetzales) (1963)	1262,8	1317140	164,164	149460	477,84
JAPÃO (1970) (1970) (yens) (1970)	69777400	32240648	25118640	13575850	2393,53
PORTO RICO (1970) (1970) (dólares) (1970)	5463,5	679745	1256,605	131039	3100,32
REINO UNIDO (1971) (1971) (libras) (1971)	55648000	82048781	15093000	7412300	3642,43

Fontes: L e L<sub>G</sub> - Demographic Yearbook, United Nations, 1972.

ω<sub>G</sub> - Yearbook Of Labor Statistic, ILO, 1973.

Y e Y<sub>G</sub> - Statistic Yearbook, United Nations, 1974.

\* A primeira data refere-se ao ano das informações para Y e Y<sub>G</sub>. A segunda para L e L<sub>G</sub>.  
A terceira para ω.

APÊNDICE 2-IV

PRODUTO INTERNO Y, PRODUTO INDUSTRIAL Y<sub>G</sub>, POPULAÇÃO ATIVA  
POPULAÇÃO INDUSTRIAL L<sub>G</sub>, TAXA DE SALÁRIO MÉDIA NA INDÚSTRIA ω

BRASIL  
(1940, 1950, 1970)  
(NCR\$)

ANOS (*)	Y	L	Y <sub>G</sub>	L <sub>G</sub>	ω <sub>G</sub>
1940 (1940) (1940)	39564700	13762545	7725500	1400136	2,64
1950 (1950) (1950)	232745000	17070688	54661600	2231205	4,32
1970 (1969) (1970)	103682661800	29557224	30551722900	4426211	1872,00

Fontes: L e L<sub>G</sub>: Censo Demográfico do Brasil de 1940, 1950 e 1970.

Y e Y<sub>G</sub>: Contas Nacionais do Brasil - Conjuntura Econômica, RJ., 25(9), setembro de 1971.

ω<sub>G</sub>: Salário mínimo registrado no Anuário Estatístico do Brasil (em termos anuais) prevalescente no ano.

(\*) A primeira data refere-se ao ano das informações para Y e Y<sub>G</sub>, a segunda para L e L<sub>G</sub>.

## V - CAPACIDADE DE ACUMULAÇÃO E MARGEM DE LUCRO

No capítulo anterior vimos que a capacidade de acumulação só pode ser aumentada se houver declínio da parcela salarial do setor de criação. Vimos também que é isto que ocorreu no Brasil nos últimos 30 anos.

Neste capítulo estudamos o processo pelo qual a parcela salarial do setor de criação é afetada pela variação na margem de lucro (markup) das firmas. Isto é importante, pois o governo não pode afetar

diretamente a parcela salarial, porém pode afetar a margem de lucro através da concessão ou eliminação de proteção a setores industriais.

### 5.1 - PARCELA SALARIAL E PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL

O declínio da parcela salarial no setor industrial tem a ver com o processo de concentração industrial.

Por processo de concentração industrial entende-se o fenômeno, amplamente observado nas economias desenvolvidas e subdesenvolvidas, pelo qual, com o passar do tempo, uma proporção crescente do produto industrial é devido a um número cada vez menor de firmas.

Em outras palavras, é o processo pelo qual, com o passar do tempo, as firmas grandes respondem cada vez mais pelo total da produção industrial e, é claro, as firmas pequenas cada vez menos.

Se as firmas grandes respondem cada vez mais pela produção industrial e, por outro lado, pelo fato de serem grandes, lidam com margem de lucro maior que as firmas pequenas, então a concentração industrial crescente traz consigo ampliação crescente da parcela de lucro do setor industrial e, correlativamente, uma redução crescente da parcela salarial.

A associação direta entre tamanho da firma e margem de lucro requer comprovação empírica. Antes de apresentá-la devemos discutir uma relação contábil utilizada por Kalecki<sup>(25)</sup>.

#### 5.1.1 - A Identidade de Kalecki

O valor das vendas S, o custo variável V e o lucro bruto G de uma firma se relacionam por:

$$S = V + G \quad (1)$$

---

(25) Kalecki, M.: "Distribution of National Income"; in Kalecki, M.: "Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy—1933-1970." Cambridge.

O custo variável  $V$  se subdivide em salários e ordenados  $W$  e o custo dos materiais  $M$ , isto é:

$$V = W + M. \quad (2)$$

O lucro bruto  $G$  se subdivide entre o custo fixo  $CF$  e o lucro (antes dos impostos)  $L$ , isto é:

$$G = CF + L. \quad (3)$$

A margem de lucro ou markup  $k$  é a relação entre valor das vendas  $S$  e custo variável  $V$ , isto é:

$$k = \frac{S}{V} \quad (4)$$

ou, alternativamente <sup>(26)</sup>, é a relação entre lucro bruto  $G$  e custo variável  $V$ , isto é:

$$k - 1 = \frac{G}{V}. \quad (5)$$

A relação entre custo dos materiais  $M$  e salários ordenados  $W$  denominamos de relação de custos variáveis  $j$ :

$$j = \frac{M}{W}. \quad (6)$$

O valor adicionado  $B$  é a diferença entre o valor das vendas  $S$  e o custo dos materiais  $M$ . Também, é a soma dos salários e ordenados  $W$  com o lucro bruto  $G$ , isto é:

$$B = S - M = W + G. \quad (7)$$

A parcela salarial da firma  $w$  é a relação entre salários e ordenados  $W$  e o valor adicionado  $B$ , isto é:

$$w = \frac{W}{B}. \quad (8)$$

---

(26)  $k = \frac{S}{V} = \frac{V + G}{V} = 1 + \frac{G}{V}$ , logo  $k - 1 = \frac{G}{V}$



Manipulando um pouco as relações (5), (6), (7) e (8), obtemos a identidade de Kalecki:

$$w = \frac{1}{1 + (K - 1)(j + 1)}, \quad (9)$$

que relaciona a parcela salarial  $w$  ao markup  $k$  e a relação de custos variáveis  $j$ .

A identidade de Kalecki deixa claro que o declínio da parcela salarial não depende somente do movimento do markup  $k-1$ , mas também da relação de custos variáveis  $j$ . Formalmente:  $w$  com  $j$  constante, varia inversamente com  $k$ .  $w$ , com  $k$  constante, varia inversamente com  $j$ .

#### 5.1.2 - A evidência empírica (27)

A questão a ser verificada empiricamente é: ao observarmos firmas consecutivamente maiores, que direção tomam os valores da parcela salarial  $w$ , do markup  $k$  e da relação de custos variáveis  $j$ .

Todos os dados foram obtidos de informações contidas nas declarações do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

A amostra contém 385 firmas industriais, localizadas no Estado de São Paulo.

As declarações do IPI são prestadas pelas firmas mensalmente. Os dados são totais do ano de 1971.

A proxy para o tamanho da firma é o seu consumo de energia elétrica.

As variações dos valores médios do markup  $k$ , da relação de custos variáveis  $j$  e da parcela salarial  $w$  entre cinco classes de

---

(27) Os critérios de seleção da proxy para o tamanho da firma e o critério de divisão das classes de tamanho da firma são discutidos nos apêndices 1-V e 2-V, respectivamente.

tamanho de firma, começando com "1" o menor tamanho, e finalizando com "5" o maior tamanho, são apresentados na tabela 11, colunas 3, 4 e 5, respectivamente.

Vê-se que  $k$  aumenta e  $j$  declina monotonicamente com a classe de tamanho da firma;  $w$  é relativamente estável.

Os coeficientes Spearman de correlação por postos de  $k$ ,  $j$  e  $w$  com o tamanho da firma para dez classes de tamanho são, respectivamente, 0,9879, -0,8909, e 0,2242; os dois primeiros estatisticamente significantes ao nível de 1 por cento; o terceiro, estatisticamente não-significante.

### 5.1.3 - Parcela salarial, nível de concentração industrial e crescimento do nível de concentração industrial

Verifica-se que o markup é crescente com o tamanho da firma. Isto, porém, não leva ao declínio da parcela salarial  $w$  com o tamanho da firma. A intensidade do declínio da relação de custos variáveis  $j$  é suficiente para neutralizar o efeito de  $k$  assim proporcionar estabilidade relativa de  $w$ .

Com o passar do tempo, porém, cresce o tamanho da firma média: a pequena de ontem é a grande de hoje, a grande de ontem é a gigante de amanhã, ainda que ontem, hoje e amanhã subsistam as pequenas, como as grandes. Se a parcela salarial  $w$  do setor industrial brasileiro declinou nos últimos 30 anos significa que com o aumento da firma média o markup  $k$  médio aumentou, a relação de custo variável  $j$  média declinou, mas a intensidade do aumento de  $k$  foi maior que a intensidade do declínio de  $j$ , a ponto de causar uma queda em  $w$ .

A estrutura de tamanho das firmas, isto é, o nível de concentração industrial determina o nível da parcela salarial, que tende a ser igual em todas as classes de tamanho. O crescimento do nível da concentração industrial por outro lado, tende a reduzir o nível da parcela salarial, que continua tendendo a ser igual em todas as classes de tamanho.

5.1.4 - Poder de mercado, economias de escala e qualidade da força de trabalho

Qual a explicação para elevação do markup  $k$  e declínio da relação de custos variáveis  $j$  com o tamanho da firma, em uma dada estrutura de firmas por tamanho, vale dizer, em um nível de concentração industrial?

Há três aspectos a considerar; eles se entrelaçam e, em última instância, são distinções de um só quadro:

- a) poder de mercado crescente com o tamanho da firma;
- b) economias de escala na utilização de materiais;
- c) qualidade superior da força de trabalho na firma grande.

No primeiro aspecto o markup  $k$ , isto é, a relação entre receitas  $S$  e custo variável  $V$  pode ser visto como um índice de poder de mercado no sentido de capacidade que a firma tem de transformar Cr\$ 1 de custo variável em receita ou, alternativamente, em lucro bruto. A firma grande, comparada à firma pequena, conta com sistemas administrativos e de comercialização que lhe fornecem vantagens superiores na obtenção de preços finais para seus produtos. Isto não significa ausência de concorrência. Pode, ao contrário, implicar em concorrência acirrada, que exige grande esforço estratégico.

As economias de escala no uso de materiais dizem respeito às possibilidades crescentes, com o tamanho da firma, da redução do custo dos materiais por unidade de vendas, isto é, da redução da relação  $M/S$ . Isto pode-se observar na coluna 3 da tabela 12. Na medida que passamos de firmas menores para as sucessivamente maiores a relação  $M/S$  tende a declinar. Três princípios explicam bem o fenômeno<sup>(28)</sup>: o princípio das transações em massa, ilustrado pelo fato de os custos totais monetários, físicos e psicológicos de se lidar com grandes quantidades serem proporcionalmente menores; o princípio dos múltiplos, re

---

(28) Florence, P.S.: "The Logic of Industrial Organization." Kegan Paul, London, 1933.

TABELA 11

VARIAÇÕES DO VALOR MÉDIO DO MARKUP  $k$ , DA RELAÇÃO DE CUSTOS  
VARIÁVEIS  $j$ , E DA PARCELA SALARIAL  $w$  ENTRE 5 CLASSES DE  
TAMANHO DA FIRMA

COL. 1	COL. 2	COL. 3	COL. 4	COL. 5
CLASSE DE TAMANHO	Nº DE FIRMAS NA CLASSE	VALOR MÉDIO DE $k$	VALOR MÉDIO DE $j$	VALOR MÉDIO DE $w = W/B$
(MENOR) 1	4	1.27601	4.17057	0.24748
2	57	1.62056	1.68903	0.29621
3	153	1.76123	0.63472	0.23876
4	140	1.940063	0.61245	0.28534
(MAIOR) 5	31	2.08946	0.46030	0.23937

Fonte: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, Banco de Dados.

TABELA 12

VARIAÇÕES DOS VALORES MÉDIOS DO CUSTO DOS MATERIAIS POR  
RECEITA DAS VENDAS M/S, SALÁRIOS POR RECEITA DAS VENDAS  
N/S, E SALÁRIO MENSAL POR TRABALHADOR W/N (\*)

COL. 1	COL. 2	COL. 3	COL. 4	COL. 5 (**)
CLASSE DE TAMANHO	Nº DE FIR MAS NA CLASSE	VALOR MÉDIO DE M/S	VALOR MÉDIO DE W/S	VALOR MÉDIO DE W/N (Cr\$)
(MENOR) 1	4	0.72597	0.07238	552
2	57	0.54378	0.130078	757
3	153	0.49362	0.16481	697
4	140	0.49609	0.14000	796
(MAIOR) 5	31	0.38524	0.14526	1020

Fonte: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, Banco de Dados.

(\*) N = Número de Empregados

(\*\*): O Salário médio mensal foi calculado com base nas informações providas pelas firmas em 25 de abril de 1972 nos formulários da "Lei dos 2/3".

lativo às maiores possibilidades de divisão de trabalho decorrentes do número maior de processos envolvidos — onde há mais processos envolvidos, são maiores as possibilidades de se fazer uso da especialidade de cada máquina ou material; e o princípio das reservas organizadas, que se refere à lei dos grandes números — quanto maior o número de itens envolvidos, tanto maior a probabilidade de que os desvios em torno da esperança matemática se cancelem (erros, desperdícios e ineficiências se diluem).

A firma grande, comparada à pequena, face à maior escala de tarefas e operações, depende de uma estrutura burocrática auto-reguladora. Isto, por sua vez, exige uma força de trabalho, da cúpula à base, mais disciplinada e organizada. A força de trabalho com estas características será bem melhor remunerada em todos os níveis. Podemos observar nas colunas (4) e (5) da tabela 12 que, respectivamente, a folha de salários e ordenados por unidade de receita W/S, e o valor médio do salário mensal por trabalhador W/N crescem quando observamos classes de tamanho de firmas sucessivamente maiores.

Em suma, o markup  $k$  crescente com o tamanho da firma diz respeito ao poder de mercado maior da firma grande. O declínio da relação de custos variáveis  $j$  diz respeito, de um lado, à maior intensidade de economias de escala no uso de materiais e, de outro, à qualidade superior da força de trabalho da firma grande.

#### 5.1.5 - Limites da variação do markup $k$ e forças concorrenciais

$k$  tem uma amplitude de variação relativamente pequena. Para a amostra total de 385 firmas, o valor médio é de 1,82703 e o desvio padrão 1,368223. Das 385 firmas, 33 firmas têm valores de  $k$  acima de 2,5; 16 firmas têm valores acima de 3; nove firmas têm valores acima de 4; apenas cinco firmas têm valores acima de 5,5 (os valores são respectivamente iguais a 5,5086, 7,4794, 9,2379 e 23,2939). Estes cinco últimos, portanto, são excessões à regra. O que explica esta reduzida faixa de variação?

Um fator preponderante é a concorrência. A firma, quando estabelece o preço, sabe que tem de respeitar os limites superior e

inferior. Se o preço se torna muito alto em relação ao preço das outras firmas que com ela concorrem há o perigo de redução de vendas e perda de parcela do mercado; se o preço se torna muito baixo em relação ao preço das outras firmas há o perigo de não poder cobrir o custo fixo e obter o lucro.

A concorrência que temos em mente certamente não é "concorrência pura". Podemos chamá-la de "imperfeita", "monopolística", "oligopolística", "monopolóide" etc., aqui o nome não é importante.

A "concorrência pura" pressupõe que a existência de lucros extranormais ou, em outras palavras, a existência de quase-rendas, desaparecem no longo prazo, depois de um ajustamento que envolve modificações de escala, saídas das firmas já existentes ou entrada de novas firmas. Em nosso caso a existência de lucros extranormais (quase-rendas) não é apenas um fenômeno de curto prazo, mas uma característica permanente do setor industrial, devido à assimetria existente na distribuição das firmas por classes de tamanho.

Em suma, o mecanismo concorrencial estabelece o limite de variação de preços e de poder de mercado. Porém a desigualdade da distribuição do poder de mercado, poder este representado pelo markup  $k$ , é uma característica permanente derivada da desigualdade da distribuição das firmas por classes de tamanho.

É importante compreender que a noção de markup não se confunde com o que usualmente se entende por taxa de lucro, por exemplo, dada pelo indicador lucro/ativos líquidos. Este indicador, dentro de certos limites, pode crescer ou declinar com o tamanho da firma. Um estudo exaustivo para o Reino Unido verificou que firmas grandes têm taxas de lucro mais predizíveis (quer dizer, menor variância), porém não maiores (29).

## 5.2 - SUMÁRIO DO CAPÍTULO

A evidência empírica para o setor industrial paulista sugere que a tendência declinante da parcela salarial do setor indus

---

(29) Singh, A. e Wittington, G.: "Growth, Profitability and Valuation. A Study of United Kingdom Quoted Companies". Cambridge, 1968.

trial nos últimos 30 anos encontra explicação no processo de concentração industrial. O nível de concentração industrial, quer dizer, a distribuição das firmas por classe de tamanho determina o nível da parcela salarial, que tende a ser igual em todas as classes de tamanho. O crescimento do nível da concentração industrial tende a reduzir o nível da parcela salarial, que continua tendendo a ser igual em todas as classes de tamanho.

A tendência a equalização da parcela salarial em todas as classes de tamanho se deve à elevação do markup e ao declínio da relação de custos variáveis com o tamanho da firma. À medida que observamos firmas sucessivamente maiores verificamos que crescem as receitas, os custos variáveis e os dois elementos destes últimos, os custos dos materiais e os salários. Porém as receitas crescem mais do que os custos variáveis e os salários mais do que os custos dos materiais.

A elevação do markup e o declínio da relação de custos variáveis com o tamanho da firma refletem três processos: poder de mercado crescente com o tamanho da firma, economias de escala na utilização de materiais e qualidade superior da força de trabalho na firma grande.

Uma implicação de política econômica do que foi resumido: à célebre frase de Kalecki - "os empresários ganham o que gastam; os assalariados gastam o que ganham" - podemos adicionar: quanto maior o empresário médio, maior o nível de ganhos e gastos. Ou, sob outra perspectiva, o nível de investimentos e, conseqüentemente, o nível de emprego assalariado será tanto maior quanto mais as firmas grandes responderem pelo valor total da produção. A continuidade da acumulação de capital - do "progresso" - depende, cada vez mais, de um número menor de firmas maiores.



SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA  
INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (IPEA)

APÊNDICE AO CAPÍTULO V

APÊNDICE 1-V

ESCOLHA DA VARIÁVEL REPRESENTATIVA DO TAMANHO DA FIRMA

Das variáveis que possuímos informações, seis delas são, em princípio, boas candidatas para representar o tamanho da firma, quais sejam consumo de energia elétrica da firma (T), folha salarial da firma (W), gastos com a compra de materiais (E), valor das vendas (S), valor adicionado (B) e número de empregados (N). Todas estas seis variáveis estão fortemente correlacionadas.

As variáveis S, W, E, e B estão relacionadas entre si contabilmente, e nos pareceu que a seleção de qualquer uma delas poderia dar margem a problemas de interpretação estatística. A decisão final ficou entre consumo de energia elétrica T e número de empregados N. Jogamos uma moeda e ficamos com T.

#### APÊNDICE 2-V

##### CRITÉRIO PARA DIVISÃO DAS CLASSES DE TAMANHO DA FIRMA

As firmas foram agrupadas em cinco e dez tamanhos de classe. Para o número dado de classes de tamanho n (5 ou 10), a razão entre os limites inferior ( $\alpha$ ) e superior ( $\beta$ ) de cada classe de tamanho foi calculada por  $\beta = \alpha (1+r)^n$ .

REFERÊNCIAS

- ALTHUSSER, L., et al. Lire le Capital, François Maspero, Paris, 1967, Vols. I e II.
- FLORENCE, P.S., The Logic of Industrial Organization, Kegan Paul, London 1933.
- FUCHS, Victor R., The Service Economy, National Bureau of Economic Research, New York, 1968, pp. 18 e 19.
- GLYN, ANDREW e SUTCLIFF, B., Capitalism in Crisis, Pantheon Books, New York, 1972.
- INTERNATIONAL LABOUR OFFICE, Employment, Incomes and Equality, Geneva, 1971.
- KALECKI, M., "Distribution of National Income" in KALECKI, M., Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970. Cambridge at the U.P., 1971
- KRAVIS, I.B., "Functional Shares" in DAVID, L. SILLS (ed.), International Encyclopedia of the Social Sciences; The Macmillan Company, The Free Press, 1968.
- KUZNETS, S., Modern Economic Growth. Rate Structure and Spread, Yale U.P., New Haven, 1966, cap. 4, particularmente: pp.186-195.
- LECAILLON, J., e GERMIDIS, D., "El Componente Salarial en la Renta Nacional y el Desarrollo Económico", Revista Internacional del Trabajo, Vol. 91, Num. 5, Maio 1975.
- MACH, ERNST, The Science of Mechanics: A Critical and Historical Account of Its Development, The Open Court Publishing Company LaSalle, Illinois, 1974, 1ª Edição: 1893.
- Mc NAMARA, R.S., Adress to the Board of Governors; World Bank Group, Washington, D.C., Setembro, 1, 1975.
- MARX, K., Capital, International Publishers, New York, 1967, Vol. 1, pp. 640-641.
- NUSSBAUM, F.L., A History of the Economic Institutions Europe, F.S. CROFTS, Co. New York, 1935, particularmente os caps. III e V.
- ROEGEN-GEORGESCU, N., The Entropy Law and teh Economic Process, Harvard University Press Cambridge Massachusetts, 1971, Cap. II.