



SÉRIE SEMINÁRIOS Nº 19/96
DIRETORIA DE PESQUISA

Seminários Sobre Estudos do Trabalho

DETERMINANTES DA POBREZA NO BRASIL

Ricardo Paes de Barros
José Márcio Camargo
Rosane Mendonça

1996

SÉRIE SEMINÁRIOS Nº 19/96
DIRETORIA DE PESQUISA

Seminários Sobre Estudos do Trabalho

DETERMINANTES DA POBREZA NO BRASIL

Ricardo Paes de Barros
José Márcio Camargo
Rosane Mendonça

1996

Determinantes da Pobreza no Brasil

Ricardo Paes de Barros
(DIPES/IPEA e Yale University)

José Márcio Camargo
Departamento de Economia - PUC-RIO

Rosane Mendonça
Bolsista ANPEC/IPEA, aluna do doutorado em economia do IEI/UFRJ

DETERMINANTES DA POBREZA NO BRASIL

Ricardo Paes de Barros*

José Márcio Camargo**

Rosane Mendonça***¹

1. Introdução

O Brasil não é um país pobre. Várias evidências sustentam tal afirmativa. Em primeiro lugar, a renda per capita média das famílias brasileiras é cerca de três vezes a linha de pobreza. Em segundo lugar, aproximadamente 75% da população mundial vive em países com renda per-capita menor que a renda per-capita brasileira e, em terceiro lugar, se fosse possível desenhar um programa de transferência de rendas para as famílias pobres, seria necessário transferir apenas 5% do PIB anual para estas famílias para que toda a pobreza fosse eliminada.

Apesar de não ser um país pobre, uma grande parcela da população brasileira vive em situação de pobreza. Por exemplo, se adotarmos como linha de pobreza 1/3 da renda per capita do país, 40% da população brasileira estaria vivendo com rendimentos abaixo deste nível. Uma vez que uma parcela substancial da população brasileira é pobre, e diante da dificuldade em desenvolver um mecanismo de transferência que elimine a pobreza no curto prazo, entender quais os principais determinantes da pobreza no Brasil é um passo fundamental para se desenvolver estratégias capazes de atenuar ou mesmo eliminar este problema no médio e longo prazos. Este é o objetivo central deste artigo.

O artigo é organizado da seguinte forma. Na seção dois, discutimos o conceito de pobreza e mostramos as dificuldades de caracterizar este fenômeno empiricamente. Na seção três, desenvolvemos um arcabouço conceitual a partir do qual poderemos analisar os principais determinantes da pobreza. Na seção seguinte, utilizamos o arcabouço conceitual desenvolvido para estudar quais os principais determinantes dos diferenciais de renda per-capita entre o Brasil e os países desenvolvidos do mundo e entre os diferentes estados brasileiros. Mostramos que a capacidade de geração de renda por parte das famílias, que, por sua vez, depende da qualidade dos postos de trabalho e da qualidade da força de trabalho, é o principal fator que explica estes diferenciais. Mostramos também que os outros fatores, a razão de dependência, a taxa de desemprego e a taxa de participação dos trabalhadores na força de trabalho são relativamente pouco importantes para explicar os elevados níveis de pobreza existentes

¹. * Pesquisador do DIPES/IPEA e Yale University.

** Prof. do Departamento de Economia da PUC-RIO.

*** Bolsista ANPEC/IPEA, aluna do doutorado em economia do IEI/UF RJ.

de duas famílias sem levar em consideração, por exemplo, que uma possui sua própria moradia e a outra não, pode induzir a um grave erro.

Quarto, devemos também ter cuidado com a idéia de se trabalhar com valores per-capita ou por adulto-equivalente. O uso de recursos per-capita somente é justificável, se não existirem economias de escala, e todos os bens forem privados. Se existem economias de escala e alguns bens domésticos são bens públicos, o volume de recursos per-capita irá subestimar o volume de recursos a que cada membro realmente tem acesso. Por outro lado, a utilização dos recursos per-capita ou por adulto equivalente como indicador de pobreza somente não cria distorções se houver perfeita distribuição de recursos dentro da família. Neste caso, o bem-estar de cada indivíduo na família independe de quem recebeu a renda².

Quarto, a escala e a estrutura familiar, entendida como a composição etária e por sexo da família, e o nível salarial de seus membros, influencia diretamente o nível geral de bem-estar atingível. Por um lado, a natureza e a magnitude das necessidades da família são funções da estrutura familiar. Por outro, a estrutura familiar pode facilitar ou dificultar o uso eficiente dos recursos disponíveis da família.

Pelas razões apontadas acima, ao limitarmos a análise da pobreza das famílias ao comportamento da variável renda monetária, comparando-a com uma dada linha de pobreza, estaremos fazendo uma série de suposições sobre o comportamento das famílias e o funcionamento do mercado. Por exemplo, estaremos supondo que uma parcela substancial da cesta de consumo dos membros da família é comercializado no mercado. Certamente, uma análise deste tipo, gera distorções importantes sobre os resultados. Para evitar estas distorções, seria necessário incorporar os serviços prestados por todos os outros recursos domésticos que são utilizados diretamente na produção doméstica.

Apesar de todos estes inconvenientes, existem grandes vantagens analíticas de se utilizar a renda per-capita como indicador de pobreza, o que faz com que este tipo de análise seja sistematicamente empregado nos estudos de pobreza. Entre as vantagens analíticas do uso da renda per-capita está a possibilidade de se isolar os efeitos da estrutura familiar de um lado e do mercado de trabalho, por outro, sobre a pobreza. Outra vantagem importante é viabilizar, empiricamente, o estudo da pobreza. Neste artigo, estaremos olhando pobreza apenas levando em consideração a variável renda per-capita. Ou seja, vamos definir pobreza apenas como insuficiência de renda. As observações acima apontam as limitações mais importantes a tal procedimento.

3. As Causas da Pobreza das Famílias

Se pobreza é definida como insuficiência de renda, podemos dizer que uma família é pobre se sua renda per capita é tão pequena que é insuficiente para adquirir os bens necessários para a sobrevivência adequada de seus membros. Portanto, para

². Recentemente, têm surgido diversos estudos analisando a questão da desigualdade na distribuição dos recursos dentro da família. Veja, por exemplo, Sen (1992).

entre as famílias brasileiras. Na seção cinco, estudamos os principais determinantes da capacidade de geração de renda e as dificuldades de trabalhar com este conceito. Na seção seis, analisamos as causas da baixa qualidade da força de trabalho no país e na seção sete, analisamos as razões pelas quais os postos de trabalho apresentam baixa qualidade. Finalmente, na seção 8, apresentamos nossas conclusões.

2. Conceito e Medição da Pobreza

Antes de iniciar o estudo dos determinantes da pobreza, devemos discutir o conceito e a medição deste fenômeno. Primeiro, é importante destacar que existe um consenso entre os estudiosos de que não existe uma dimensão única da pobreza, isto é, a pobreza é multidimensional. Ela está relacionada a diversos aspectos, como, por exemplo, a quantidade de proteínas ingerida diariamente, ou a presença dos filhos na escola, a ausência de condições de saúde adequadas, etc. Na realidade, se existisse um mercado onde todos os bens e serviços pudessem ser comercializados, seria possível adquirir todos os bens necessários para satisfazer as necessidades dos membros da família, ou do indivíduo. Neste caso, a renda do indivíduo, ou da família, conteria toda a informação necessária para avaliar seu bem-estar.

No entanto, nem todos os bens e serviços são transacionados no mercado e quanto menor a proporção da cesta de consumo dos pobres transacionada no mercado, menos importante é a variável renda na mensuração da pobreza. Por esta razão, a utilização da variável renda em estudos sobre pobreza apresenta diversos inconvenientes teóricos.

Em primeiro lugar, estudos sobre pobreza que se baseiam na informação sobre a renda obtida através de pesquisas domiciliares como, por exemplo, a Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios (PNAD), em geral não levam em consideração o fato de que o acesso à infraestrutura social difere entre regiões e países e entre diferentes famílias dentro de uma mesma região. Consequentemente, a comparação entre a renda de duas famílias, sem levar em conta que uma vive em uma região na qual o acesso à infraestrutura social é precária, enquanto outra vive em uma região na qual a oferta de infraestrutura social é desenvolvida, pode gerar importantes distorções na informação sobre o grau de pobreza destas duas famílias.

Em segundo lugar, estas pesquisas normalmente não contabilizam a renda em espécie, como parte da renda das famílias. Por exemplo, a parte da produção das famílias rurais que é utilizada para auto-consumo, não está, em geral, incluída como parte da renda destas famílias. Nos casos em que este fato é relevante, a renda monetária super-estima a pobreza destas famílias.

Terceiro, nem todos os recursos familiares são utilizados com o objetivo de gerar renda monetária. Muitos destes recursos são dedicados à geração de produção doméstica que, na maior parte dos casos, não tem um valor de mercado. O tempo dos membros da família dedicados às tarefas domésticas e a parcela do capital físico da família imobilizado nos diversos bens duráveis que lhe prestam serviços, como moradia, automóveis, telefones, etc. são exemplos de recursos utilizados diretamente na produção doméstica. A não imputação destes valores na renda da família pode ter um grande efeito sobre a classificação desta como pobre ou não pobre. Comparar a renda

desvendarmos as causas da pobreza de uma família, devemos saber do que depende a renda per capita de seus membros.

A renda per capita dos membros de uma família depende de dois fatores:

- i. da proporção de pessoas da família que trabalham
- ii. da renda dos membros da família que trabalham, ou seja, da capacidade de geração de renda da família.

Dado o número total de membros de uma família, quanto mais elevada for a renda de seus membros que trabalham, maior será a renda per capita da família e, portanto, menor será a possibilidade de que esta família seja pobre. Por outro lado, dada a renda dos membros da família que trabalham, quanto maior for a proporção dos seus membros que não trabalham, maior é o número de pessoas com as quais esta renda deverá ser dividida e, portanto, maior é a possibilidade desta família ser pobre.

Em suma, uma família pode ser pobre (i) porque a renda dos seus membros que trabalham é muito baixa e/ou (ii) porque apesar da renda de seus membros que trabalham não ser baixa, a proporção deles que não trabalha é muito elevada, ou por ambas as razões acima. Isto posto, para entendermos as causas da pobreza, devemos analisar as razões pelas quais estes dois fatos poderão ocorrer.

A proporção de pessoas da família que não trabalham pode ser grande por quatro motivos principais:

- i. porque uma parte significativa dos membros da família é composta de crianças que não estão em idade de trabalhar e/ou
- ii. porque uma parte significativa dos membros da família é composta de pessoas idosas que já estão fora do mercado de trabalho e/ou
- iii. porque a taxa de desemprego dos membros da família, em idade de trabalhar, é muito elevada e/ou
- iv. porque uma parcela significativa dos membros da família, em idade de trabalhar, não está procurando emprego, ou seja, a taxa de participação dos membros da família em idade de trabalhar, no mercado de trabalho, é pequena.

Os dois primeiros fatores são de caráter demográfico e de longo prazo. A eles dá-se o nome de razão de dependência. Os outros dois fatores estão relacionados ao funcionamento do mercado de trabalho e podem ser determinados por políticas de curto e/ou de longo prazos, dependendo se o problema é de caráter conjuntural ou estrutural do funcionamento deste mercado. Note que uma família pode ser pobre por uma ou por uma combinação de algumas ou de todas as razões enumeradas acima. Aos dois primeiros fatores, denominamos fatores demográficos. Os dois últimos daremos o nome de grau de utilização da capacidade de geração de renda das famílias.

3.1. Capacidade de Geração de Renda

A capacidade de geração de renda da família depende de dois fatores:

- i. do valor da produtividade dos membros da família que trabalham
- ii. da capacidade dos membros da família que trabalham de se apropriar do valor do produto que eles geram, ou seja, de seu poder de barganha.

Se o valor da produtividade dos membros da família que trabalham é muito baixo, sua contribuição para a renda total é pequena. Se a parte do produto apropriada pelos membros da família que trabalham depende de quanto eles contribuem para o total do produto gerado, sua renda também será pequena. Entretanto, se o poder de barganha dos membros da família que trabalham é baixo, sua contribuição para a geração da renda total poderá não ser pequena mas eles poderão se apropriar de uma parcela menor do que estão efetivamente contribuindo. Neste caso, apesar do valor da produtividade dos membros da família que trabalham não ser baixo e, conseqüentemente, sua contribuição para a produção total não ser pequena, eles poderão ser pobres porque se apropriam de uma parcela menor que sua contribuição para o produto.

Portanto, uma família pode ter uma baixa capacidade de geração de renda e por esta razão ser pobre, ou porque o valor da produtividade de seus membros que trabalham é baixo e/ou porque o poder de barganha destes membros é baixo, ou pelas duas razões simultaneamente.

O valor da produtividade dos membros da família que trabalham, por sua vez, depende de quatro fatores:

- i. do preço do produto que está sendo gerado por estes membros e/ou
- ii. da disponibilidade de capital físico e de outros recursos colocada à sua disposição, que determina a produtividade dos empregos nos quais os membros da família estão trabalhando e/ou
- iii. da eficiência na utilização destes recursos no processo produtivo e/ou
- iv. do seu grau de qualificação, que determina a qualidade potencial da força de trabalho da família e/ou
- v. da proporção da qualidade potencial que é efetivamente oferecida no mercado de trabalho, pelos membros da família.

Dos quatro fatores apontados acima, os dois primeiros -- o preço do produto gerado e a disponibilidade de capital físico do posto de trabalho -- estão diretamente relacionados a decisões de caráter empresarial tomadas pelos produtores e à capacidade dos preços de mercado de sinalizar corretamente aos investidores as melhores opções de investimentos. Em uma economia de mercado, as decisões de investimento estão relacionadas aos lucros que podem ser obtidos com os investimentos realizados. Portanto, em uma economia na qual as decisões de investimento em capital físico são incentivadas e na qual os preços refletem de forma clara as melhores opções de investimento, existe uma menor possibilidade de que as famílias sejam pobres.

O nível de qualificação dos membros da família que trabalham depende, por sua vez, do nível de qualificação adquirido na fase pré-mercado de trabalho, principalmente através do sistema escolar, e do montante de treinamento adquirido no mercado de trabalho, seja no trabalho, seja através de treinamento formal.

O nível de qualificação adquirido pelos membros da família que trabalham antes de entrarem no mercado de trabalho, está relacionado à disponibilidade de oferta de qualificação na sociedade e ao custo de oportunidade de se qualificar. A oferta de qualificação depende não somente da disponibilidade de escolas, mas também, da qualidade das escolas existentes. A baixa qualidade do sistema de qualificação afeta

a qualidade dos membros da família que trabalham aumentando o tempo necessário para que estes membros adquiram um determinado nível de qualificação. Desta forma, aumenta o custo de oportunidade de se qualificar.

O principal componente do custo de oportunidade de se qualificar é o tempo gasto no processo de qualificação. Quanto maior o tempo gasto para se qualificar, menor o tempo disponível para o trabalho³, reduzindo a renda disponível no presente. Portanto, se o sistema de qualificação da sociedade é muito ineficiente, o tempo necessário para se adquirir um determinado nível de qualificação aumenta, fazendo com que o custo de oportunidade de se qualificar se eleve. Como resultado, reduz-se o nível de qualificação com que os membros das famílias entram no mercado de trabalho. Por outro lado, quanto menor a renda per-capita da família, maior a importância da renda de cada um de seus membros que trabalham na renda familiar e maior o custo de oportunidade, para a família, que um de seus membros dedique uma parte substantiva de seu tempo para as atividades de qualificação.

A decisão de aumentar o nível de qualificação dos membros da família, antes que estes entrem no mercado de trabalho, é uma decisão de caráter intertemporal, no sentido de que os custos são pagos no presente, principalmente através de renda não recebida, enquanto os benefícios serão, em grande parte, auferidos no futuro, através de uma melhoria da qualidade da força de trabalho oferecida no mercado, aumento do produto gerado e, possivelmente, da renda do membro da família. Por esta razão, quanto maior é a necessidade de renda presente por parte da família, maior será o incentivo para que seus membros dediquem uma maior parte do tempo ao trabalho hoje, reduzindo o tempo dedicado a aumentar sua qualificação. Consequentemente, um baixo nível de renda per capita no presente, na medida em que afeta a decisão de qualificação dos membros da família na fase pré-mercado de trabalho, pode reduzir o nível de qualificação destes membros no futuro e, através deste processo, reduzir a capacidade de geração de renda destes membros no futuro. Isto pode criar uma ligação entre a pobreza hoje e a pobreza no futuro, gerando um mecanismo intergeracional de reprodução da pobreza.

O desenho de instituições e mecanismos que sejam capazes de reduzir o custo de oportunidade da qualificação pré-mercado de trabalho é, certamente, uma das formas mais eficientes para reduzir a pobreza das famílias. Entre estes, a melhoria da qualidade do sistema escolar e a criação de mecanismos de transferência de renda para famílias que mantenham seus filhos na escola, são particularmente importantes.

Entretanto, uma parte significativa desta qualificação se dá no próprio trabalho, ou seja, após a entrada do membro da família no mercado de trabalho. Existem dois tipos de treinamento que podem ser adquiridos no trabalho: treinamento específico e treinamento geral. O treinamento específico é aquele que aumenta a produtividade do trabalhador somente na própria empresa na qual o treinamento está sendo realizado.

³. Estamos excluindo, neste contexto, o tempo gasto no processo de qualificação no trabalho (on-the-job training).

O treinamento geral aumenta a produtividade do trabalhador em todas as empresas da economia. Normalmente, todo programa de treinamento tem um componente específico e um componente geral. O que distingue estes investimentos é o grau de treinamento específico e geral adquirido durante o treinamento.

Como o investimento em treinamento é apropriado diretamente pelo trabalhador, através do aumento de sua própria produtividade e, em uma economia de mercado, o trabalhador poderá se deslocar de um trabalho a outro sem compensar o investimento realizado pela empresa em sua qualificação, quanto maior a probabilidade de que o trabalhador venha a mudar de empresa (seja voluntariamente, seja por decisão da empresa), menor será o investimento que a empresa estará disposta a fazer na qualificação de seu trabalhador e menor o investimento que o trabalhador estará disposto a fazer em treinamento específico na empresa. Portanto, quanto maior a rotatividade da mão de obra, menos investimentos serão feitos por trabalhadores e empresas no treinamento no trabalho (on-the-job training).

Por esta razão, economias com elevados níveis de instabilidade, assim como, instituições que incentivam a rotatividade da mão de obra, tendem a reduzir os investimentos em treinamento no trabalho e, conseqüentemente, reduzir a qualidade dos membros das famílias que trabalham, diminuindo sua capacidade de geração de renda. Dois casos são particularmente relevantes, devido à sua importância empírica. Primeiro, o pagamento de indenizações monetárias aos trabalhadores demitidos. Tais pagamentos podem criar um incentivo a que estes trabalhadores forcem sua demissão, reduzindo sua produtividade e, desta forma, gerar um desincentivo ao investimento em treinamento específico por parte da empresa e do trabalhador. Segundo, instituições que não levem em conta o fato de que o treinamento no trabalho, por ter um componente de treinamento geral, tem um caráter de bem público importante. Como as empresas tomam decisões de treinamento no trabalho com base apenas nos custos e benefícios privados destas decisões, desconsiderando os benefícios sociais dos mesmos, o resultado é um sub-investimento em treinamento no trabalho.

Portanto, o desenho de instituições que reduzam o incentivo à rotatividade do trabalho nas empresas e que aloquem direitos de propriedade dos investimentos em treinamento de forma adequada, têm o efeito de aumentar o investimento em qualificação dos membros das famílias que trabalham e, desta forma, reduzir a pobreza destas famílias.

Porém, ainda que o nível de qualificação dos membros da família que trabalham não seja baixo, estes podem não estar oferecendo toda esta qualificação no mercado de trabalho e, portanto, ter um baixo valor da produtividade de seu trabalho. Isto pode ocorrer por duas razões:

i) porque as instituições que regulam as relações de trabalho e emprego não criam os incentivos adequados e/ou

ii) porque a oferta de bens e serviços para consumo é baixa, de tal forma que ainda que a renda familiar fosse elevada, a família teria pouco o que comprar com sua renda.

Se o trabalho é uma atividade não prazerosa para o trabalhador, este tentará obter o maior nível de renda com o mínimo de trabalho possível. Nestas condições,

instituições que tornem mais fácil ao trabalhador obter renda oferecendo pouco trabalho, tendem a reduzir a oferta de qualificação por parte do trabalhador no mercado, ainda que sua qualificação potencial não seja baixa. Por esta razão, instituições que induzem relações de trabalho baseadas na cooperação entre empresas e trabalhadores tendem a gerar uma maior oferta de qualificação do que relações de trabalho que induzem o conflito entre trabalhadores e empresas. Em particular, a indução ao trabalho simplesmente através da ameaça da demissão, induz relações de desconfiança e insatisfação entre trabalhadores e empresas e, em consequência, reduz a oferta potencial de qualificação por parte dos trabalhadores. Incentivos ao trabalho, em oposição, são de grande importância para se obter relações de trabalho cooperativas.

Portanto, criar instituições que induzam os trabalhadores e as empresas a investir em treinamento e que, ao mesmo tempo, criem incentivos para que os trabalhadores ofereçam sua qualificação potencial no mercado de trabalho, é um aspecto fundamental para aumentar a capacidade de geração de renda dos membros da família que trabalham e, por este caminho, diminuir o nível de pobreza das famílias.

Finalmente, o outro fator relevante que determina a capacidade de geração de renda da família é a capacidade de seus membros de se apropriar do produto por eles gerado. Ainda que os membros da família que trabalham não tenham uma baixa capacidade de geração de renda, ela pode ser pobre porque a capacidade destes membros de se apropriarem do produto por eles gerado é baixa, ou seja, porque o poder de barganha é baixo. Se isto ocorre, ainda que os membros da família que trabalham tenham um elevado nível de qualificação e que ofereçam toda esta qualificação no mercado, eles se apropriam de uma pequena fração do produto por eles gerados. Neste caso, o total de renda gerado pode ser elevado, mas sua distribuição será desigual, de tal forma que os agentes, trabalhadores e/ou empresas, com maior poder de barganha se apropriarão de uma parte do produto gerado pelos agentes com pequeno poder de barganha.

O poder de barganha dos membros da família que trabalham pode ser baixo se a relação entre os agentes econômicos demandantes e ofertantes de força de trabalho é assimétrica. Quanto maior a assimetria nesta relação, maior a possibilidade de que os membros das famílias que trabalham do lado com menor poder de barganha sejam pobres. Isto pode ocorrer por duas razões, principalmente:

i. se a perda de renda gerar um efeito negativo maior sobre o bem-estar dos agentes de um dos pólos que sobre o outro pólo da relação de trabalho. No caso de empresas e trabalhadores, se a perda de bem estar decorrente da perda de renda do trabalhador gera um efeito mais negativo para este do que a perda de produtividade do trabalhador para a empresa e/ou

ii. se a única fonte de renda de um dos pólos da relação for seu próprio trabalho, enquanto o outro pólo pode substituí-lo por outra fonte de renda, enquanto não consegue repor esta fonte de renda. No caso da relação entre empresa e trabalhador, se a única fonte de renda do trabalhador for seu trabalho, enquanto a empresa pode substituir a produtividade do trabalhador durante algum tempo, por hora extra de outros trabalhadores, por exemplo, até que consiga contratar outro trabalhador com igual qualificação.

No caso em que as relações entre empresas e os trabalhadores são simétricas, se o salário pago pela empresa é menor que o valor da produtividade do trabalhador, será lucrativo para outra empresa similar pagar um salário um pouco mais elevado e ainda menor que o valor da produtividade do trabalhador. Assim procedendo, conseguirá atrair os trabalhadores mais qualificados e ainda se apropriar de uma parte do valor da produtividade do trabalhador, aumentando a parcela por ela apropriada do produto. Como este mecanismo está sempre presente enquanto o salário pago pela empresa for menor que o valor da produtividade do trabalhador, ele somente pára de operar quando estes dois valores se igualarem. Portanto, se as relações entre empresas e trabalhadores forem simétricas, em termos de poder de barganha, o salário pago pelas empresas será igual ao valor da produtividade do trabalhador.

Entretanto, se a relação for assimétrica, por exemplo, se a perda da renda decorrente do emprego for mais prejudicial para o trabalhador do que para a empresa, esta poderá utilizar esta assimetria de poder para pagar um salário menor que o valor da produtividade do trabalhador. Neste caso, se o trabalhador não aceitar o salário pago pela empresa, teria que sair do emprego, o que geraria um perda maior do que a perda imposta por esta decisão à empresa.

A organização dos trabalhadores de forma a viabilizar uma negociação coletiva, em lugar de negociar individualmente com as empresas, é uma forma de reduzir, ou até mesmo eliminar, a assimetria de poder entre empresas e trabalhadores. A lógica deste processo é que a demissão de um trabalhador individual tem pouco efeito sobre o funcionamento da empresa com um todo, no curto prazo, enquanto significa uma perda total de renda para o trabalhador demitido. Se a negociação se dá coletivamente, se todos os trabalhadores pararem de trabalhar, a perda imposta à empresa seria comparável à perda imposta a cada trabalhador individual. Portanto, o grau de organização coletiva dos trabalhadores afeta a capacidade de geração de renda por parte dos membros da família que trabalham, reduzindo a possível assimetria da relação entre empresas e trabalhadores.

3.2 Resumo

Em resumo, podemos dizer que uma família pode ser pobre por uma ou por uma combinação de algumas ou de todas as razões abaixo:

I. por fatores demográficos. Isto pode ocorrer por duas razões:

i. porque uma parte significativa dos membros da família é composta de crianças que não estão em idade de trabalhar e/ou

ii. porque uma parte significativa dos membros da família é composta de pessoas idosas que já estão fora do mercado de trabalho e/ou

II. porque o grau de utilização da capacidade de geração de renda da família é pequeno. Isto pode ocorrer por duas razões:

iii. porque uma parcela significativa dos membros da família, em idade de trabalhar, não está procurando emprego, ou seja, a taxa de participação dos membros da família em idade de trabalhar, no mercado de trabalho, é pequena e/ou

iv. porque a taxa de desemprego dos membros da família, em idade de trabalhar, é muito elevada.

III. porque a capacidade de geração de renda dos membros da família que trabalham é baixa. A capacidade de geração de renda pode ser baixa pelas seguintes razões:

v. porque o valor da produtividade dos membros da família que trabalham é pequeno o que, por sua vez, pode ser o resultado dos seguintes fatores:

v.a. porque o preço do produto que está sendo gerado por estes membros é baixo e/ou,

v.b. porque a disponibilidade de capital físico e de outros recursos colocada à disposição dos membros da família, que determina a produtividade dos empregos nos quais os membros da família estão trabalhando, é pequena e/ou,

v.c. porque a utilização dos recursos colocados à disposição dos membros da família que trabalham é feita de forma ineficiente e/ou,

v.d. porque o grau de qualificação dos membros da família que trabalham, que determina a qualidade potencial da força de trabalho da família, é pequeno e/ou,

v.e. porque a proporção da qualidade potencial que é efetivamente oferecida no mercado de trabalho, pelos membros da família que trabalham, é pequena.

vi. porque a capacidade dos membros da família que trabalham de se apropriar do valor do produto que eles geram, ou seja, o seu poder de barganha, é pequeno. Isto, por sua vez, pode ocorrer porque:

vi.a. o valor relativo da renda para um dos pólos da relação de trabalho é maior que para o outro, o que gera assimetria na relação entre os agentes, com menor poder de barganha para o agente para o qual a renda tem um maior valor relativo, e/ou

vi.b. o grau de organização coletiva dos agentes para os quais o valor relativo da renda individual é relativamente maior é pequeno.

O fato de que uma família pode ser pobre por um ou por uma combinação de alguns ou de todos os fatores analisados acima nos indica que a ocorrência de mais de um destes fatores em uma mesma família aumenta a probabilidade de que esta família seja pobre e aumenta seu nível de pobreza. Ou seja, se existirem razões de ordem econômica e/ou social para que vários destes fatores ocorram em um mesmo conjunto de famílias, simultaneamente, teremos uma importante razão adicional para que estas famílias sejam pobres. Dito de outra forma, se a correlação entre os fatores determinantes da pobreza das famílias é positiva e elevada, a probabilidade de que estas famílias sejam pobres aumenta e seu nível de pobreza também aumenta. Por exemplo, se famílias com grande número de crianças e idosos, são também aquelas cujos membros têm baixa produtividade e estão empregados em postos de trabalho pouco produtivos, a probabilidade de que estas famílias sejam pobres é maior e seu nível de pobreza também será maior do que se as famílias cujos membros têm baixa qualificação estiverem empregados em postos de trabalho de elevada produtividade e forem famílias com uma pequena proporção de crianças e idosos entre seus membros.

Portanto, um determinante adicional da probabilidade e do nível de pobreza das famílias (e das sociedades) é a correlação positiva entre os determinantes da pobreza. Quanto maior o grau de correlação entre estes determinantes, maior a probabilidade de que as famílias com estas características sejam pobres e maior o nível de pobreza das

famílias pobres.

4. As Raízes da Pobreza no Brasil

Uma vez tendo entendido as principais causas da pobreza na seção 3, podemos nesta seção, utilizar o arcabouço analítico desenvolvido para estudar as raízes da pobreza no Brasil. A pergunta que estaremos buscando responder é quais dos principais determinantes da pobreza analisados acima são capazes de explicar o fato de o Brasil ter uma parcela substancial de sua população vivendo abaixo da linha de pobreza? O estudo será conduzido por aproximações sucessivas. Para tal, a seção será dividida em três partes. Na primeira, comparamos os níveis médios dos determinantes da pobreza no Brasil com outros países da América Latina e com os países desenvolvidos do mundo. Na segunda parte, comparamos os níveis médios dos determinantes da pobreza entre os estados brasileiros. Nestas duas primeiras partes, estamos implicitamente supondo que a renda do país ou do estado é igualmente distribuída entre todos os seus habitantes, de tal forma que somente as diferenças de médias são importantes. Finalmente, na terceira parte, analisamos quanto da pobreza no Brasil pode ser explicada por fatores puramente demográficos (razão de dependência) e por um menor grau de utilização da capacidade de geração de renda pelas famílias pobres (taxa de participação dos trabalhadores pobres no mercado de trabalho e maior taxa de desemprego entre os pobres).

Para simplificar a apresentação, podemos agrupar os determinantes da pobreza em quatro grandes grupos. O primeiro grupo, é composto dos determinantes relacionados à estrutura demográfica das famílias ou seja, a porcentagem dos membros das famílias que não estão em idade de trabalhar (a razão de dependência). Este grupo inclui os determinantes descritos no item I.i e I.ii. O segundo grupo, se refere ao grau de utilização da capacidade de geração de renda por parte dos membros das famílias, ou seja, a taxa de participação na força de trabalho e a taxa de desemprego. Este grupo corresponde aos itens II.iii e II.iv. O terceiro grupo é composto dos determinantes da pobreza relacionados à qualidade dos postos de trabalho oferecidos no país. Deste grupo fazem parte os itens III.v.a, III.v.b e III.v.c e III.vi. Finalmente, o quarto grupo é composto dos determinantes relacionados à qualidade da força de trabalho existente no país, ou seja, os itens III.v.d e III.v.e. O terceiro e o quarto grupos, em conjunto, é o que denominamos de capacidade de geração de renda dos membros das famílias.

Como não temos informações para todas as variáveis, algumas hipóteses serão necessárias. Primeiro, não temos informações que nos permitam isolar o efeito da qualidade do posto de trabalho do poder de barganha do trabalhador. A informação disponível é a produtividade do posto de trabalho. Segundo, também não conseguimos separar a qualidade potencial do trabalhador da qualidade efetivamente oferecida por ele no mercado. Nosso índice de qualidade do trabalhador é construído a partir dos anos de estudos completos dos trabalhadores nos diferentes países (sub-seção 4.1) e nos diferentes estados brasileiros (sub-seção 4.2). Da mesma forma, não temos informações sistemáticas que nos permitam incluir o treinamento (formal e no trabalho) no índice de qualidade do trabalhador. Portanto, os indicadores de qualidade do emprego e de qualidade do trabalhador refletem a produtividade do posto de trabalho

e o grau de qualificação dos trabalhadores relacionado à escolaridade formal apenas.

Dadas as limitações empíricas apontadas acima, vamos supor que o trabalhador se apropria de todo o produto por ele gerado e que a oferta efetiva de qualidade seja igual à qualidade potencial do trabalhador. Além disso, devemos também supor que a educação formal representa adequadamente a qualidade do trabalhador.

4.1. Causas das Diferenças de Renda Per-Capita entre Países

Com estas qualificações em mente, apresentamos na tabela I a razão de dependência e o grau de utilização da capacidade de geração de renda no Brasil, na Argentina, no México, no conjunto dos países latinoamericanos, nos países desenvolvidos e no mundo como um todo.

Tabela I

**Principais Determinantes Demográficos da Pobreza
comparação entre o Brasil e outras regiões**

Países e Regiões	Porcentagem de Trabalhadores em Idade de Trabalhar	Grau de Utilização da Capacidade de Geração de Renda
Brasil	60	69
Argentina	61	58
México	58	61
América Latina	58	64
Países Desenvolvidos	68	68
Mundo	65	n.d.
Relação Brasil/Argentina	0,98	1,19
Relação Brasil/México	1,03	1,13
Relação Brasil/América Latina	1,03	1,08
Relação Brasil/Países Desenvolvidos	0,88	1,01
Relação Brasil/Mundo	0,92	n.d.

Fonte: Barros e Camargo, 1993.

postos de trabalho no Brasil é 70% maior que na Argentina, 20% maior que na média dos países da América Latina e 30% maior que a média dos países do mundo. Ao mesmo tempo é 27% menor que no México e 31% menor que nos países desenvolvidos. Portanto, 31% da diferença entre a renda per-capita do Brasil e dos países desenvolvidos do mundo pode ser explicada pela qualidade dos postos de trabalho gerados nestas duas regiões. Por outro lado, a qualidade dos postos de trabalho no Brasil explica 20% da diferença entre a maior renda per-capita do país em relação à média dos países latinoamericanos.

Tabela II
Medidas de Qualidade dos Postos de Trabalho e dos Trabalhadores
comparação entre o Brasil e outras regiões

Países e Regiões	Qualidade dos Postos de Trabalho	Qualidade da Força de Trabalho
Brasil	13,6	0,86
Argentina	8,0	1,41
México	16,4	0,94
América Latina	11,3	1,00
Países Desenvolvidos	19,6	1,57
Mundo	10,5	0,98
Relação Brasil/Argentina	1,7	0,61
Relação Brasil/México	0,83	0,91
Relação Brasil/América Latina	1,20	0,86
Relação Brasil/Países Desenvolvidos	0,69	0,55
Relação Brasil/Mundo	1,3	0,88

Fonte: Nações Unidas (1992), World Bank (1990) e Ram (1990).

Como pode ser observado pelos dados da tabela, a porcentagem de trabalhadores em idade de trabalhar é menor no Brasil que na Argentina (2% menor), maior que no México (3%) e que na média dos países da América Latina (3%). É, porém, 12% menor que a média dos países desenvolvidos e 8% menor que a média dos países do mundo. Ou seja, do diferencial de renda per-capita entre o Brasil e os países desenvolvidos do mundo, 12% pode ser explicado por uma maior razão de dependência.

Segundo, o grau de utilização da capacidade de geração de renda no Brasil (taxa participação no mercado de trabalho e taxa de desemprego) é maior que na Argentina (19%), no México (13%), que na média dos países latinoamericanos (8%) e similar ao grau de utilização desta capacidade nos países desenvolvidos. Portanto, a menor renda per-capita brasileira, se comparada aos países desenvolvidos, por exemplo, não pode ser explicada por uma menor taxa de participação da população brasileira no mercado de trabalho ou por uma maior taxa de desemprego, ou seja, por uma menor capacidade de geração de renda dos trabalhadores brasileiros.

Estes resultados mostram que, pelo menos no que se refere à média da razão de dependência e da capacidade de geração de renda das famílias, a menor renda per-capita no Brasil, quando comparada com a dos países desenvolvidos não pode ser explicada por fatores puramente demográficos (estrutura familiar) ou por fatores relacionados à inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho (taxa de participação e taxa de desemprego). Apenas 21% da diferença entre a renda per-capita no Brasil em comparação com os países desenvolvidos, pode ser explicada por estes dois fatores. Isto significa que o restante da diferença da renda per-capita entre o Brasil e os países desenvolvidos deve ser explicada por diferenças nos outros dois determinantes, quais sejam, a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade dos trabalhadores entre o Brasil e os países desenvolvidos.

A tabela II apresenta indicadores da qualidade dos postos de trabalho e a qualidade dos trabalhadores no Brasil, na Argentina, no México, na América Latina, nos países desenvolvidos e no mundo⁴. Os dados da tabela II mostram que a qualidade dos

⁴. O índice de qualidade da força de trabalho é calculado supondo que a qualidade aumenta exponencialmente com o número completos de anos de escolaridade do trabalhador, s, segundo a função exponencial $q = A \cdot e^{\lambda s}$. Como várias estimativas da relação entre salários e educação indicam que os salários crescem exponencialmente com o número de anos de educação, sendo que um ano extra de educação aumenta os salários em aproximadamente 10%, utilizamos o valor de $\lambda = 0,10$. O parâmetro A foi escolhido de tal forma que a qualidade da força de trabalho na América Latina seja igual a 1. Finalmente, supondo que a variável q tenha uma distribuição log-normal, obtemos a expressão para a qualidade média dos trabalhadores, $\mu(q) = A \cdot e^{\lambda \mu(s) + (\lambda \sigma(s))^2 / 2}$, onde $\mu(s)$ e $\sigma(s)$ são, respectivamente a média e o desvio padrão do número completo anos de escolaridade para cada país ou região.

A qualidade dos postos de trabalho foi obtida dividindo o Produto Doméstico Bruto per-capita (PPP) pela qualidade dos trabalhadores, obtida pela metodologia descrita acima.

Finalmente, os dados da qualidade da força de trabalho no Brasil, comparados à de outros países revela que o Brasil é o país com a força de trabalho de pior qualidade entre os analisados neste trabalho⁵. A qualidade da força de trabalho no Brasil é 14% menor que na média dos países da América Latina, 9% menor que no México, 39% menor que na Argentina, 12% menor que na média dos países do mundo e 45% menor que nos países desenvolvidos.

Os dados acima mostram que, se a renda gerada no Brasil e nas outras regiões analisadas fosse igualmente distribuída entre as famílias, o principal determinante do menor nível de renda per-capita do Brasil, em relação aos países desenvolvidos, é a menor qualidade relativa da força de trabalho brasileira. Em segundo lugar, aparece a qualidade dos postos de trabalho gerados no Brasil e, em terceiro, a maior razão de dependência. O grau de utilização da capacidade de geração de renda não afeta este diferencial de renda per-capita. Da mesma forma, se comparada à média da América Latina, o Brasil gera postos de trabalho de melhor qualidade, tem uma menor razão de dependência e um maior grau de utilização da capacidade de geração de renda. Entretanto, tem uma força de trabalho com qualidade inferior à média da região. Portanto, dentre estes fatores para os quais temos informações, a principal conclusão é que a qualidade da força de trabalho, e a qualidade dos postos de trabalho gerados no Brasil, são os principais fatores determinantes do menor nível de renda per-capita do país.

4.2. As Causas dos Diferenciais de Renda Per-Capita entre Estados Brasileiros

Na sub-seção anterior, mostramos que a menor renda per-capita no Brasil, se comparada aos países desenvolvidos e a alguns países da América Latina se deve, em grande parte, a fatores relacionados à qualidade da força de trabalho (principalmente nível educacional) e à qualidade dos postos de trabalho gerados no país. Os fatores demográficos (razão de dependência) e o grau de utilização da capacidade de geração de renda (taxa de participação e taxa de desemprego), desempenham um papel bastante menos importante nesta comparação. Entretanto, esta comparação parte do pressuposto de que a distribuição da renda no Brasil e nestes países é igualitária. Esta é uma hipótese bastante forte, pois sabemos que a distribuição da renda no Brasil é extremamente desigual. Esta desigualdade ocorre tanto entre estados e regiões do país, quanto entre famílias.

Como a distribuição da renda é desigual, é perfeitamente possível que os fatores demográficos e o grau de utilização da capacidade de geração de renda, que não são importantes para a média, sejam importantes determinantes da menor renda per-capita dos estados mais pobres do país. Por exemplo, se nos estados mais pobres a razão de

⁵. Na verdade, pelo indicador por nós construído, a força de trabalho brasileira é uma das menos qualificadas da América Latina, somente comparável à de Honduras, Guatemala e El Salvador (Barros e Camargo, 1993).

dependência é elevada em relação à razão de dependência das famílias que vivem nos estados mais ricos, este poderia ser um importante determinante da diferença entre as rendas per-capita dos estados pobres e dos estados ricos. Ao mesmo tempo, seria pouco importante para determinar a diferença entre a renda per-capita do Brasil em relação a outros países.

Nesta sub-seção, analisamos quanto da diferença da renda per-capita entre os diferentes estados da Federação brasileira, pode ser explicado pelos fatores demográficos e de inserção no mercado de trabalho e quanto é explicado pela diferença entre a qualidade dos postos de trabalho e da força de trabalho. Para tal, vamos supor que a renda dentro de cada estado é igualitariamente distribuída.

Para esta comparação, temos um problema empírico adicional que precisa ser destacado. Infelizmente, não foi possível, neste trabalho, corrigir o produto gerado em cada estado brasileiro por diferenciais de poder de compra entre estes mesmos estados. Este fato afeta diretamente a estimativa de quanto dos diferenciais de renda per-capita é explicado pela qualidade dos postos de trabalho gerados nos estados. Se o custo de vida nos estados mais desenvolvidos for, em geral, maior que o custo de vida nos estados menos desenvolvidos, estaremos super-estimando a importância da variável qualidade dos postos de trabalho como determinante dos diferenciais de renda per-capita entre estes estados, e vice-versa. Conforme veremos abaixo, este problema é particularmente relevante para as regiões de ocupação mais recente, onde o custo de vida tende a ser mais elevado, por ausência de infra-estrutura de transportes e comunicações, que nas regiões de ocupação mais antiga.

As tabelas III, IV e V mostram a relação entre a proporção da população em idade de trabalhar, a taxa de ocupação, a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade da força de trabalho, dos estados respectivos e a média do país. Na tabela III, são apresentadas as informações dos estados do sul e do sudeste do país. Na tabela IV, são apresentadas informações para os estados do centro-oeste e norte do país e na tabela V apresentamos as informações para os estados do nordeste.

Tabela III
Relação entre os Determinantes da Pobreza nos Estados do
Sul e Sudeste e a Média Nacional
1990

Estados	Prop. da Pop. em idade de Trabalhar	Taxa de Ocupação	Qualidade dos Postos de Trabalho	Qualidade da Força de Trabalho
Rio de Janeiro	1,10 (-8,7%)	0,98 (2,4%)	0,90 (11,1%)	1,30 (-23,0%)
São Paulo	1,08 (-7,6%)	1,03 (-2,9%)	1,29 (-22,7%)	1,20 (-16,9%)
Paraná	1,05 (-15,6%)	1,03 (-14,1%)	1,05 (-15,6%)	1,05 (-15,6%)
Santa Catarina	1,06 (-5,8%)	1,05 (-5,1%)	1,26 (-20,5%)	1,11 (-10,3%)
Rio Grande do Sul	1,08 (-7,7%)	1,08 (7,7%)	1,03 (-2,8%)	1,19 (-16,1%)
Minas Gerais	1,03 (-2,9%)	1,03 (-2,9%)	0,92 (8,9%)	1,05 (-3,9%)
Espírito Santo	1,02 (-2,3%)	1,02 (-2,3%)	1,03 (-3,1%)	1,19 (-16,4%)

Fonte: IBGE, PNAD, 1990. Calculado a partir das tabelas I.a e II.a do apêndice.

Se a relação é maior que 1, significa que este é um fator que contribui positivamente para a que renda per-capita do estado seja maior que a média nacional. Se a relação está abaixo de 1, significa que este fator contribui para que a renda per-capita do estado fique abaixo da média nacional. Quanto mais distante de 1 for a relação, maior a contribuição, negativa ou positiva, do respectivo fator para que a renda per-capita do estado esteja abaixo ou acima da média nacional. Os números entre parênteses indicam qual seria a variação, queda se o número for negativo e aumento se o número for positivo, do diferencial entre a renda per-capita do estado e a média nacional, se o valor deste determinante para o estado fosse igual à média do país⁶.

A observação importante que se destaca da tabela é que a proporção de trabalhadores em idade de trabalhar e a taxa de ocupação são fatores menos

⁶. Para se chegar a estes valores, fizemos o seguinte experimento: substituímos o valor de cada um dos determinantes de cada estado, um de cada vez, pelo valor médio deste determinante para o país e calculamos a variação percentual da renda per-capita.

importantes que a qualidade dos postos de trabalho e da força de trabalho, para determinar a diferença entre a renda per-capita dos estados e a média nacional, pelo menos para os estados do sul e sudeste do país. Apenas para o Paraná, a proporção da população em idade de trabalhar é um dos principais determinantes da diferença entre a sua renda per-capita e a renda per-capita média do país. Se a proporção de trabalhadores em idade de trabalhar no Paraná fosse igual à média do país, todos os outros determinantes permanecendo constantes, a diferença entre a renda per-capita deste estado e a média nacional seria 15,6% menor do que a observada.

O efeito da taxa de ocupação sobre o diferencial de renda per-capita dos estados em relação à média nacional é o menor entre todos os fatores determinantes deste diferencial. Novamente, somente o Paraná apresenta um efeito importante para esta variável. Se a taxa de ocupação da força de trabalho no Paraná fosse similar à média nacional, a diferença entre sua renda per-capita e a renda per-capita média nacional seria 14,1% menor do que a observada.

Em todos os outros estados a qualidade do trabalhador e a qualidade dos postos de trabalho são os principais fatores determinantes dos diferenciais de renda per-capita em relação à média nacional. Para o estado do Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Espírito Santo, a qualidade da força de trabalho é o fator mais importante para determinar sua maior renda per-capita em relação à média nacional, enquanto para São Paulo, Santa Catarina e Minas Gerais, a qualidade dos postos de trabalho é o fator mais importante. No caso do Rio de Janeiro, por exemplo, se a qualidade da força de trabalho do estado fosse similar à média nacional, a diferença entre sua renda per-capita e a renda per-capita do Brasil seria 23% menor do que o observado. Já para Minas Gerais, se a qualidade dos postos de trabalho no estado fosse similar à média nacional, o diferencial entre sua renda per-capita e a média nacional seria 8,9% maior do que a observada.

Portanto, o fator mais importante para determinar a maior renda per-capita destes estados do sul e sudeste brasileiro em relação à média nacional é a qualidade da força de trabalho, seguida da qualidade dos postos de trabalho gerados, da proporção dos trabalhadores em idade de trabalhar e, finalmente, a taxa de ocupação.

A tabela IV mostra estas mesmas relações para os estados do Centro-Oeste e do Norte do país. Também para esta região, os principais determinantes do diferencial de renda per-capita em relação à média nacional são a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade da força de trabalho. Porém, para estas regiões, é bastante provável que a importância da qualidade dos postos de trabalho esteja super-estimada, devido ao problema de preços relativos discutido acima. Apenas para o Pará e para o Mato Grosso do Sul, a proporção de trabalhadores em idade de trabalhar é o determinante mais importante deste diferencial. Se a proporção da população em idade de trabalhar no estado do Mato Grosso do Sul fosse similar à média do país, o diferencial de sua renda per-capita em relação à média nacional seria 14,5% maior do que o observado. No Acre e no Amapá, a qualidade da força de trabalho é o principal determinante do diferencial de renda per-capita em relação à média, enquanto no Amazonas, Mato Grosso e Goiás, este papel é desempenhado pela qualidade dos postos de trabalho.

Portanto, também para os estados das regiões centro-oeste e norte, a qualidade dos postos de trabalho (com a ressalva dos preços relativos) e da força de trabalho são determinantes mais importantes dos diferenciais de renda per-capita do que a proporção da população em idade de trabalhar e a taxa de ocupação.

Tabela IV
Relação entre os Determinantes da Pobreza entre
os Estados do Centro-Oeste e o Norte e a Média Nacional
1990

Estados	Prop. da Pop. em Idade de Trabalhar	Taxa de Ocupação	Qualidade dos Postos de Trabalho	Qualidade da Força de Trabalho
Acre	0,97 (2,3%)	1,06 (-5,8%)	0,99 (0%)	0,84 (18,2%)
Amazonas	0,97 (3,5%)	0,95 (5,6%)	1,48 (32,2%)	1,05 (-4,9%)
Pará	0,97 (3,1%)	0,95 (2,1%)	1,02 (2,1%)	1,02 (2,1%)
Amapá	0,93 (7,8%)	1,00 (0)	1,05 (-4,3%)	1,19 (-15,5%)
Mato Grosso do Sul	1,02 (14,5%)	1,06 (-6,0%)	1,08 (7,7%)	1,00 (0)
Mato Grosso	1,02 (-2,4%)	1,06 (-5,6%)	1,11 (-10,5%)	1,03 (-3,2%)
Goiás	1,03 (-2,9%)	1,05 (-5,1%)	1,22 (-18,4)	1,03 (-2,9)

Fonte: IBGE, PNAD, 1990

Calculados à partir dos dados das tabelas I.a e II.a do apêndice

Finalmente, a tabela V apresenta as mesmas informações das tabelas anteriores para a região mais pobre do país, o nordeste. A observação mais importante a ser feita com base nos dados apresentados nesta tabela é que a qualidade da força de trabalho e a qualidade dos postos de trabalho são, como nas outras regiões, os principais fatores determinantes dos diferenciais de renda per-capita dos estados da região, em relação à média nacional. Se a qualidade da força de trabalho em Alagoas, por exemplo, fosse similar à média nacional, o diferencial de sua renda per-capita em relação à média do país se reduziria em 31,3%. Para os estados do Maranhão e do Ceará, a redução deste diferencial, caso a qualidade da força de trabalho destes estados fosse similar à média nacional, seria de 29,8% e 28,3%, respectivamente.

Exceto para o Maranhão, a proporção da população em idade de trabalhar é um fator pouco importante para determinar o diferencial de renda per-capita dos estados do nordeste brasileiro em relação à média do país. A taxa de ocupação tem um papel um pouco mais importante, mas muito inferior ao papel desempenhado pela qualidade dos

postos de trabalho e da força de trabalho.

Tabela V
Relação entre os Determinantes da Pobreza entre os
Estados do Nordeste e a Média Nacional
1990

Estados	Prop. da Pop. em Idade de Trabalhar	Taxa de Ocupação	Qualidade dos Postos de Trabalho	Qualidade da Força de Trabalho
Maranhão	0,90 (10,5%)	1,02 (-3,5%)	0,81 (22,8%)	0,76 (29,8%)
Piauí	0,98 (1,6%)	0,95 (6,3%)	0,82 (21,9%)	0,84 (18,7%)
Ceará	0,97 (3,3%)	0,97 (3,3%)	0,82 (21,7%)	0,78 (28,3%)
Rio Grande do Norte	0,98 (3,0%)	0,94 (7,6%)	0,65 (21,7%)	1,11 (-9,1%)
Paraíba	0,97 (2,9%)	0,92 (7,4%)	0,78 (27,9%)	0,97 (2,9%)
Pernambuco	1,00 (0%)	0,94 (6,8%)	0,86 (16,2%)	0,92 (9,5%)
Alagoas	0,95 (6,0%)	0,92 (9,0%)	1,01 (-1,5%)	0,76 (31,3%)
Sergipe	0,97 (2,9%)	0,98 (2,9%)	0,83 (21,4%)	0,89 (12,9%)
Bahia	0,97 (2,2%)	0,98 (1,1%)	0,98 (1,1%)	0,95 (4,5%)

Fonte: IBGE, PNAD, 1990

Calculados à partir das tabelas I.a e II.a do apêndice

Os dados apresentados nas tabelas III, IV e V mostram que os principais determinantes dos diferenciais de renda per-capita entre os estados brasileiros são a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade da força de trabalho. Para a região mais pobre do país, o nordeste, estes dois fatores são particularmente importantes para explicar a menor renda per-capita da região em relação ao restante do país, com destaque para a qualidade da força de trabalho. Se fosse possível fazer com que os postos de trabalho e a força de trabalho nos estados do nordeste atingissem o mesmo nível de qualidade da atual média nacional, simultaneamente, os diferenciais de renda per-capita destes estados em relação à média do país seriam reduzidos em 27% para Pernambuco, 29,9% para Alagoas, 30,9% para a Paraíba, 35,7% para Sergipe, 39,4% para o Rio Grande do Norte, 45,3% para o Piauí, 56,7% para o Ceará e 61,4% para o Maranhão. Somente para a Bahia a redução do diferencial seria relativamente pequeno (6,7%). Ainda assim, maior que para os outros dois determinantes em conjunto.

Já o efeito da estrutura demográfica das famílias (proporção da população em idade de trabalhar) e do grau de utilização da capacidade de geração de renda (taxa de ocupação), são bem menos importantes. Se repetirmos o exercício acima para estas duas variáveis em conjunto, os diferenciais de renda per-capita dos estados do nordeste em relação à média nacional seriam reduzidos em 4,5% para a Bahia, 5,7% para Sergipe, 6,7% para o Ceará, 6,8% para Pernambuco, 7,8% para o Piauí, 8,8% para o Maranhão, 9,1% para o Rio Grande do Norte, 11,8% para a Paraíba e 14,9% para Alagoas.

Uma última pergunta que devemos procurar responder tomando por base o diferencial de renda per-capita entre os estados é até que ponto os diferentes determinantes da pobreza são positivamente correlacionados entre os estados brasileiros. Com vimos na seção 3, se esta correlação é positiva, ou seja, se os estados com menor proporção da população em idade de trabalhar são também aqueles que têm menor grau de utilização da capacidade de geração de renda (taxa de ocupação), menor qualidade da força de trabalho e dos postos de trabalho, os efeitos sobre a pobreza serão maiores que se esta correlação for negativa. A tabela VI apresenta os coeficientes de correlação entre os determinantes do nível de renda per-capita nos estados brasileiros.

Tabela VI
Correlação Entre os Determinantes da Pobreza
entre os Estados Brasileiros

Determinantes	Coeficiente de Correlação
Prop. da Pop. em idade de trabalhar & Taxa de Ocupação	0,476
Prop. da Pop. em idade de trabalhar & Qualidade do Posto de Trabalho	0,336
Prop. da Pop. em Idade de Trabalho & Qualidade da Força de Trabalho	0,685
Taxa de Ocupação & Qualidade do Posto de Trabalho	0,521
Taxa de Ocupação & Qualidade da Força de Trabalho	0,320
Qualidade da Força de Trabalho & Qualidade do Posto de Trabalho	0,348

Fonte: calculados à partir dos dados das tabelas I.a e I.b, do apêndice.

Todos os coeficientes de correlação são positivos, o que sugere que além dos efeitos diretos dos determinantes apresentados acima, existe também um efeito decorrente do fato de que nos estados em que a proporção da população em idade de trabalhar é relativamente baixa, a taxa de ocupação é também relativamente baixa, a qualidade dos postos de trabalho é relativamente baixa e a qualidade da força de trabalho também é relativamente menor. Da mesma forma, nos estados em que a taxa de ocupação é relativamente baixa, a qualidade da força de trabalho é relativamente pequena o mesmo ocorrendo com a qualidade dos postos de trabalho. Finalmente, existe uma correlação positiva entre a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade da força de trabalho.

4.3. Determinantes da Pobreza das Famílias Brasileiras - A Importância dos Fatores Demográficos e do Grau de Utilização da Capacidade de Geração de Renda

Na seção 4.2, estudamos o impacto da média dos principais determinantes dos diferenciais do nível de renda per-capita entre os estados brasileiros. Porém, sabemos que o nível geral de pobreza é uma função tanto da média quanto da distribuição destes fatores. É perfeitamente concebível que a distribuição de um subconjunto de fatores tenha um impacto considerável sobre o nível geral de pobreza, apesar de seu nível médio não ter grande importância. Suponha, por exemplo, que a média da proporção da população em idade de trabalhar no Maranhão seja similar à média nacional (o que foi visto que é verdade), mas que as famílias cuja renda por trabalhador é baixa têm uma proporção de seus membros em idade de trabalhar também baixa. Para que a média do estado seja similar à média nacional, naquelas famílias cuja renda por trabalhador é elevada a proporção dos seus membros em idade de trabalhar, deverá ser elevada. Neste caso, apesar de, na média, a proporção da população do estado do Maranhão em idade de trabalhar não ser importante para determinar o diferencial de renda per-capita entre este estado e a média nacional, esta proporção pode ser um fator importante para determinar se as famílias do estado do Maranhão cujos membros que trabalham têm renda baixa, são pobres. Neste exemplo, a distribuição da proporção da população em idade de trabalhar no estado do Maranhão pode ser um fator importante para determinar o nível de pobreza naquele estado. O mesmo raciocínio pode ser feito para os outros determinantes da pobreza.

O objetivo desta sub-seção é analisar o impacto, sobre o nível geral de pobreza das famílias brasileiras, da distribuição dos fatores demográficos e do grau de utilização da capacidade de geração de renda, entre estas as famílias. Nesta sub-seção, para representar o grau de utilização da capacidade de geração de renda, será utilizada a razão entre a renda média dos adultos da família e a renda do chefe da família. Um exemplo ajuda a clarificar este ponto. Suponha uma família composta de dois membros, o marido e a esposa. Suponha que o marido ganhe R\$100,00 e a esposa ganhe R\$ 80,00 se trabalhar tempo integral e R\$ 40,00 se trabalhar tempo parcial. A tabela VII indica como o indicador do grau de utilização da capacidade de geração de renda ficaria, neste caso:

Tabela VII
Indicador de Grau de Utilização da Capacidade de
Geração de Renda

Participação da Esposa no Mercado	Grau de Utilização da Capacidade de Geração de Renda
Não Trabalha	$(R\$ 100,00/2)/R\$ 100,00 = 0,50$
Trabalha Tempo Parcial	$(R\$ 140,00/2)/R\$ 100,00 = 0,70$
Trabalha Tempo Integral	$(R\$ 180,00/2)/R\$ 100,00 = 0,90$

Assim definido, este indicador mede tanto em que medida a capacidade de geração de renda dos demais membros da família é inferior à do chefe da família, quanto em que medida os demais membros estão efetivamente utilizando sua capacidade de geração de renda. Em nosso exemplo, quando a esposa trabalha em tempo parcial, o indicador de utilização da capacidade de geração de renda reflete tanto o fato de que ela ganha um salário menor, quanto o fato de que ela trabalha menos tempo que o chefe da família.

A metodologia que vamos utilizar para determinar a importância dos dois fatores assinalados sobre a pobreza das famílias no Brasil, será ver quanto da proporção de famílias que têm renda per-capita abaixo de uma linha de pobreza previamente determinada é reduzida se estes fatores forem alterados de tal forma que as famílias pobres tenham as mesmas características das famílias não pobres, no que se refere à razão de dependência e ao grau de utilização da capacidade de geração de renda.

4.3.1. Impacto da Maior Razão de Dependência

Em geral, podemos dizer que o grau de pobreza será tão mais elevado quanto maior for o número de pessoas menores de 18 anos que vivem nas famílias com renda familiar baixa, ou seja, quanto maior a associação entre o inverso da razão de dependência e a renda familiar por adulto. Isto porque a renda dos adultos que trabalham teria que ser dividida por um número maior de pessoas, sobrando menos para cada pessoa. De fato, costuma-se argumentar que, em parte, a pobreza no Brasil se deve ao fato de que trabalhadores de baixa renda tendem a ter um número elevado de filhos e, portanto, a viverem em famílias com elevada razão de dependência.

Se este fator for realmente importante, se utilizarmos a razão de dependência das famílias com renda elevada para calcular a renda per-capita das famílias com baixa renda per-capita, deveríamos ter um efeito importante sobre o grau de pobreza. Ou seja, caso as famílias não pobres tenham um menor número de membros com menos de 18 anos que as famílias pobres, a utilização do número de dependentes das famílias não pobres para calcular a renda per-capita das famílias pobres teria o efeito de aumentar

a renda per-capita das famílias pobres (a mesma renda seria dividida por menos pessoas na família), fazendo com que elas deixassem de ser pobres, do ponto de vista estatístico. Se este fator for importante, ao fazermos esta operação, o aumento de renda per-capita decorrente faria com que um número significativo de famílias que tinham uma renda per-capita abaixo da linha de pobreza passassem a ter uma renda per-capita acima desta linha, reduzindo a proporção de famílias pobres no país. Se este fator não for relevante, a redução da proporção das famílias pobres será pequena.

Portanto, o primeiro experimento que vamos fazer é calcular qual seria a renda per capita das famílias pobres se estas tivessem a razão de dependência das famílias não pobres e verificar se isto reduz a proporção de famílias pobres no Brasil de forma significativa.

4.3.2. Impacto da Variabilidade da Razão de Dependência

Um segundo aspecto importante da relação entre razão de dependência e pobreza é que, se famílias que têm rendas por adulto iguais têm razões de dependência muito diferentes, isto pode afetar a proporção de famílias pobres. Isto porque aquelas famílias que têm elevada razão de dependência podem ser consideradas pobres, ainda que sua renda por adulto não seja baixa, pois esta renda terá que ser dividida por mais membros não adultos da família, enquanto outras famílias, com a mesma renda por adulto, não seriam pobres. Para isolarmos este efeito, fizemos o seguinte experimento:

calculamos a renda per-capita das famílias com idêntica renda por adulto supondo que a variabilidade da razão de dependência destas famílias é igual para todas as famílias e verificamos quanto esta mudança afeta a proporção de famílias pobres no país. Portanto, ao calcularmos a proporção de famílias pobres utilizando esta nova renda per-capita das famílias, estaremos vendo quanto da proporção de famílias pobres brasileiras é explicado pelo fato de que as famílias têm razões de dependência muito diferentes entre si, ainda que tenham a mesma renda por adulto.

4.3.3. Impacto da Associação entre a Renda do Chefe e o Grau de Utilização da Capacidade de Geração de Renda da Família

Em parte, a pobreza das famílias cujo chefe tem baixa renda, pode ser explicada por uma baixa taxa de utilização da capacidade de geração de renda dos adultos membros da família. Ou seja, se as famílias cujos chefes têm baixa renda forem também aquelas que têm uma baixa participação dos outros adultos no mercado de trabalho, a pobreza destas famílias pode, em grande parte, ser explicada pelo fato de que seus adultos estão fora do mercado de trabalho. Por outro lado, se as famílias cujo chefe têm baixa renda são também aquelas cujos membros adultos mais participam do mercado de trabalho, este não é um fator importante para explicar a pobreza no Brasil.

Na verdade, é comum a observação de que os pobres no Brasil são pobres porque não trabalham. Se isto é verdade, ao utilizarmos o grau de utilização da capacidade de geração de renda das famílias não pobres para calcular a renda per-capita das famílias pobres, isto deverá fazer com que um número significativo de famílias que eram pobres deixem de o ser, pois a renda per-capita das famílias pobres aumentaria, tirando-as da faixa de pobreza. Este é o terceiro experimento que iremos

realizar.

4.3.4. Impacto da Variabilidade do Grau de Utilização da Capacidade de Geração de Renda

Finalmente, se o grau de utilização da capacidade de geração de renda das famílias com renda per-capita idêntica é muito variável, este também pode ser uma causa importante da pobreza no país. Ainda que a renda por adulto que trabalha seja relativamente elevada, como algumas famílias têm baixo grau de utilização de seus adultos no mercado de trabalho, enquanto outras têm elevado grau de utilização, as primeiras podem ser pobres (terem uma renda per-capita abaixo da linha de pobreza) e as segundas não. Este pode, portanto, ser um importante fator determinante da pobreza no Brasil.

Para avaliar este efeito, recalculamos a renda per-capita das famílias, utilizando a mesma variabilidade do grau de utilização da capacidade de geração de renda para todas as famílias com a mesma renda do chefe. Com esta informação, calculamos a proporção das famílias brasileiras que têm renda per-capita abaixo da linha de pobreza previamente definida.

4.3.5. Resultados Empíricos dos Experimentos Realizados

Nesta sub-seção, apresentamos os resultados dos quatro experimentos descritos acima. Para tal, utilizamos como padrão de referência a proporção de famílias pobres conforme definido por Rocha (1993). Segundo esta definição, 43% das famílias brasileiras têm renda per-capita abaixo da linha de pobreza e o hiato de renda per-capita seria 20%⁷.

A tabela VIII apresenta os resultados obtidos. A linha denominada "valor básico", representa a proporção das famílias brasileiras cuja renda per-capita é menor que a linha de pobreza e o hiato de renda per-capita, conforme calculado por Rocha (1993). A linha seguinte mostra quanto poderia ser reduzida a pobreza no Brasil, conforme medida pela proporção de famílias pobres e pelo hiato de renda per-capita, se a razão de dependência das famílias pobres fosse igual à das famílias não pobres. A terceira linha indica quanto da pobreza no Brasil, conforme medido pela proporção de famílias pobres e pelo hiato de pobreza, poderia ser reduzido caso a variância da razão de dependência entre as famílias com mesma renda por adulto fosse a mesma. A quarta linha mostra qual a redução da proporção de famílias pobres e do hiato de pobreza que ocorreria se o grau de utilização dos adultos nas famílias pobres fosse similar ao das famílias não pobres e, finalmente, a quinta linha mostra os efeitos sobre a proporção de famílias com renda per-capita abaixo do nível de pobreza e sobre o hiato de pobreza, caso a variabilidade do grau de utilização dos membros das famílias fosse igual para

⁷. O hiato de renda per-capita é definido como o somatório da diferença entre a linha de pobreza e a renda per-capita de cada família cuja renda per-capita está abaixo da linha de pobreza, dividido pela renda total das famílias pobres.

todas as famílias com a mesma renda do chefe.

Tabela VIII
Fatores Demográficos e Grau de Utilização dos Adultos
como Determinantes da Pobreza no Brasil

Determinantes	Proporção de Famílias Abaixo da Linha de Pobreza	Hiato de Renda per-capita
Valor Básico	0,43	0,20
Razão de Dependência (R.D.)	0,43	0,19
Variabilidade da R.D.	0,40	0,16
Grau de Utilização dos Adultos (G.U.A.)	0,40	0,18
Variabilidade do G.U.A.	0,37	0,16

Fonte: PNAD, 1990.

Os resultados dos experimentos apresentados na tabela VIII são bastante claros quanto à importância dos fatores demográficos e dos fatores relativos à taxa de participação e taxa de desemprego como determinantes da pobreza das famílias brasileiras. O primeiro resultado importante é que, se as famílias pobres brasileiras tivessem o mesmo número de pessoas com menos de 18 anos que as famílias não pobres, a proporção de famílias abaixo da linha de pobreza não mudaria e o hiato de pobreza seria reduzido em 1 ponto de porcentagem. Ou seja, este resultado sugere que a afirmativa de que os pobres no Brasil são pobres porque têm muitos filhos não é verdadeira.

Já ao eliminarmos a variabilidade da razão de dependência para famílias com a mesma renda do chefe, obtemos uma redução da proporção das famílias abaixo da linha de pobreza e do hiato de renda per-capita de 3 pontos de porcentagem. Em outras palavras, apesar de a redução da média da razão de dependência das famílias pobres não ser um fator importante para reduzir a pobreza no Brasil, reduzir a variabilidade da razão de dependência entre estas famílias poderá levar a uma redução de três pontos de porcentagem nos indicadores de pobreza.

O terceiro experimento realizado mostra que o grau de utilização dos adultos entre as famílias pobres não é um importante fator determinante da pobreza. Ou seja, não encontramos suporte para a afirmativa de que os pobres brasileiros são pobres porque, em média, trabalham menos que os não pobres. Pelo contrário, se adotarmos o hiato de renda per-capita como indicador de pobreza, os resultados da tabela VIII

sugerem que exatamente o oposto ocorre. Se as famílias pobres tivessem o mesmo grau de utilização de seus adultos no mercado de trabalho, o nível de pobreza aumentaria. Na verdade, existe uma correlação negativa entre a renda do chefe e o grau de utilização dos demais adultos na família, ou seja, nas famílias cujos chefes têm renda relativamente mais baixa a porcentagem de adultos que trabalha é maior que nas famílias cujos chefes têm renda relativamente mais elevada. Esta correlação negativa tende a mascarar o nível de pobreza entre as famílias brasileiras. Ao eliminarmos esta correlação negativa no terceiro experimento, o resultado é um aumento do grau de pobreza, conforme medido pelo hiato de renda.

Finalmente, o resultado da quarta simulação mostra que, apesar de, em média, as famílias pobres tenderem a utilizar seus adultos mais intensamente no mercado de trabalho e, através deste mecanismo, reduzir seu grau de pobreza, a variabilidade deste determinante entre as famílias com a mesma renda do chefe tende a aumentar o grau de pobreza entre as famílias brasileiras. Se esta variabilidade fosse eliminada, ou seja, se todas as famílias com a mesma renda do chefe tivessem a mesma porcentagem de adultos no mercado de trabalho, a proporção de famílias abaixo da linha de pobreza seria reduzido em 3 pontos de porcentagem, o mesmo ocorrendo com o hiato de pobreza.

Em conjunto, os experimentos realizados mostram que a razão de dependência (média e variabilidade) e o grau de utilização da capacidade de geração de renda das famílias (média e variabilidade) poderiam, reduzir a proporção das famílias vivendo abaixo do nível de pobreza em 6 pontos de porcentagem e o hiato de pobreza em 4 pontos de porcentagem. Os outros 37 e 16 pontos de porcentagem, respectivamente, teriam que ser explicados pelos outros determinantes da pobreza, a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade da força de trabalho.

5. Determinantes da Capacidade de Geração de Renda

Nas seções anteriores deste trabalho, mostramos que os principais determinantes da pobreza das famílias brasileiras são a qualidade dos postos de trabalho gerados no país e a qualidade da força de trabalho. Em outras palavras, fatores como capacidade empresarial, disponibilidade de capital e de recursos naturais nos postos de trabalho, alocação eficiente de recursos, poder de barganha dos trabalhadores, nível educacional e de qualificação da força de trabalho, total de esforço efetivamente oferecido no mercado de trabalho, são fatores determinantes dos elevados níveis de pobreza na sociedade brasileira. Nas próximas seções, faremos uma análise de alguns dos principais determinantes destes fatores no Brasil.

5.1. Qualidade do trabalhador X qualidade do posto de trabalho

Existem duas razões, não excludentes, para que a renda por trabalhador numa economia industrializada sejam maiores do que no Brasil. Em primeiro lugar, este fato pode ser uma consequência da maior qualidade da força de trabalho nos países industrializados. Os trabalhadores no Brasil podem ter não somente um menor grau de instrução formal mas, também, um menor nível de treinamento e experiência acumulada no emprego.

Em segundo lugar, a renda por trabalhador mais elevadas nas economias industrializadas pode ser um reflexo da mais alta qualidade dos postos de trabalho nestas economias. No Brasil, a disponibilidade de capital físico em cada posto de trabalho, a capacidade das empresas brasileiras de alocar de forma eficiente recursos escassos, a disponibilidade de recursos naturais e o poder de barganha dos trabalhadores, podem ser menores.

Caso fosse possível observar a renda que um trabalhador brasileiro típico teria caso viesse a trabalhar numa economia industrializada, seria possível investigar a importância relativa destas duas explicações. Se a principal causa da diferença de renda fosse a qualidade do trabalhador, então, a renda de um trabalhador brasileiro típico numa economia industrializada seria tão baixa quanto sua renda no Brasil. Caso a renda deste trabalhador numa economia industrializada fosse próximo à média nesta economia, então, a principal causa das baixas rendas por trabalhador no Brasil seria a baixa qualidade dos postos de trabalho.

Barros e Camargo (1993), Barros, Camargo e Mendonça (1994) e Barros e Mendonça (1995) consideram esta questão. A Tabela XI, reproduzida destes estudos mostra, como a qualidade dos postos de trabalho e a qualidade dos trabalhadores varia entre os países da América Latina e como estes valores se comparam com os valores para as economias industrializadas e com a média para o mundo.

Esta tabela revela diversos fatos importantes. Em primeiro lugar, a renda (nacional) por trabalhador no Brasil é bem similar à média para a América Latina mas apenas 38% da média nas economias industrializadas. É esta diferença entre o Brasil e as economias industrializadas uma consequência da pior qualidade da força de trabalho brasileira ou da pior qualidade dos postos de trabalho? Esta tabela mostra que, apesar dos dois fatores terem grande importância, a baixa qualidade da força de trabalho brasileira tem uma importância relativamente maior. De fato, enquanto a qualidade dos postos de trabalho nas economias industrializadas é cerca de 45% maior que no Brasil, a qualidade da força de trabalho é cerca de 83% maior nas economias industrializadas que no Brasil.

Esta maior importância relativa da baixa qualidade da força de trabalho vis-à-vis a baixa qualidade dos postos de trabalho como fator explicativo da baixa renda por trabalhador no Brasil pode, também, ser ilustrada comparando-se o desempenho do Brasil em relação à América Latina. A Tabela IX mostra que a similaridade entre a renda por trabalhador no Brasil e na América Latina é o resultado de dois efeitos em direções opostas. Por um lado, a qualidade dos postos de trabalho no Brasil é 20% maior do que na média para a América Latina, colocando o Brasil entre os três países latino-americanos com a mais alta qualidade dos postos de trabalho. Por outro lado, a qualidade da força de trabalho média na América Latina é cerca de 16% maior, colocando o Brasil como um dos três países latino-americanos com a pior qualidade da força de trabalho.

Tabela IX
Causas da Pobreza na América Latina

Pais	Renda per capita (PPP)	Proporção da população em idade de trabalhar (2)	Renda por adulto em idade de trabalhar (3)=(1)/(2)	Taxa de participação no mercado de trabalho (4)	Renda média por trabalhador (5)=(3)/(4)	Qualidade do emprego (6)	Qualidade do Trabalhador (7)	Número médio de anos de estudo
Honduras	1.5	0.52	2.9	0.59	4.8	5.6	0.87	3.9
Nicarágua	1.5	0.51	2.9	0.67	4.4	4.8	0.90	4.3
Bolívia	1.5	0.52	2.9	0.59	5.0	5.8	0.86	4.0
El Salvador	1.9	0.52	3.7	0.81	4.5	5.1	0.88	4.1
Rep. Dominicana	2.5	0.58	4.3	0.52	8.3	9.3	0.90	4.3
Cuba	2.5	--	--	--	--	4.5	1.28	7.6
Guatemala	2.5	0.51	4.9	0.65	7.5	8.5	0.88	4.1
Peru	2.7	0.57	4.7	0.73	6.4	5.7	1.14	6.4
Paraguai	2.7	0.56	4.8	0.81	6.0	6.2	0.97	4.9
Equador	3.0	0.55	5.4	0.61	8.8	8.5	1.05	5.6
Panamá	3.2	0.59	5.4	0.60	9.0	7.7	1.17	6.7
Colômbia	4.1	0.60	6.9	0.72	9.5	7.8	1.22	7.1
Argentina	4.3	0.61	7.0	0.62	11.3	8.0	1.41	8.7
Costa Rica	4.4	0.60	7.4	0.64	11.6	10.9	1.06	5.7
Brasil	5.0	0.60	8.4	0.72	11.6	13.6	0.86	3.9
Chile	5.0	0.63	7.9	0.58	13.7	10.8	1.27	7.5
México	.7	0.58	9.9	0.64	15.5	16.4	0.94	4.7
Uruguai	5.8	0.63	9.3	0.62	14.9	11.4	1.31	7.8
Venezuela	5.9	0.58	10.2	0.62	16.4	14.6	1.13	6.3
América Latina	4.5	0.58	7.7	0.68	11.3	11.3	1.00	5.7
Países industrializados	15.0	0.68	22.1	0.72	30.8	19.7	1.57	
Mundo	4.7	0.65	7.2	0.74	9.7	10.0	0.98	

Fonte: Barros e Camargo (1993).

Da mesma forma que esta decomposição é útil para entender as diferenças de renda por trabalhador entre o Brasil e as economias industrializadas ela serve, também, para entender as diferenças regionais dentro do Brasil. A Tabela X apresenta informações sobre a renda por trabalhador, qualidade da força de trabalho e qualidade do posto de trabalho para as diversas unidades da federação. Comparando-se os estados de São Paulo e Ceará, esta tabela revela que a renda média por trabalhador em São Paulo é cerca de 3 vezes maior que o correspondente valor no Ceará. Quanto desta diferença deve-se a diferenças na qualidade dos postos de trabalho e qualidade do trabalhador? Esta tabela revela que enquanto a qualidade dos postos de trabalho em São Paulo é cerca de 1.6 vezes maior do que a qualidade dos postos de trabalho no Ceará a qualidade da força de trabalho em São Paulo é cerca de 1.9 vezes maior do que a qualidade da força de trabalho no Ceará. Assim como na comparação entre o Brasil e as economias industrializadas, na comparação entre estados pobres e ricos no Brasil, embora os dois fatores expliquem as diferenças na renda por trabalhador, o papel das diferenças na qualidade da força de trabalho é mais importantes⁸.

⁸. A observação feita na seção anterior sobre os efeitos das disparidades de poder de compra entre os estados brasileiros se aplica igualmente neste caso.

TABELA X

CAUSAS DA POBREZA

Médias de 1981 - 1985 - 1990

Unidade da Federação	Proporção da População	Renda Familiar Percapta	Proporção de Adultos	Renda Familiar Por Adulto	Proporção de Adultos Ocupados	Renda Familiar Por Ocupado	Posto de Trabalho	Qualidade do Trabalhador
São Paulo	27,9	1,31	0,64	2,05	0,63	3,28	3,08	1,07
Rio Grande do Sul	6,1	1,14	0,65	1,77	0,63	2,8	2,65	1,06
Santa Catarina	2,5	1,09	0,62	1,76	0,62	2,84	2,95	0,96
Rio de Janeiro	12,4	1,09	0,66	1,66	0,59	2,84	2,43	1,17
Espírito Santo	1,5	1,02	0,61	1,68	0,61	2,77	2,62	1,06
Paraná	5,6	0,96	0,62	1,56	0,63	2,49	2,65	0,94
Minas Gerais	10,9	0,83	0,61	1,35	0,6	2,24	2,38	0,94
Bahia	6	0,71	0,56	1,27	0,58	2,2	2,6	0,85
Pernambuco	4,8	0,58	0,58	1,02	0,56	1,84	2,17	0,85
Sergipe	0,8	0,55	0,56	0,98	0,59	1,68	2,1	0,8
Ceará	3,4	0,54	0,57	0,94	0,59	1,59	2,04	0,78
Rio Grande do Norte	1,4	0,5	0,58	0,88	0,55	1,59	1,61	0,98
Paraliba	2	0,5	0,57	0,89	0,53	1,69	1,93	0,87
Piauí	1,1	0,47	0,56	0,84	0,56	1,5	1,64	0,91
Maranhão	1,7	0,43	0,53	0,8	0,59	1,36	1,87	0,73
Total / Médias	88	1	0,62	1,6	0,6	2,63	2,61	1
RS versus RN		2,17	1,1	1,98	1,17	1,68	1,53	1,1
SP versus PE		2,22	1,1	2,01	1,12	1,78	1,41	1,26

Fonte : PNAD

Apesar da qualidade média da força de trabalho e da qualidade média dos postos de trabalho serem determinantes fundamentais da renda dos trabalhadores estes não são os únicos determinantes. Dois fenômenos devem ser levados em consideração. Em primeiro lugar, a proporção dos trabalhadores com renda abaixo de um dado nível é função não apenas da renda média dos trabalhadores mas, também, da desigualdade na distribuição de renda entre os trabalhadores. Assim, embora a qualidade média da força de trabalho e dos postos de trabalho sejam determinantes fundamentais da renda média dos trabalhadores, estas têm pouca influência sobre a desigualdade na distribuição da renda, fator fundamental na determinação da pobreza.

Em segundo lugar, a renda média dos trabalhadores não é função apenas da qualidade média da força de trabalho e dos postos de trabalho. Numa economia onde tanto trabalhadores quanto postos de trabalho são heterogêneos a renda média irá depender, também, de como os trabalhadores estão alocados aos postos de trabalho. O seguinte exemplo procura ilustrar este fenômeno. Suponha uma economia formada por dois trabalhadores - A e B - e dois postos de trabalho - Γ e Δ .

A qualidade dos dois trabalhadores A e B são 1 e 2 unidades enquanto que a qualidade dos postos de trabalho Γ e Δ são 3 e 5 unidades, respectivamente. A renda de cada trabalhador é dada pelo produto da sua qualidade pela qualidade do posto de trabalho que ocupa. Assim, se o trabalhador A for alocado ao posto de trabalho Γ e o trabalhador B ao posto de trabalho Δ , então, suas rendas serão 3 e 10, respectivamente. Caso o trabalhador A seja alocado ao posto Δ e o trabalhador B ao posto Γ teremos que os níveis de renda destes trabalhadores serão 5 e 6 respectivamente. Assim, na primeira alocação a renda média dos trabalhadores será 6,5 enquanto que na segunda a renda média será 5,5. Este exercício mostra que a renda média é função não somente da qualidade média dos postos de trabalho e da força de trabalho mas, também, de como os trabalhadores são alocados aos postos de trabalho na economia. Mostra também que a desigualdade na distribuição da renda é função do processo de alocação. A desigualdade é menor no caso em que o trabalhador de mais baixa qualidade é alocado ao posto de trabalho de mais alta qualidade. De fato, neste caso, a renda do trabalhador B seria apenas 20% maior do que a renda do trabalhador A. Se o trabalhador B, de mais alta qualidade, fosse alocado ao posto de trabalho Δ , de mais alta qualidade, então, a renda do trabalhador B seria mais de 3 vezes superior a do trabalhador A.

5.2. Separabilidade X Independência

A visão da capacidade de renda como o produto da qualidade do posto de trabalho e da qualidade do trabalhador é fundamental ao entendimento dos determinantes da capacidade de geração de renda e, portanto, da pobreza. Como em toda decomposição, a utilidade destes dois conceitos é função de em que medida estes podem ser facilmente separados e tratados de forma independente. Assim, em cada situação deveria ser possível separar o que é qualidade do trabalhador do que é qualidade do posto de trabalho. Além disso, a qualidade do posto de trabalho seria independente da qualidade do trabalhador no sentido de que o mesmo posto de

trabalho, ocupado por um outro trabalhador, possuiria a mesma qualidade; da mesma forma, o mesmo trabalhador num outro posto de trabalho possuiria a mesma qualidade. Infelizmente, nem sempre estas duas características desejáveis destes conceitos são satisfeitas. Nesta seção, buscamos discutir estas duas limitações.

Separabilidade:

A tarefa de separar o que é qualidade do trabalhador do que é qualidade do posto de trabalho não é uma tarefa trivial. Na verdade, a distinção entre estes dois conceitos é equivalente a distinção entre ser e estar. Por exemplo, suponhamos que a família de um vendedor ambulante seja pobre por causa da sua baixa capacidade de geração de renda. Duas situações podem ocorrer e pode ser muito difícil discernir entre elas. Num caso, este trabalhador pode ser um vendedor ambulante e, portanto, ser um trabalhador pouco qualificado (de baixa qualidade). Neste caso a sua pobreza seria explicada pela sua baixa qualidade. Numa outra situação o trabalhador está trabalhando como um vendedor ambulante, apesar de ser um torneiro mecânico qualificado e, portanto, a causa da baixa capacidade de renda é a baixa qualidade do posto de trabalho. Este trabalhador não teria uma baixa capacidade de geração de renda caso estivesse empregado na indústria mecânica. Na primeira situação, mesmo empregado nesta indústria, o trabalhador teria uma baixa capacidade de geração de renda. Em outras palavras, embora a pobreza destes dois trabalhadores possa parecer similar, ela advém de causas completamente distintas, dependendo de se o trabalhador é ou está trabalhando como vendedor ambulante. Este exemplo mostra, por um lado, a relevância da distinção entre qualidade do trabalhador e qualidade do posto de trabalho mas, por outro lado, mostra a dificuldade desta separação em estudos empíricos sobre os determinantes da capacidade de geração de renda.

Um dos pontos de partida em estudos deste tipo é determinar que características observadas caracterizam a qualidade do posto de trabalho e a qualidade do trabalhador. Em geral, considera-se a educação do trabalhador, seu treinamento e a experiência no mercado de trabalho como indicadores da sua qualidade. O ramo de atividade, o tamanho da empresa e o grau de formalização das relações de trabalho são, em geral, considerados como indicadores da qualidade do posto de trabalho.

Uma característica observada e de extrema importância na determinação da capacidade de geração de renda é difícil de ser classificada como qualidade do trabalhador ou qualidade do posto de trabalho. Trata-se da ocupação do trabalhador. Esta dificuldade deriva precisamente do fato de que é difícil identificar se um trabalhador exerce aquela função rotineiramente ou se este apenas está naquela ocupação temporariamente. Assim, é difícil determinar se um trabalhador é um pedreiro ou se simplesmente está trabalhando como pedreiro provisoriamente. A classificação de ocupação como uma característica do trabalhador ou do posto de trabalho é adicionalmente dificultada pelo fato de que ao trabalhar numa determinada ocupação o trabalhador pode passar a ser um membro daquela ocupação. Assim, por exemplo, um trabalhador pode, por estar trabalhando como carpinteiro, passar a ser um carpinteiro.

Embora seja difícil identificar se a ocupação é um indicador da qualidade do trabalhador ou do posto de trabalho, é indiscutível o seu impacto sobre a capacidade de geração de renda. Em um estudo recente, Barros, Machado e Mendonça (1994)

mostraram que o grau de pobreza entre trabalhadores com baixa escolaridade varia enormemente. Mais precisamente, este estudo mostra que trabalhadores com 4 anos de estudo podem ser encontrados com a mesma probabilidade tanto entre os 10% mais pobres da população quanto no sexto ou sétimo décimos da distribuição. Esta enorme desigualdade entre trabalhadores com igual nível de educação formal levou os autores a investigarem o papel da estratégia ocupacional em explicar esta desigualdade. Os resultados mostram claramente que a ocupação desempenha um papel fundamental na determinação da renda deste grupo. De fato, por um lado, ser ou estar na ocupação de serviços domésticos ou trabalhadores braçais leva a que um trabalhador tenha uma chance 5 vezes maior de estar entre os 10% mais pobres do que um trabalhador típico neste grupo ao passo que, os trabalhadores neste grupo que são metalúrgicos ou estão trabalhando em ocupações na indústria metalúrgica tem uma probabilidade de estar entre os 10% mais pobres da população 5 vezes menor do que o trabalhador típico com 4 anos de estudo.

Em suma, este estudo mostra dois fatos de extrema importância. Em primeiro lugar, existe uma enorme desigualdade salarial entre os trabalhadores com baixa escolaridade formal e, em segundo lugar, a estratégia ocupacional é um importante determinante desta desigualdade. Como um corolário segue que estratégias ocupacionais adequadas levam a que trabalhadores com um baixo nível educacional consigam atingir níveis de renda que permitem retirar sua família da pobreza. Em que medida estas estratégias ocupacionais representam diferenças na qualidade do trabalhador com respeito ao volume de treinamento adquirido ou devem-se ao acesso diferenciado a postos de trabalho de qualidades distintas é um fato que permanece desconhecido apesar da sua extrema relevância ao desenho de políticas que visem combater a pobreza intervindo nas estratégias ocupacionais da população pouco educada.

Independência:

O segundo problema com a decomposição da capacidade de geração de renda em qualidade do trabalhador e qualidade do posto de trabalho é em que medida a qualidade do posto de trabalho é, de fato, uma característica intrínseca deste e, portanto, pode ser definida independentemente do trabalhador que o ocupa. Da mesma forma, em que medida a qualidade do trabalhador pode ser definida de forma independente do posto de trabalho que ocupa. Evidentemente, existem problemas nos dois casos. O fato de que a qualidade (qualificação) dos trabalhadores não pode ser definida independentemente dos bens que são produzidos na economia e da tecnologia de produção é um fato bastante enfatizado nas análises do impacto das mudanças tecnológicas. A análise das grandes mudanças tecnológicas ocorridas na história, como as revoluções industriais, tem mostrado que estas são capazes de transformar trabalhadores altamente qualificados como os artesãos, na época da primeira revolução industrial, em trabalhadores desqualificados.

Portanto, fica claro que em grande medida, a qualidade de um trabalhador é relativa senão ao posto de trabalho que ocupa ao menos ao conjunto de postos de trabalho existentes na sociedade à qual pertence. Assim, é necessário ter-se em mente que mesmo mudanças na estrutura de produção que visem melhorias na qualidade dos postos de trabalho podem levar ao empobrecimento de uma parcela da população na medida em que estas transformações levem a uma queda na

qualidade de um certo segmento da força de trabalho.

Da mesma forma que em diversas circunstâncias é difícil definir a qualidade do trabalhador de forma independente do posto de trabalho é, também, verdade que em diversas situações é difícil definir a qualidade do posto de trabalho independentemente do trabalhador que irá ocupá-lo. O caso mais típico e importante para o entendimento da pobreza é o caso da discriminação. Numa economia onde há discriminação, os postos de trabalho serão vistos pelos grupos discriminados e não discriminados de forma diferente. Os grupos discriminados irão perceber os postos de trabalho como tendo qualidade inferior. Assim, no Brasil, os pretos e as mulheres percebem os postos de trabalho existentes na economia como tendo menor qualidade do que percebem os homens brancos - daí, em particular, o menor incentivo que as mulheres têm em participar do mercado de trabalho. Em suma, a discriminação no mercado de trabalho gera pobreza mas certamente não pode ser considerada como uma questão relacionada a qualidade da força de trabalho e, num censo mais estrito, tão pouco à qualidade do posto de trabalho, se o conceito de qualidade do posto de trabalho for intrínseco ao posto e independente do trabalhador que o ocupa.

Na seção 7, ao investigarmos os determinantes da qualidade do posto de trabalho, iremos tratar da questão do poder de barganha dos trabalhadores onde ficará claro que a questão da discriminação pode ser tratada como um caso em que o poder de barganha é diferenciado entre grupos de trabalhadores. Por um lado, isto permite visualizar como a discriminação se enquadra no nosso arcabouço. Por outro lado, destrói a idéia de um conceito de qualidade do posto de trabalho intrínseco a este e, portanto, independente do trabalhador que o ocupa.

6. Determinantes da qualidade da força de trabalho

6.1. O nível educacional no Brasil

Toda vez que nos referimos simplesmente a baixos ou altos níveis educacionais podemos estar, na verdade, nos referindo a duas possibilidades bastante distintas sendo, portanto, importante diferenciar entre elas. Por um lado e mais apropriadamente, baixos níveis educacionais podem indicar que o nível educacional da população adulta de um país é baixo. Por outro lado, baixos níveis educacionais podem vir, também, a indicar que os investimentos correntes em educação num país são baixos, isto é, que o engajamento da população em idade escolar em atividades escolares é pequeno. Neste caso, no entanto, seria mais apropriado caracterizar a situação como uma onde o investimento em educação é baixo. Assim, neste trabalho associaremos nível educacional com o nível educacional da população adulta e investimento em educação com o nível de engajamento da população em idade escolar em atividades educacionais.

O nível educacional (população adulta) de um país em desenvolvimento como o Brasil pode ser avaliado de pelo menos duas formas. Em primeiro lugar, podemos comparar o nível educacional neste país com o nível atual atingido pelas economias industrializadas. Neste caso podemos falar do atraso educacional em relação as economias industrializadas.

Em segundo lugar, podemos comparar o nível educacional neste país com a sua demanda por educação. Caso exista um excesso de demanda, o benefício social

de investimentos adicionais em educação seria superior aos custos sociais correspondentes e, portanto, seria socialmente desejável expandir a oferta. Assim, podemos caracterizar a situação como sendo uma onde existe atraso educacional em relação ao nível de desenvolvimento atingido.

Note que como desenvolvimento econômico tende a elevar os benefícios da educação mais do que os seus custos, em geral, a demanda por educação tende a crescer com o nível de desenvolvimento. Assim, um país em desenvolvimento onde não haja excesso de demanda por educação e, portanto, que não tenha um baixo nível educacional segundo este critério, deve ter um nível educacional mais baixo do que o dos países industrializados e, portanto, deve ter um baixo nível educacional segundo o primeiro critério.

O primeiro critério é o relevante se desejamos saber porque existe mais pobreza num dado país em relação aos países industrializados. No entanto, caso desejemos determinar se a pobreza deve ser combatida com base em investimentos adicionais em educação, então, o segundo critério é o que passa a ser relevante. Como educação tem um custo, apenas investimentos com benefícios sociais acima dos seus custos levam ao crescimento do produto nacional.

A Tabela IX apresenta a escolaridade média da população adulta no Brasil e demais países da América Latina, e para a América Latina, economias industrializadas e o mundo como um todo. Esta tabela revela que a escolaridade no Brasil é cerca da metade daquela para as economias industrializadas o que indica que o nível educacional mais baixo da força de trabalho brasileira é o principal fator explicativo (explicando cerca de 2/3 da diferença) da diferença de renda per capita entre o Brasil e os países industrializados. Além disso, esta tabela mostra que o nível educacional do Brasil é cerca de 32% menor do que a média para a América Latina apesar da renda per capita brasileira ser superior à média para a região. Mais especificamente, o Brasil encontra-se entre os três países na região com mais baixo nível educacional. Estes fatos, indicam que outros fatores, em particular a maior qualidade dos postos de trabalho brasileiros, sobre-compensam a pior qualidade da força de trabalho brasileira quando nos limitamos a comparações do Brasil com países latino-americanos.

Como mencionado acima o baixo nível educacional brasileiro em relação ao das economias industrializadas não implica, necessariamente, que haja sub-investimento em educação no Brasil. Uma vez que o menor nível educacional brasileiro pode ser uma resposta eficiente ao menor nível de desenvolvimento da economia brasileira. O mesmo, no entanto, não pode ser dito com respeito ao fato do nível educacional brasileiro ser inferior a média para a América Latina. Com o objetivo de enfatizar este aspecto a Tabela XI compara indicadores educacionais para a população adulta brasileira com o nível destes indicadores nos 7 países latino-americanos com renda similar ao Brasil (estes são também os sete países latino-americanos de mais alta renda). Esta tabela revela claramente a inferioridade do Brasil em relação a este grupo de países no que diz respeito a educação.

Este fato é um indicador de que existe insuficiente educação no Brasil vis-à-vis o nível de desenvolvimento brasileiro se duas condições forem satisfeitas: (i) estes países por terem renda per capita semelhante à brasileira também devem ter demanda por educação e custos educacionais sociais semelhantes ao do Brasil; (ii) é necessário que estes países, em média, não estejam sobre-investindo em educação tal que a média entre eles sirva como um limite inferior para o nível

educacional no Brasil.

Em suma, o nível educacional da população brasileira é baixo não só quando comparado com o de países industrializados mas, também, quando comparado aos países vizinhos com nível de renda similar. Estes fatos indicam que ou (i) o Brasil tem uma economia muito particular onde educação tem um papel inferior ao observado nas demais economias ou (ii) durante as décadas passadas a sociedade brasileira sub-investiu significativamente em educação.

Tabela XI
Resultados Educacionais para o Brasil e
América Latina

Resultados	Brasil	(%)	
		Países latino-americanos com mais alta renda (a)	Predito pela regressão
População Adulta			
Taxa de Analfabetismo (15 anos e +)	18,9	8,6	8,6
N. médio de anos de estudo (25 anos e +)	3,9	6,8	6,6
População em idade escolar			
Taxa de atendimento - 6 a 11 anos (b)	74,3	88,7	91,4
Pct. de repetentes			
1º Grau	20,0	6,1	11,7
1ª Série	29,0	18,2	19,5

Fonte: Mendonça (1993).

Notas:

(a) Os países latino-americanos de mais alta renda com os quais o Brasil está sendo comparado são: Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, México, Uruguai e Venezuela.

(b) A taxa de atendimento é definida como a razão entre o número de crianças de uma determinada faixa etária que está na escola e o número total de crianças, nesta mesma faixa etária, na população.

Com o objetivo de investigar se este sub-investimento em educação que tanto caracteriza o nosso passado também caracteriza o nosso presente, a Tabela XI apresenta, também, alguns indicadores educacionais para a população em idade escolar. Esta tabela revela um inquestionável sub-investimento corrente em educação no Brasil, novamente supondo que estes países têm economias que demandam pelo menos tanta educação quanto a brasileira e que estes países não estão em média sobre-investindo em educação. Uma análise similar realizada por Berhman (1994a,b) comparando o desempenho do Brasil com os países no resto do mundo com níveis similares de renda indica, também, considerável sub-investimento em educação no Brasil, particularmente em relação ao ensino secundário.

Assim, não só a pobreza hoje no Brasil é resultado de um considerável sub-investimento em educação no passado como, também, a pobreza amanhã será o resultado do considerável sub-investimento corrente em educação.

Finalmente, para deixar clara a situação de sub-investimento em educação que caracteriza o Brasil, vale salientar que Berhman (1994,1987), comparando taxas de crescimento econômico e dos investimentos em educação para diversos países

no mundo, encontrou que o Brasil está entre os 5 países do mundo que menor utilização fez do seu crescimento econômico para sustentar um crescente investimento em educação.

O sistemático insuficiente investimento em educação no Brasil, além das conseqüências graves que tem causado e que irá causar no futuro sobre o nível de pobreza, causa uma elevação significativa nos diferenciais de renda por nível educacional e, portanto, uma elevação no grau de desigualdade de renda do trabalho.

Conforme enfatizado na seção 5, a pobreza não é função apenas do nível médio educacional. Em termos de pobreza, um baixo nível médio é apenas um indicador de que existe pouco para ser distribuído e, portanto, que deve existir uma importante fração da população com níveis educacionais muito baixos. No entanto, a fração da população com níveis educacionais muito baixos irá depender também do grau de desigualdade na distribuição de educação. Assim, investigamos a seguir o grau de desigualdade em educação.

6.2. A desigualdade em educação

Apesar de, em média, a população urbana adulta brasileira ter cerca de 6,6 anos de estudo, o elevado grau de desigualdade na distribuição de educação leva a que mais de 60% da população tenha menos de 5 anos de estudo e que mais de 20% nunca tenha sequer completado a primeira série do primeiro grau, levando a uma taxa de analfabetismo de cerca de 20%. Assim, com mais de 40% da população adulta com menos de 4 anos de estudo e 20% analfabeta não é difícil entender porque cerca de 40% da população brasileira encontra-se abaixo da linha de pobreza.

É claro que toda esta desigualdade em educação tem sérios efeitos sobre o nível de pobreza, mas este fato não implica necessariamente que o grau de desigualdade seja particularmente elevado no Brasil. Para verificar esta hipótese alguma comparação internacional é necessária. Assim, mencionamos abaixo os resultados de pelo menos dois estudos que investigaram este tema.

Lam e Levison (1990) ao comparar a desigualdade em educação no Brasil com a desigualdade nos Estados Unidos encontraram que o grau de desigualdade no Brasil é consideravelmente maior que nos Estados Unidos. Resta, portanto, saber se este é um fato natural dadas as diferenças entre estes dois países em nível de desenvolvimento ou se é uma característica particular do sistema educacional brasileiro.

O estudo de Ram (1990) nos dá uma indicação da resposta a esta questão. Ram estudou como o grau de desigualdade em educação varia à medida que o sistema educacional se expande. Com base na experiência internacional ele constatou que há uma tendência para a desigualdade em educação primeiro crescer para depois decrescer (veja Gráfico 1). Assim, é natural que países com nível educacional médio entre 5 e 8 anos de estudo, como é o caso do Brasil, apresentem um grau de desigualdade mais elevado tanto em relação aos países com menor escolaridade quanto em relação aos países com maior escolaridade. Ainda com base no estudo de Ram é possível localizar o Brasil em relação ao padrão internacional. Conforme o Gráfico 1 revela a desigualdade no Brasil é elevada mas não acima do padrão internacional para países com o nível educacional similar ao do Brasil. Assim, o elevado grau de desigualdade educacional no Brasil é mais um resultado comum

a países com níveis educacionais medianos, do que o resultado de características peculiares do sistema educacional brasileiro. Este fato é relativamente surpreendente dada a ênfase no Brasil ao ensino superior.

Além disso, como o Brasil ainda se encontra aquém do nível educacional médio a partir de onde o grau de desigualdade começa a declinar, deve-se esperar uma elevação no grau de desigualdade educacional no Brasil no curto prazo. No entanto, Lam e Levison (1990), com base em um estudo de coorte encontraram que a desigualdade educacional no Brasil parece já estar começando a declinar, com as coortes que acabaram de entrar no mercado de trabalho apresentando um grau de desigualdade educacional menor do que as coortes que as precedem.

6.3. Determinantes do baixo nível educacional da população brasileira

Uma vez que educação é uma decisão familiar, tem-se que o nível educacional em uma dada sociedade será determinado pelos benefícios e custos privados percebidos pelas unidades familiares. Assim, o nível educacional será baixo quando ou os benefícios percebidos pelas famílias são baixos ou quando os custos percebidos por estas são elevados. Qual destes dois fatores é capaz de melhor explicar a situação brasileira?

É difícil acreditar que no Brasil os benefícios da educação percebidos pelas unidades familiares sejam baixos. Todas as estimativas da sensibilidade da renda do trabalho à educação no Brasil indicam que o impacto da educação sobre a renda do trabalho no Brasil é dos mais altos no mundo (veja Psacharopoulos (1989). Estimativas recentes realizadas por Barros e Ramos (1992) indicam que esta elevada sensibilidade da renda do trabalho à educação permaneceu estável ao longo de toda a década de 80. Estes autores, no entanto, observaram que apesar do efeito da educação sobre a renda do trabalho ser elevado para todos os níveis educacionais, ele tende a crescer com o nível educacional. Assim, o efeito da educação sobre a renda do trabalho é bem maior para níveis elevados de educação (secundária e superior) do que para o ensino básico de primeiro grau, que é o nível mais acessível e, portanto, o mais relevante para as decisões das famílias pobres. Em outras palavras, estimativas do impacto médio da educação sobre a renda do trabalho no Brasil representam super-estimativas dos verdadeiros benefícios percebidos pelas famílias pobres. Entretanto, como o efeito da educação sobre a renda do trabalho é elevado para todos os níveis, acredita-se que este fato pode explicar apenas uma pequena parcela do sub-investimento em educação verificado no Brasil.

Portanto, devemos procurar a explicação do baixo nível educacional no Brasil do lado dos custos educacionais percebidos pelas famílias brasileiras. De fato, de nada adiantaria um elevado benefício privado se não existe disponibilidade de escolas. Restrições quantitativas de vagas em escolas públicas, no entanto, não parece ser um problema sério no Brasil de hoje. Durante as últimas décadas o sistema educacional expandiu-se fisicamente de forma expressiva, levando a que a maioria dos estudos chegue à conclusão de que o número de vagas existentes no primeiro grau é suficiente para acomodar toda a população brasileira na faixa etária relevante. Estes estudos, no entanto, têm a deficiência de serem, necessariamente, muito agregados de um ponto de vista espacial. Assim, apesar de indicarem que a oferta agregada de vagas, na quase totalidade dos estados brasileiros, é suficiente para atender à população em idade escolar, são incapazes de indicar em que medida existe, também, um casamento entre oferta e demanda a nível da

comunidade. É sempre possível que no agregado não haja insuficiência de vagas mas que, a nível desagregado, vagas estejam sobrando em certas comunidades e faltando em outras.

Além disso o volume de gastos com educação no Brasil, aproximadamente 5% do PIB, não é baixo em termos internacionais. Assim, como no Brasil a construção de escolas tem sido uma das grandes prioridades, não devemos esperar que a disponibilidade de vagas seja um importante fator explicativo do baixo investimento em educação das famílias brasileiras.

Em suma, os benefícios privados da educação parecem elevados e as restrições quantitativas inexistentes. Assim, os baixos investimentos em educação no Brasil só podem ser explicados por percepções familiares de custos educacionais elevados. Antes de perseguirmos esta hipótese, no entanto, é importante ressaltar que mesmo que os benefícios da educação sejam elevados, eles tendem a ocorrer no futuro, ao passo que os custos são correntes. Este aspecto é, na verdade, exatamente o que caracteriza a educação como um investimento. Como na ausência de acesso a crédito, investimentos requerem poupança, e a população pobre tende a não ter nem crédito nem poupança, fica claro que uma das razões importantes para o baixo investimento em educação no Brasil é a própria pobreza atual de uma considerável parcela da população. Esta parcela da população pode perceber elevados retornos à educação mas, por não terem nem crédito nem poupança, não terem como se beneficiar dos investimentos em educação.

Restrição a crédito e ausência de poupança são, no entanto, apenas duas das diversas razões pelas quais devemos esperar que uma das causas principais do sub-investimento em educação no Brasil seja a própria pobreza de uma grande parcela da população brasileira. De fato, existem também diversas razões que levam a que a pobreza familiar esteja também associada a uma percepção de custos educacionais mais elevados. Como um dos principais componentes do custo privado da educação é o tempo gasto com educação, a probabilidade de repetência passa a ser um dos principais fatores determinantes do custo. Assim, na medida em que as famílias percebem que o desempenho escolar de seus filhos depende do grau de instrução e recursos financeiros dos adultos na família, temos que as famílias mais pobres irão perceber uma probabilidade de repetência maior e, portanto, um custo privado de educação mais elevado. Como resultado, famílias mais pobres vão investir menos na educação de seus filhos.

A conexão entre ambiente familiar e insuficiente investimento em educação via seu efeito sobre a probabilidade de repetência é apenas uma forma de visualizar como um ambiente familiar pobre pode levar ao sub-investimento em educação. Várias outras conexões entre ambiente familiar e os custos e benefícios da educação poderiam ser apresentadas. Na verdade, a riqueza das relações teóricas entre pobreza e sub-investimento em educação tem talvez levado a que a importância do ambiente familiar seja superestimada no Brasil.

Assim, embora a contribuição da pobreza para o sub-investimento em educação no Brasil seja inegável as estimativas existentes não indicam que este seja o principal fator explicativo. Na verdade, as estimativas existentes indicam que o impacto do ambiente familiar sobre o investimento em educação é relativamente fraco. Por exemplo, Barros, Mendonça e Santos (1991) mostram que, para que menores de 14 anos tivessem, em média, 6 anos de estudo completos, seria necessário elevar a educação dos pais em 5,7 anos em São Paulo e em 9,5 anos

em Recife. Claramente uma mudança por demais drástica uma vez que a escolaridade média da população adulta está entre 4 e 5 anos de estudo e tem se elevado em apenas um ano por década.

Uma outra evidência que coloca em questão a importância da pobreza atual como fator explicativo do sub-investimento em educação no Brasil, é a comparação do desempenho do Brasil com o de países tão ou mais pobres que o Brasil. Por exemplo, tanto o Peru como a Colômbia têm tido, ao longo das últimas décadas, desempenhos educacionais excepcionalmente melhores do que o Brasil. No entanto, a pobreza na Colômbia é tão elevada como no Brasil e, no Peru, o nível de pobreza é ainda mais elevado que no Brasil. Como estes países foram capazes de investir em educação apropriadamente apesar de terem níveis de pobreza tão ou mais elevados que o Brasil? Se existe uma forte conexão entre pobreza e sub-investimento em educação, como estes países foram capazes de sobrepujar esta dificuldade estrutural?

Existem duas explicações complementares para as diferenças em desempenho educacional entre o Brasil, por um lado, e o Peru e Colômbia por outro. Com o objetivo de analisar estas explicações é necessário começarmos observando que a decisão de estudar é, via de regra, a imagem especular da decisão de trabalhar, uma vez que as dificuldades de compatibilizar estas duas atividades são notórias. Assim, a decisão de estudar é a resultante de duas forças: a atratividade da escola e a atratividade do mercado de trabalho. Neste contexto, as explicações para o fraco desempenho educacional do Brasil em relação ao de outros países latino-americanos podem ser: (i) baixa atratividade da escola, (ii) elevada atratividade do mercado de trabalho. A seguir analisamos cada uma destas explicações seqüencialmente.

A baixa atratividade da escola pública no Brasil é um fato notório, embora o que se entenda precisamente por baixa atratividade permaneça pouco claro. Existem duas causas imediatas para a baixa atratividade da escola no Brasil. Em primeiro lugar, o problema pode estar literalmente na apresentação do produto, isto é, as escolas podem estar tentando ensinar o que é realmente relevante mas fazendo-o de uma forma muito pouco atraente ou motivante e, portanto, elevando os custos do aprendizado dos alunos. O problema seria similar a tentar combater má nutrição com um alimento que, apesar de ter todo o conteúdo nutricional recomendável, tem aparência e paladar desagradável. Nos dois casos, a falta de atratividade estará elevando os custos dos agentes para superarem suas deficiências. Assim, se existem alternativas estes deverão utilizá-las, mesmo que a qualidade intrínseca e os impactos de longo prazo desta alternativas sejam consideravelmente piores.

Em segundo lugar, o problema pode estar relacionado à natureza da qualidade dos serviços educacionais ofertados. Conforme Mendonça (1993) e Barros e Mendonça (1994) mostram, a relação entre qualidade e atratividade é complexa. Em princípio, a falta de atratividade é, em parte, uma consequência da baixa qualidade dos serviços educacionais e, portanto, a notória baixa qualidade do ensino básico no Brasil pode ser a explicação da sua baixa atratividade. No entanto, conforme Mendonça (1993) e Barros e Mendonça (1994) mostram, um aumento na qualidade do ensino pode, também, reduzir a atratividade se este aumento em qualidade implicar em aumentos no custo da educação percebidos pelas famílias ou nas expectativas de progressão (veja também, Barros, Mendonça e Shope (1993)). Assim, uma escola de alta qualidade em tempo integral e com um elevado grau de

exigência pode parecer muito pouco atrativa para as famílias pobres que não possuem os recursos necessários (muitas vezes não-monetários) para que seus filhos possam usufruir destes serviços educacionais. Em termos bem simples, a qualidade ótima não necessariamente é a máxima mas sim a que se adequa ao ambiente socio-econômico em que a escola se localiza.

Toda esta discussão sobre as causas imediatas da baixa atratividade só nos leva a uma segunda questão. Por que a qualidade e apresentação dos serviços educacionais é tão precária e inadequada no Brasil? Isto nos leva a uma análise dos recursos alocados à educação. Como já enfatizamos acima é difícil culpar a escassez de recursos alocados à educação como a causa da baixa atratividade. Os recursos alocados à educação parecem compatíveis com os padrões internacionais. Assim, a questão não parece ser o volume de recursos mas sim (i) se os recursos reservados à educação são efetivamente utilizados em educação ou desviados para outros fins, (ii) como são alocados estes recursos e (iii) com que eficiência estes recursos são utilizados.

Quanto a evasão de recursos parece existir evidências de que municípios e estados, para cumprirem a sua cota de gastos com educação, têm usado o expediente de lançar outras despesas na conta de educação levando a que os gastos efetivos com educação sejam superestimados.

Quanto à alocação de recursos existem claras evidências de que a alocação é perversa ao longo de pelo menos duas dimensões. Em primeiro lugar, apenas cerca de 50% dos recursos alocados à educação são destinados à educação básica de primeiro grau, apesar de 88% dos estudantes estarem cursando o primeiro grau. Esta alocação contrasta dramaticamente com aquela ao ensino superior, onde 3% dos alunos recebem quase 40% dos recursos. Em segundo lugar, a alocação dos recursos é pessimamente distribuída tanto entre as unidades da federação quanto entre as escolas estaduais e municipais. O resultado desta alocação espacial perversa é que o custo por aluno no Nordeste é cerca de 1/3 do custo por aluno no Sudeste e o custo por aluno nas escolas municipais no Nordeste é cerca da metade do custo por aluno das escolas estaduais no Nordeste (veja Barros, Mendonça e Shope (1993)).

De todos os problemas do sistema educacional brasileiro a questão da ineficiência é a mais evidente. O grau de ineficiência parece tão elevado e as medidas necessárias tão evidentes que é incompreensível porque medidas básicas não são imediatamente tomadas em todo o território nacional. É importante ressaltar que diversas transformações importantes têm ocorrido nas diversas unidades da federação. Embora, uma avaliação comparada destas experiências não seja possível, é inegável que o sistema educacional de estados como Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais passaram por profundas mudanças nos últimos anos. Em alguns casos, as modificações se concentram em investimentos em infra-estrutura (Rio de Janeiro) em outros, as intervenções se concentram na forma de operação e gestão das escolas (Minas Gerais) e, na maioria dos casos, incluem o combate à repetência com, por exemplo, a criação de um ciclo básico. De toda forma, o nível de ineficiência no sistema educacional brasileiro chegou a tal ponto que, como demonstram Harbison e Hanushek (1992), certas intervenções (como o re-treinamento de professores ou disponibilidade de livros didáticos) que têm sido recomendadas em todo mundo devido a seus benefícios futuros, são recomendáveis para o Brasil não só por causa de seus benefícios futuros mas, também, são

inteiramente justificáveis apenas em função da sua capacidade em reduzir os custos correntes via redução da retenção e da evasão. Em outras palavras, a situação do sistema educacional brasileiro é tão dramática que é possível usar mais de um insumo e reduzir o custo operacional corrente. Este fato, parece ser uma característica típica do sistema educacional brasileiro conforme demonstram Harbison e Hanushek (1992) de uma forma clara e inquestionável.

Em suma, existe um claro consenso sobre o problema da baixa atratividade da escola no Brasil e, portanto, que esta é uma das causas do baixo nível de investimentos em capital humano. Contudo, como tínhamos dito anteriormente, o que define o nível de investimentos em capital humano não é apenas a atratividade da escola mas sim a atratividade da escola relativamente a atratividade do mercado de trabalho. Assim, resta saber qual a atratividade do mercado de trabalho brasileiro exercida sobre os menores no Brasil.

Existem evidências de que a atratividade do mercado de trabalho brasileiro é elevada. Barros, Mendonça e Velazco (1994) mostram (i) que a participação de menores no mercado de trabalho brasileiro é mais elevada nas regiões metropolitanas mais ricas do Sul do que nas regiões mais pobres do Nordeste e (ii) que esta taxa de participação era bem mais elevada em 1986 - época do Plano Cruzado - do que durante a crise de 1983. Estes fatos indicam, claramente, que a atratividade do mercado de trabalho brasileiro desempenha um papel preponderante na definição da alocação de tempo de menores e, portanto, na definição do nível de investimento em capital humano.

Em suma, a baixa escolaridade da população infantil brasileira é o resultado da combinação de um mercado de trabalho bastante atraente com um sistema educacional muito pouco atraente, em razão da sua baixa qualidade e/ou da sua inadequação às demandas da população pobre. A baixa qualidade, no entanto, está pouco relacionada à escassez de recursos e muito mais ligada a ineficiência com que estes recursos são distribuídos e utilizados.

6.4. Determinantes da Oferta de Qualidade da Força de Trabalho no Brasil

O efeito da qualidade da força de trabalho sobre o nível de pobreza da população está relacionado, por um lado, à qualidade potencial da força de trabalho, que depende do nível educacional e de treinamento e qualificação dos trabalhadores do país e de quanto deste potencial de qualidade é efetivamente oferecido no mercado de trabalho. Ainda que a força de trabalho seja de elevada qualidade, é perfeitamente possível que os incentivos gerados sejam de tal ordem que a oferta efetiva de qualidade seja baixa.

A oferta efetiva de qualidade está diretamente relacionada ao contexto institucional de funcionamento do mercado de trabalho no país. Se o trabalho é organizado de tal forma que ele se torna um desprazer e se as instituições são tais que induzem um comportamento de obter o máximo de renda possível com o mínimo de trabalho oferecido, teremos uma situação na qual a oferta de qualidade será pequena, ainda que a qualidade potencial da força de trabalho seja elevada.

Dentro deste contexto, um aspecto fundamental a ser tratado é o conjunto institucional que rege as relações de trabalho no país. Um conjunto institucional que induza um comportamento autoritário por parte dos empresários e que reduzem o espaço de participação dos trabalhadores nas decisões relativas ao seu próprio trabalho têm o efeito de reduzir a atratividade do trabalho e criar uma relação entre

trabalhadores e empregadores conflitiva e pouco cooperativa. Nestas condições, a oferta de qualificação tenderá a ser menor que a qualidade potencial da força de trabalho existente.

As instituições que regulam as relações de trabalho no Brasil (representadas pela Consolidação das Leis do Trabalho) foram desenhadas com o objetivo de evitar que os trabalhadores se organizassem dentro das empresas, reduzir o espaço de negociação entre trabalhadores e empregadores no local de trabalho e remeter toda a negociação para a Justiça do Trabalho. Ao mesmo tempo, para evitar que os empregadores se utilizassem de seu maior poder de barganha para reduzir a remuneração do trabalho, a legislação criou um conjunto extremamente amplo de proteções para os trabalhadores. O resultado deste arranjo é que, em lugar dos conflitos naturais das relações entre capital e trabalho se resolverem através da negociação entre estes agentes, eles são sempre transformados em questão de Justiça. Enquanto está empregado, o trabalhador brasileiro tem pouca capacidade de intervir na organização de seu próprio trabalho e de defender seus direitos, inclusive os direitos legalmente constituídos. Entretanto, está sempre em condições de recorrer à Justiça quando é demitido. Ou seja, para obter seus direitos, caso estes sejam desrespeitados pelos empregadores, em lugar de negociar com os empregadores, os trabalhadores têm que ser demitidos. Neste contexto, forçar sua demissão é uma das formas mais eficientes através da qual os trabalhadores brasileiros conseguem aumentar seu poder de barganha diante dos empregadores.

A forma de funcionamento do Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço apenas agrava este fato. Como o trabalhador pode retirar seu FGTS quando é demitido sem justa causa e recebe um adicional de 40% de multa, existe um incentivo implícito para que os trabalhadores que não percebem potencial de desenvolvimento profissional dentro da empresa forcem sua demissão para retirar o FGTS e receber a multa pela demissão. Este incentivo é tão maior quanto maior o nível de atividade da economia e menor a taxa de desemprego. Na verdade, a estratégia ótima para este trabalhador é trabalhar e procurar emprego, simultaneamente, reduzindo a oferta de qualidade em seu emprego atual.

Um efeito correlato é o pouco incentivo à oferta de treinamento específico por parte da empresa, pois como o treinamento será apropriado pelo trabalhador, se este tiver que ser demitido o investimento realizado será totalmente perdido para a empresa. Desta forma, para a empresa, a estratégia ótima seria investir o mínimo possível em sua força de trabalho e explorá-la ao máximo, enquanto ela estiver na empresa.

Em um cenário como este, não seria surpresa se a oferta de qualificação efetiva por parte dos trabalhadores no mercado de trabalho fosse significativamente menor que a oferta potencial de qualificação destes trabalhadores (que, como vimos acima já é bastante baixa), reduzindo sua produtividade e, conseqüentemente, a renda do trabalho.

Portanto, reformular as relações de trabalho no Brasil de tal forma a aumentar o poder de barganha dos trabalhadores a nível das empresas e criar mecanismos de negociação dentro das empresas e, ao mesmo tempo, deslocar o locus das negociações da Justiça do Trabalho, quando a relação de trabalho já foi rompida, para dentro da empresa, enquanto a relação de trabalho ainda está se desenvolvendo, pode ser um importante instrumento para melhorar a qualidade potencial da força de trabalho no Brasil (através do aumento do investimento em

treinamento específico) e aumentar a oferta efetiva de qualidade por parte dos trabalhadores.

7 - Determinantes da qualidade do posto de trabalho

A qualidade do posto de trabalho tem três componentes. Em primeiro lugar, se a renda do trabalhador for igual ao valor do produto por ele gerado (valor da sua produtividade) o salário de um trabalhador em um posto de trabalho A será menor do que o salário deste mesmo trabalhador em um posto de trabalho B quando o valor do produto gerado por este trabalhador no posto A for menor do que no posto B. Como o valor da produtividade é o resultado da multiplicação do preço do produto pela produtividade do trabalhador, estes dois fatores são dois dos determinantes da renda do trabalho. O terceiro fator advém do fato de que a renda dos trabalhadores não é necessariamente igual ao valor da produtividade do trabalhador, isto é, não necessariamente o trabalhador se apropria daquilo que produz. Quanto do produto gerado pelo trabalhador é apropriado por ele, depende de uma variedade de fatores que, em conjunto, denominaremos de poder de barganha dos trabalhadores. Em suma, a qualidade do posto de trabalho, aqui entendida como salário, é tão maior quanto (i) maior for o preço do produto, (ii) maior for a produtividade do trabalhador e (iii) maior o seu poder de barganha, isto é, sua capacidade de se apropriar daquilo que produz.

Preço do produto: embora não tão enfatizado em estudos de pobreza quanto os demais determinantes, o preço do produto é um fator de grande importância na determinação da qualidade do posto de trabalho. É notório que mudanças favoráveis nos termos de troca de um dado país podem ter efeitos importantes no sentido de elevar a renda do trabalho e reduzir a pobreza. Da mesma forma, garantias de preço de produtos agrícolas que são em grande medida produzidos por trabalhadores mais vulneráveis à pobreza têm um grande impacto sobre o nível de renda destes trabalhadores e, conseqüentemente, sobre a pobreza. Em suma, tão importante quanto elevar a produtividade dos trabalhadores é garantir que eles tenham um nível de poder de barganha adequado e garantir que os produtos que eles produzem têm um elevado valor.

De fato, uma alegação comumente feita para se explicar a pobreza nos países chamados socialistas não se baseia nem na baixa produtividade dos trabalhadores (embora algumas vezes o argumento seja neste sentido) nem no baixo poder de barganha da força de trabalho, mas sim no fato de que a ausência de uma economia de mercado levaria estas economias a terem uma alocação pouco eficiente de sua força de trabalho, gerando uma cesta de produtos cujo preço seria menor do que o que seria possível produzir caso o mercado fosse utilizado como um mecanismo de alocação. Em outras palavras, parte da pobreza em economias socialistas poderia ser explicada pelo fato de que os produtos produzidos não são os de maior valor. O mesmo argumento tem sido utilizado, para criticar a intervenção do Governo na economia. O argumento é que esta intervenção leva a que os bens produzidos não sejam aqueles de maior valor, dadas as dotações e vantagens comparativas da economia.

Produtividade do trabalhador: a produtividade do trabalhador é o fator mais enfatizado como determinante de seu nível de renda. A explicação deste fato vem

da sua importância dinâmica. Enquanto que elevações no preço do produto e o poder de barganha dos trabalhadores podem levar a ganhos substanciais de renda em curtos períodos de tempo, estes dois fatores não são capazes de sustentar um crescimento contínuo das rendas dos trabalhadores. Por outro lado, o crescimento da produtividade tem demonstrado, historicamente, ser a força capaz de garantir um crescimento sustentado destas rendas.

Três fatores têm sido responsáveis pelo contínuo aumento histórico da produtividade do trabalho: (i) o progresso tecnológico, (ii) a acumulação de capital e outros fatores complementares ao fator trabalho e (iii) melhorias na organização do trabalho. É importante, no entanto, observar que embora a produtividade do trabalho tenda a aumentar quando aumenta a disponibilidade de outros fatores de produção, como capital e recursos naturais, a intensidade e mesmo a direção desta associação dependem da tecnologia de produção e, em particular, do grau de complementaridade e substitutibilidade. De fato, se trabalho e um outro insumo qualquer forem substitutos na produção, um aumento na disponibilidade deste fator irá tender a reduzir a produtividade do trabalho. Assim, temos que ter em mente que mudanças tecnológicas e maior disponibilidade de insumos substitutos ao trabalho tenderão a tornar o trabalho um fator relativamente mais abundante e, portanto, a reduzir a produtividade do trabalho. O crescimento histórico da produtividade do trabalho não foi uma consequência imediata do progresso tecnológico e da acumulação de capital mas dependeu, também, do tipo de mudança tecnológica ocorrida e do fato de que capital e trabalho tendem a ser fatores complementares.

Poder de barganha: como a renda do trabalho não necessariamente iguala o valor da produtividade marginal, trabalhadores idênticos produzindo produtos de igual valor podem receber rendimentos distintos na medida em que sejam capazes de se apropriar de quantidades distintas daquilo que produzem. A diferença entre a renda do trabalho e o valor da produtividade marginal pode tanto ser determinada pelo grau de organização dos trabalhadores (força dos sindicatos) como por fatores institucionais (salário mínimo, ter ou não contrato de trabalho assinado). Cumpre observar que, nem sempre o efeito da organização dos trabalhadores leva a que suas rendas sejam mais altas do que o valor da sua produtividade ou que a diferença entre a renda e o valor da produtividade marginal seja reduzida. Em muitos casos, a organização dos trabalhadores traz aumentos salariais mas estes operam via aumentos de produtividade. Tipicamente, uma empresa ao ser pressionada pelos sindicatos a pagar salários mais altos tende a adotar tecnologias poupadoras de mão-de-obra e/ou tendem a adotar métodos de organização do trabalho que criam incentivo à cooperação no processo produtivo, que levam a aumentos na produtividade do trabalho. Assim, nestes casos, o poder de organização dos trabalhadores tende a elevar os salários sem afetar, no entanto, a diferença entre os salários e o valor da produtividade marginal e, portanto, sem afetar o que aqui denominamos de poder de barganha.

Em outras palavras, o fato de que alguns grupos de trabalhadores são mais organizados do que outros em geral leva a que os mais organizados tenham acesso a melhores postos de trabalho mas as diferenças na qualidade dos postos de trabalho tendem a estar mais associadas a diferenças de produtividade do que ao poder de barganha, dada a tendência das firmas de tomarem medidas que visem elevar a produtividade do trabalho quando pressionadas por aumentos salariais.

Assim, as diferenças na qualidade dos postos de trabalho associadas a diferenças no poder de barganha estão, em geral, associadas a empregos que são regidos por instituições distintas. O exemplo típico de diferenças na qualidade dos postos de trabalho devido a diferenças no poder de barganha está relacionada com as diferenças salariais entre empresas privadas, empresas estatais e o funcionalismo público, ou diferenças salariais entre trabalhadores idênticos ocupados em empregos com e sem carteira, por exemplo.

Embora a decomposição da qualidade dos postos de trabalho nestes três componentes (preço do produto, produtividade e poder de barganha) seja fundamental à análise dos determinantes da qualidade destes postos e, portanto, ao desenho de políticas de combate à pobreza, tem sido uma constante a incapacidade de separar, empiricamente, estes componentes. Isto se deve ao fato da produtividade ser não observável. Portanto, torna-se impossível saber se o salário encontra-se abaixo ou acima do valor da produtividade. Por conseguinte, os estudos sobre a qualidade dos postos de trabalho têm se limitado a documentar as diferenças na qualidade destes postos entre diferentes setores, ramos e segmentos da economia sem, no entanto, serem capazes de determinar que parcela destas diferenças podem ser atribuídas a cada um destes fatores.

Discriminação: Um mecanismo importante de redução de poder de barganha dos trabalhadores é a discriminação de grupos de trabalhadores definidos à partir de uma determinada característica, por exemplo, gênero ou raça. Este fenômeno faz com que trabalhadores idênticos, do ponto de vista de sua produtividade, recebam remunerações diferentes por apresentarem uma ou várias destas características.

Diversos estudos têm procurado quantificar o grau de desvantagem econômica gerado pela discriminação por gênero e racial no Brasil. Antes, contudo, de discutirmos algumas destas quantificações um comentário é importante. Se é verdade que, de um ponto de vista puramente ético, a discriminação contra a mulher é tão indesejável quanto a racial, do ponto de vista de combate à pobreza pode-se argumentar que a discriminação racial é mais relevante. Se acreditamos que existe um elevado grau de altruísmo no interior das famílias, de tal forma que o volume de transferências de recursos entre membros de uma mesma família é elevado, e levando-se em consideração que as famílias tendem a ter uma proporção balanceada de homens e mulheres, tem-se que muito da discriminação contra a mulher seria compensada por transferências de recursos dentro da família. Por outro lado, os casamentos inter-raciais são menos comuns e, portanto, a composição por raça das famílias não é balanceada, levando a que a família não seja uma instituição capaz de compensar de forma significativa a discriminação racial.

Dois comentários adicionais sobre a discriminação contra a mulher merecem atenção. Em primeiro lugar, o fato da discriminação contra a mulher afetar a qualidade dos postos de trabalho percebidos por elas sem, em grande medida, afetar o seu nível de bem-estar, leva a que as mulheres tenham menores incentivos a participar do mercado de trabalho o que pode, por sua vez, ser um fator importante na geração da pobreza, na medida em que leva a que menos trabalhadores na economia estejam engajados em atividades produtivas. Em segundo lugar, vale ressaltar que apesar da composição por gênero da maioria das famílias ser balanceada existe um subconjunto destas - as famílias chefiadas por mulheres - onde a maior parte da renda advém das mulheres e, portanto, onde a discriminação

econômica por gênero pode ser um importante gerador de pobreza. De fato, Barros, Fox e Mendonça (1997) mostram que as famílias chefiadas por mulheres tendem a estar super-representadas entre as famílias pobres e que caso não houvesse discriminação contra as mulheres esta super representação entre os pobres seria eliminada.

Ao quantificarmos em que medida há discriminação no sentido de que trabalhadores com a mesma qualidade mas gêneros e raças distintos percebem os mesmos postos de trabalho com qualidades distintas é importante ter em mente que esta não é a única forma de discriminação que leva a que mulheres e negros tenham menor capacidade de renda do que homens brancos. De fato, existem dois outros tipos de discriminação. Em primeiro lugar, pode existir discriminação no sistema educacional de tal forma que a qualidade dos trabalhadores venha a diferir por gênero e raça. De fato, diversos estudos mostram que a educação dos negros é inferior à dos brancos mesmo quando comparamos brancos e negros com ambientes familiares idênticos (educação dos pais, região de residência, etc.). No entanto, não observamos este tipo de discriminação contra as mulheres. De fato, o nível educacional das mulheres tende a ser mais elevado do que o dos homens, controlando-se ou não pelo ambiente familiar.

Em segundo lugar, mesmo a discriminação no mercado de trabalho não opera apenas na forma de que os grupos discriminados percebem os postos de trabalho como tendo mais baixa qualidade do que os grupos não discriminados. Na verdade, no mercado de trabalho, a discriminação opera, também, limitando as chances de acesso dos grupos discriminados aos postos de trabalho de mais alta qualidade. Assim, é possível que mesmo no mercado de trabalho onde a qualidade dos postos de trabalho percebida por homens, mulheres, brancos e pretos, sejam iguais, hajam disparidades em capacidade de geração de renda na medida em que o acesso aos melhores postos de trabalho seja diferenciado por gênero ou raça. A este tipo de discriminação denominamos comumente discriminação ocupacional enquanto que a percepção diferenciada da qualidade dos postos de trabalho costuma-se denominar discriminação salarial.

Em suma, existem três mecanismos pelos quais a discriminação pode vir a reduzir a capacidade de geração de renda dos grupos discriminados. Em primeiro lugar, dificultando a aquisição de educação e treinamento destes grupos e, portanto, levando a que a qualidade destes trabalhadores seja inferior. Em segundo lugar, limitando-se o acesso de membros destes grupos aos melhores postos de trabalho. E, finalmente, em terceiro lugar, fazendo com que o mesmo posto de trabalho seja de menor qualidade para membros do grupo discriminado do que para membros não discriminados.

Estudos empíricos sobre discriminação por gênero (veja Barros, Ramos e Santos (1991) e Figueira de Mello (1982) mostram que os salários das mulheres são sistematicamente menores do que o dos homens, sendo o salário dos homens cerca de 2 vezes o das mulheres. Além disso, esse diferencial salarial por gênero tem se mostrado relativamente constante ao longo do tempo demonstrando nenhuma tendência ao declínio. Análises objetivando decompor este diferencial tem mostrado que a discriminação salarial é claramente o componente dominante. De fato, não existem evidências de discriminação educacional contra as mulheres uma vez que o nível educacional atual das mulheres tende a ser tão ou mais elevado do que o dos homens. Quanto à discriminação ocupacional tem-se que, apesar da estrutura

segmentação com base em um atributo considerado tão forte quanto a carteira de trabalho. Não são, entretanto, generalizáveis, tendo em vista a natureza diversa das outras formas de segmentação. Um exemplo de segmentação onde a mobilidade deve ser muito reduzida é aquela entre empresas públicas e privadas.

8. Conclusões

Neste trabalho, estudamos os principais determinantes da pobreza das famílias. Mostramos que uma família pode ser pobre por uma combinação de um conjunto de fatores, sendo os mais importantes a razão de dependência, o grau de utilização de sua capacidade de geração de renda (taxa de desemprego e taxa de participação no mercado de trabalho de seus membros adultos), a qualidade da força de trabalho dos membros adultos da família e a qualidade dos postos de trabalho nos quais os membros adultos da família estão ocupados.

Com base nesta análise, verificamos quais os principais fatores explicativos dos diferenciais de renda per-capita entre o Brasil e outros países da América Latina e do mundo desenvolvido. Mostramos que os principais fatores determinantes destes diferenciais são a qualidade da força de trabalho e dos postos de trabalho entre estas regiões. Mostramos também que estes dois fatores são os principais determinantes dos diferenciais de renda per-capita entre os estados brasileiros. Finalmente, mostramos que a razão de dependência e o grau de utilização da capacidade de geração de renda entre as famílias brasileiras, são fatores relativamente pouco importantes para explicar os elevados níveis de pobreza no Brasil. Em especial, mostramos que se as famílias pobres tivessem a mesma razão de dependência das famílias não pobres, a porcentagem de famílias que vivem abaixo do nível de pobreza não seria afetado. Da mesma forma, mostramos que se as famílias pobres utilizassem com a mesma intensidade sua capacidade de geração de renda que as famílias não pobres, o grau de pobreza no Brasil aumentaria. Isto decorre do fato de que, em média, as famílias pobres tendem a utilizar mais intensamente seus adultos no mercado de trabalho que as familiares não pobres. Portanto, nossos resultados não validam afirmações do tipo "as famílias pobres brasileiras são pobres porque têm muitos filhos", ou "as famílias pobres brasileiras são pobres porque seus membros adultos não trabalham".

Finalmente, analisamos algumas razões pelas quais a qualidade da força de trabalho e a qualidade dos postos de trabalho no Brasil são relativamente tão baixas. Quanto à qualidade da força de trabalho, mostramos que o principal problema parece estar na alocação ineficiente de recursos no sistema educacional, a concentração dos gastos públicos com educação superior, se comparada à educação primária e o pouco investimento em treinamento no trabalho. O resultado é um elevado custo de se educar, devido às elevadas taxas de repetência, uma consequência da baixa qualidade do sistema educacional. Mostramos também que, ao contrário de outros países, um dos fatores determinantes do baixo investimento em educação pelas famílias brasileiras é o elevada atratividade do mercado de trabalho no país.

Quanto à qualidade dos postos de trabalho, fatores relacionados à discriminação por gênero e raça e segmentação parecem ser fatores importantes para determinar o grau de pobreza das famílias.

REFERÊNCIAS:

BARROS, Ricardo P. e Camargo, José Marcio, "Porca Miséria! As Causas da Pobreza no Brasil" in Perspectivas da Economia Brasileira, 1991, IPEA.

BARROS, Ricardo P. E CAMARGO, José Márcio, "Em Busca dos Determinantes do Nível de Bem-Estar Social na América Latina" in Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 23, n. 3, dezembro, 1993.

BARROS, Ricardo P. e CAMARGO, José Márcio, "As Causas da Pobreza no Brasil" in Modernidade e Pobreza, João Paulo dos Reis Velloso e Roberto Cavalcanti de Albuquerque (orgs.), Nobel ed., 1994.

BARROS, Ricardo P., CAMARGO, José Márcio e MENDONÇA, Rosane, "Pobreza, Estrutura Familiar e Trabalho, Série Seminários n. 18/94, IPEA, outubro, 1994.

BARROS, Ricardo P. e MENDONÇA, Rosane S. P. "Uma Avaliação da Qualidade do Emprego no Brasil" in Série Seminários, nº 1/95, março 1995, IPEA.

BARROS, Ricardo P., MENDONÇA, Rosane S. P. e SANTOS, Eleonora C. "Consequências da Desigualdade e seus Mecanismos de Auto-Reprodução: o Impacto da Educação dos Pais sobre o Desenvolvimento Infantil no Brasil" in Perspectivas da Economia Brasileira - 1992, Cap. 26, IPEA, Brasília 1991.

BARROS, Ricardo P. e RAMOS, Lauro "A Note on the Temporal Evolution of the Relationship Between Wages and Education Among Brazilian Prime-Age Males: 1976-1989" in Texto para Discussão Interna, nº 279, outubro 1992, IPEA.

BARROS, Ricardo P., MENDONÇA, Rosane S. P. e CAMARGO, José M. "Uma Agenda de Combate à Pobreza no Brasil" in Perspectiva da Economia Brasileira - 1994, Cap. 6, 1993, IPEA.

BARROS, Ricardo P., MENDONÇA, Rosane S. P. e VELAZCO, Tatiana "Is Poverty the Main Cause of Child Work in Urban Brazil?" in Série Seminários, nº 13/94, agosto 1994, IPEA.

BARROS, Ricardo P., MACHADO, Ana F. e MENDONÇA, Rosane S. P. "A Desigualdade da Pobreza: Estratégias Ocupacionais e Diferenciais por Gênero", mimeq. dezembro 1994, IPEA.

BARROS, Ricardo P., MENDONÇA, Rosane S. P. e SHOPE, Alan "Regional Disparities in Education Within Brazil: the Role of Quality of Education" in Ciência Hoje, 1993.

HARBISON, Ralph e HANUSHEK, Eric A. "Education Performance of the Poor- Lessons from Rural Northeast Brazil", in A World Bank Book, Oxford University Press, 1992.

LAM, David e LEVISON, Deborah "Idade, Experiência, Escolaridade e Diferenciais de Renda: Estados Unidos e Brasil" in Pesquisa de Planejamento Econômico, vol. 20, nº 2, agosto 1990.

LAM, David e LEVINSON, Deborah "O declínio na Desigualdade de Escolaridade no Brasil e seus Efeitos na Desigualdade de Rendimentos", Revista de Econometria, vol. X, Sbe, novembro, 1990.

MENDONÇA, Rosane S. P. "Qualidade do Ensino Básico e Igualdade de Oportunidade" Dissertação de Mestrado submetida ao Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC).

PSACHAROPOULOS, George "Time Trends of the Returns of Education: Cross-National Evidence" , in Economics of education Review 8 (3), 1989.

RAM, Rati "Educational Expansion and Schooling Inequality: International Evidence and Some Implications" in The Review of Economics and Statistics, 1990, pp. 266 à 274.

SAVEDOFF, Willian D. "Os Diferenciais Regionais de Salários no Brasil: segmentação versus dinamismo da demanda" Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 20, n. 3, dezembro, 1990.

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Tabela I.a
Proporção da População em Idade de Trabalhar
e Taxa de Ocupação
23 Estados Brasileiros
1990

Estados	Renda Per-Capita (*)	Proporção da Pop. em Idade de Trabalhar(**)	Taxa de Ocupação (***)
Rio de Janeiro	12,74(1,22)	0,66(1,10)	0,61 (0,98)
São Paulo	17,21(1,64)	0,65 (1,08)	0,64 (1,03)
Paraná	12,53(1,20)	0,63 (1,05)	0,66 (1,06)
Santa Catarina	15,53(1,48)	0,64 (1,06)	0,65 (1,05)
Rio Grande do Sul	14,24(1,36)	0,65 (1,08)	0,67 (1,08)
Minas Gerais	10,62(1,01)	0,62 (1,03)	0,64 (1,03)
Espírito Santo	12,86(1,23)	0,61 (1,02)	0,63 (1,02)
Maranhão	5,69(0,54)	0,54 (0,90)	0,63 (1,02)
Piauí	6,54(0,62)	0,59 (0,98)	0,59 (0,95)
Ceará	6,11(0,58)	0,58 (0,97)	0,60 (0,97)
Rio Grande do Norte	6,62(0,63)	0,59 (0,98)	0,58 (0,94)
Paraíba	6,85(0,65)	0,58 (0,97)	0,57 (0,92)
Pernambuco	7,33(0,70)	0,60 (1,00)	0,58 (0,94)
Alagoas	6,68(0,64)	0,57 (0,95)	0,57 (0,92)
Sergipe	7,26(0,69)	0,58 (0,97)	0,61 (0,98)
Bahia	8,83(0,84)	0,58 (0,97)	0,61 (0,98)
Acre	8,70(0,83)	0,58 (0,97)	0,66 (1,06)
Amazonas	15,35(1,46)	0,58 (0,97)	0,62 (1,00)
Pará	9,76(0,93)	0,58 (0,97)	0,59 (0,95)
Amapá	11,69(1,12)	0,56 (0,93)	0,62 (1,00)
Mato Grosso do Sul	11,91(1,14)	0,61 (1,02)	0,66 (1,06)

Mato Grosso	12,29(1,17)	0,61 (1,02)	0,66 (1,06)
Goiás	13,63(1,30)	0,62 (1,03)	0,65 (1,05)
Média	10,48(1,00)	0,60 (1,00)	0,62 (1,00)

Fonte: IBGE, PNAD, 1990.

Números entre parenteses se referem à relação entre a variável da coluna e a média da coluna.

* Renda per-capita dividida por 1000

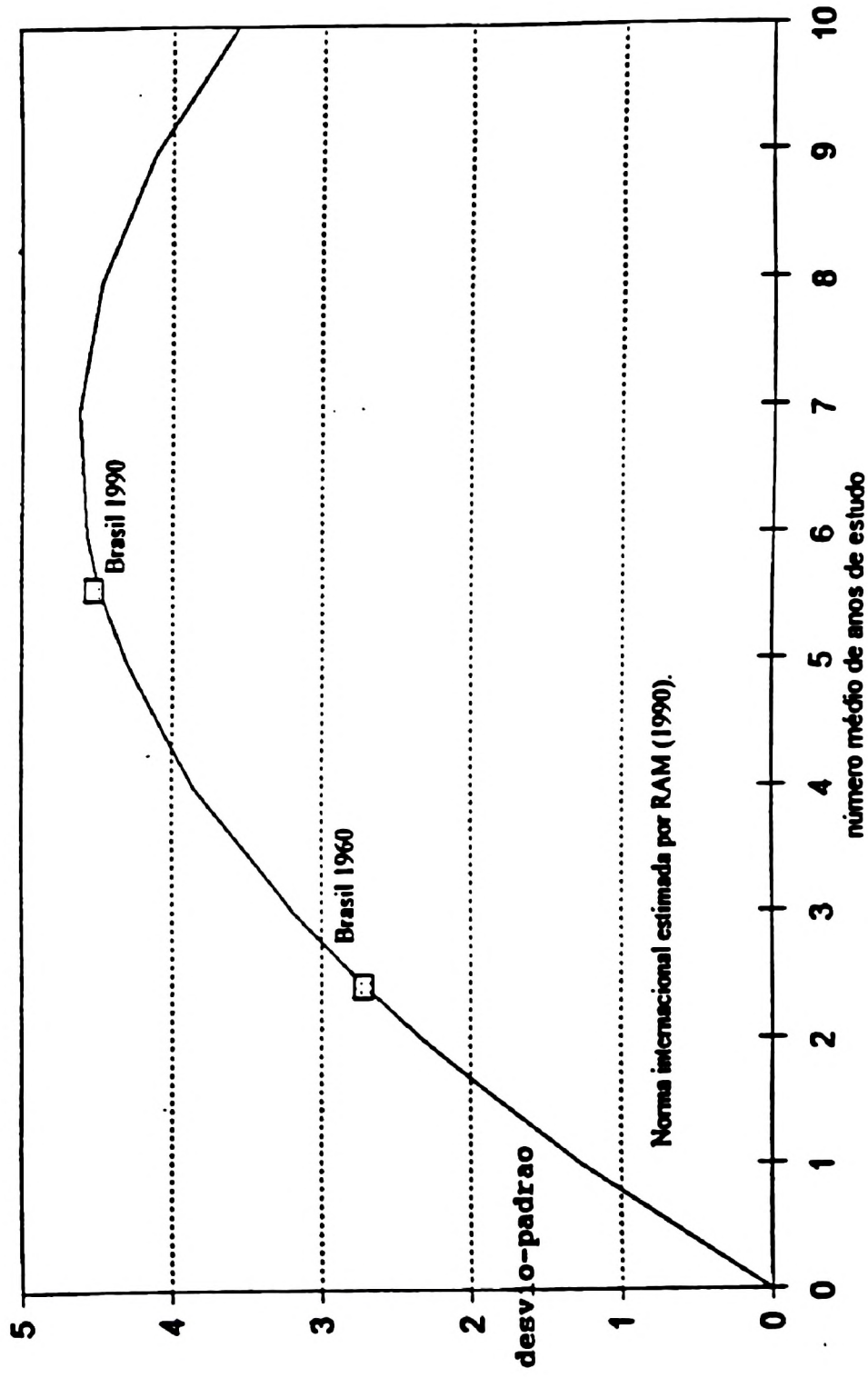
** número de pessoas com idade entre 15 e 65 anos/número total de membros do domicílio (inverso da razão de dependência)

*** proporção de pessoas ocupadas no universo de pessoas com idade entre 15 e 65 anos

Tabela I.b
Qualidade dos Postos de Trabalho e Qualidade da Força de Trabalho
23 Estados Brasileiros
1990

Estados	Renda Per-capita	Núm. Médio de Anos de Estudo	Qualidade do Posto de Trabalho	Qualidade da Força de Trabalho
Rio de Janeiro	12,74(1,22)	7,8(1,20)	24,57(0,90)	4,8(1,30)
São Paulo	17,21(1,64)	7,4(1,14)	35,24(1,29)	4,4(1,20)
Paraná	12,53(1,20)	6,8(1,05)	28,81(1,05)	3,9(1,05)
Santa Catarina	15,53(1,48)	7,0(1,08)	34,43(1,26)	4,1(1,11)
Rio Grande do Sul	14,24(1,36)	7,4(1,14)	28,26(1,03)	4,4(1,19)
Minas Gerais	10,62(1,01)	6,9(1,06)	25,22(0,92)	3,9(1,05)
Espírito Santo	12,86(1,23)	7,4(1,14)	28,18(1,03)	4,4(1,19)
Maranhão	5,69(0,54)	5,2(0,80)	22,03(0,81)	2,8(0,76)
Piauí	6,54(0,62)	5,7(0,88)	22,34(0,82)	3,1(0,84)
Ceará	6,11(0,58)	5,4(0,83)	22,39(0,82)	2,9(0,78)
Rio Grande do Norte	6,62(0,63)	7,0(1,08)	17,65(0,65)	4,1(1,11)
Paraíba	6,85(0,65)	6,5(1,00)	21,30(0,78)	3,6(0,97)
Pernambuco	7,33(0,70)	6,1(0,94)	23,53(0,86)	3,4(0,92)
Alagoas	6,68(0,64)	5,1(0,78)	27,63(1,01)	2,8(0,76)
Sergipe	7,26(0,69)	6,0(0,92)	22,81(0,83)	3,3(0,89)
Bahia	8,83(0,84)	6,3(0,97)	26,70(0,98)	3,5(0,95)
Acre	8,70(0,83)	5,7(0,88)	27,12(0,99)	3,1(0,84)
Amazonas	15,35(1,46)	6,8(1,05)	40,49(1,48)	3,9(1,05)
Pará	9,76(0,93)	6,7(1,03)	27,99(1,02)	3,8(1,02)
Amapá	11,69(1,12)	7,4(1,14)	28,62(1,05)	4,4(1,19)

Gráfico 1: Desigualdade Educacional versus Nível Educacional



Fonte: Barros e Mendonça (1994)

Mato Grosso do Sul	11,91(1,14)	6,6(1,02)	29,42(1,08)	3,7(1,00)
Mato Grosso	12,29(1,17)	6,6(1,02)	30,45(1,11)	3,8(1,03)
Goiás	13,63(1,30)	6,6(1,02)	33,40(1,22)	3,8(1,03)
Média	10,48(1,00)	6,5(1,00)	27,33(1,00)	3,7(1,00)

Fonte: IBGE, PNAD, 1990

Série Seminários

- N.01/92 - Notas Sobre Flexibilidade Dinâmica, Competitividade e Eficácia Econômica - José Tauille (IEI-UFRJ).
- N.02/92 - A Duração do Desemprego no Brasil - Wasmália Bivar (DEIND-IBGE).
- N.03/92 - A Experiência Francesa da Renda Mínima de Inserção (RMI), Michel Schiray (CNRS, CRBS-EHESS, França).
- N.04/92 - A Carteira de Trabalho no Mercado de Trabalho Metropolitano Brasileiro, Valéria Lúcia Pero (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA).
- N.05/92 - Participação das Organizações de Pequenos Comerciantes Urbanos nas Reformas Institucionais e de Políticas em Nível Local - Três Estudos de Casos no Rio de Janeiro, João Sabóia (NEST e IEI-UFRJ) e Ricardo Mello (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA).
- N.06/92 - A Evolução Temporal da Relação entre Salários e Educação no Brasil: 1976-1989, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University) e Lauro Ramos (DIPES-IPEA, USU).
- N.07/92 - Desproteção: outra face da pobreza, Maria Lúcia Werneck (IEI-UFRJ).
- N.08/92 - Trabalho à Domicílio: uma contribuição para o estudo de um conceito complexo, Cristina Bruschini (Fundação Carlos Chagas).
- N.09/92 - Projeção da Demanda de Produtos Agrícolas, Ajax Reynaldo Bello Moreira (DIPES-IPEA).
- N.10/92 - Bem-Estar, Pobreza e Desigualdade no Brasil, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University), Rosane Mendonça (DIPES-IPEA e PUC-RJ), Lauro Ramos (DIPES-IPEA e USU) e Sônia Rocha (DIPES-IPEA).
- N.11/92 - Uma Alternativa para a Reformulação da Seguridade Social, Francisco E.B.Oliveira (DIPES-IPEA e E.E./UFRJ), André Cezar Medici (ENCE-IBGE e IESP) e Kaizô I. Beltrão (ENCE-IBGE).
- N.12/92 - Efeitos Redistributivos das Políticas de Estabilização numa Economia Dual: o caso do Brasil - 1981-1988, André Urani (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA) e Carlos D. Wimograd (DELTA e Nuffield College).
- N.13/92 - Processo Técnico, Processo de Trabalho e Acumulação: uma periodização do processo de trabalho, José Ricardo Tauille (IEI-UFRJ).
- N.14/92 - Projeções de Demanda ao Ensino Básico: 1980-2010, Nelson do Valle Silva (LNCC e IUPERJ) e José Bernardo B. Figueredo (OIT).
- N.15/92 - A Pedagogia da Repetência, Sérgio Costa Ribeiro (LNCC).
- N.16/92 - Qualidade do Ensino Básico e Igualdade de Oportunidades, Rosane Mendonça (DIPES-IPEA e PUC-RJ).
- N.17/92 - Income Distribution in Brazil: longer term trends and changes in inequality since the mid-1970s, Regis Bonelli (DIPES-IPEA), Lauro Ramos (DIPES-IPEA e USU).
- N.18/92 - Espaçamento, Aleitamento Materno, Serviço de Saúde e Mortalidade na Infância na República Dominicana, Peru e Brasil, Stephen D. McCracken (CEDEPLAR-UFMG).
- N.19/92 - Insatisfacción y Conflicto como los Principales Problemas en las Relaciones Laborales en Bolivia, Fernando Andrés Blanco Cossio (PUC-RJ).
- Mudança de série**
- N.01/92 - O Programa Brasileiro de Seguro-Desemprego: Diagnóstico e Sugestões para o seu Aperfeiçoamento, Beatriz Azeredo (IEI-UFRJ e CEPP) e José Paulo Chahad (FEA-USP).
- N.02/92 - An Autonomous Approach to Modernity? Ivan da Costa Marques (NCE-UFRJ).
- N.03/92 - Life and Death of Children in the Streets: a marginalized and excluded generation in Latin America Society, Irene Rizzini (USU).
- N.01/93 - Human Resources in the Adjustment Process, Edward Amadeo (PUC-RJ), Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ e Yale University), José Márcio Camargo (PUC-RJ), Rosane Mendonça (PUC-RJ e DIPES-IPEA), Valéria Lúcia Pero (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA) e André Urani (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA).
- N.02/93 - Nível e Distribuição de Renda: Brasil e Macroregiões, 1979, 1985-89, Lillian Maria Miller (DEISO-IBGE).
- N.03/93 - Entrepreneurial Risk and Labour Share in Output, Renato Fragelli Cardoso (EPGE-FGV).
- N.04/93 - Inflação e Desemprego como Determinantes do Nível e da Distribuição da Renda do Trabalho no Brasil Metropolitano: 1982-92, André Urani (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA).
- N.05/93 - Indexação e Regulamentação na Dinâmica do Mercado de Trabalho, Guillermo Tomás Málaga (FGV-SP).
- N.06/93 - Indexação e Inflação de Equilíbrio, Antônio Fiorencio (UFF).
- N.07/93 - Uma Nova Abordagem do Conflito Distributivo e a Inflação Brasileira, Jorge Saba Arbache Filho (UNB).
- N.08/93 - Em Busca das Raízes da Pobreza na América Latina, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ e Yale University) e José Márcio Camargo (PUC-RJ).
- N.09/93 - Human Capital Investment and Poverty, Heitor Almeida (PUC-RJ) e José Márcio Camargo (PUC-RJ).
- N.10/93 - Políticas de Concorrência e Estratégias Empresariais: Um Estudo da Indústria Automobilística, Lúcia Helena Salgado (DIPES-IPEA).

- N.11/93 - Capital Humano e Custo de Ajustamento, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ e Yale University), José Carlos Carvalho (Yale University) e Rosane Mendonça (PUC-RJ e DIPES-IPEA).
- N.12/93 - A Competitividade das Exportações Brasileiras no Período 1980/89, Armando Castelar Pinheiro (DIPES-IPEA) e Maria Helena Horta (DIPES-IPEA).
- N.13/93 - Quem Ganha o Salário Mínimo no Brasil?, Lauro Roberto Albrecht Ramos (DIPES-IPEA e USU) e José Guilherme Almeida Reis (CNI e PUC/RJ).
- N.14/93 - Medidas de Consumo de Capital Natural no Brasil, Ronaldo Serôa da Mota (DIPES-IPEA).
- N.15/93 - Relações de Trabalho, Educação e Mecanismos de Proteção Social, Carlos Medeiros (IEI-UFRJ), Cláudio Salm (IEI-UFRJ) e Maria Lucia Wernick (IEI-UFRJ).
- N.16/93 - Returns to Education in Brazil: a flexible function form estimation, José Carlos dos Reis Carvalho (PNUD/IPEA e Yale University).
- N.17/93 - The Politics of Economics in Brazil, Wilber Albert Chaffee (Saint Mary's College of California e IUPERJ).
- N.18/93 - A Flexibilidade no Mercado de Trabalho: Teoria e Experiências Internacionais, Carlos Alberto Ramos (UNB).
- N.19/93 - Avaliação do Ensino Superior no Brasil, Jean-Jacques Paul (Institut de Recherche sur L'Economie de l'Education).
- N.20/93 - Inflation Wage Indexation and the Permanent Income Hypothesis, Marcelo Neri (UFF, DIPES-IPEA e Princeton University).
- N.21/93 - The Role of Education on the Male-Female Wage Gap in Brazil: 1981-1990, Suzanne Duryea (University of Michigan).
- N.22/93 - Entre a Lógica Particular e a Eficiência Social, Edward J. Amadeo (PUC-RIO).
- N.23/93 - Geração e Reprodução da Desigualdade de Renda no Brasil, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University) e Rosane Mendonça (PUC-RJ, DIPES-IPEA).
- N.24/93 - Asymmetric Employment Cycles and Firm Level, Gustavo Gonzaga (PUC-RJ).
- N.25/93 - Duração da Pobreza no Brasil, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University), Rosane Mendonça (DIPES-IPEA, PUC-RJ) e Marcelo Neri (UFF, DIPES-IPEA e Princeton University).
- N.26/93 - Contrato Coletivo, Negociação Coletiva, Competitividade e Crescimento: Principais Conceitos e Quadro Comparativo, Hans Mathiew (ILDEFES) e Achim Wachendorfer (ILDEFES).
- N.27/93 - Brazilian Women in the Metropolitan Labour Force: A time series study across region and households status, Jorge Jatobá (PIMES-UFPE).
- N.28/93 - Distribuição Mundial de Renda no Pós-Guerra, Crescimento Econômico e Desigualdade entre Países (1950-1988), Regis Bonelli (DIPES-IPEA).
- N.29/93 - The Informal and Demographic Dynamics in Brazil: implications from the age structure, Eduardo Rios Neto (CEDEPLAR-UFMG), Lauro Ramos (DIPES-IPEA) e Simone Wajman (CEDEPLAR-UFMG).
- N.30/93 - Demanda Efetiva e Salários: uma teoria sem mercado, Victor Hugo Klagsbrunn (UFF).
- N.31/93 - Uma Matriz de Contabilidade Social para a Região Nordeste, André Urzúni (FEA-UFRJ e DIPES-IPEA) e Ajax Moreira (DIPES-IPEA).
- N.01/94 - Conferência sobre Regulamentação do Mercado de Trabalho, março de 1994.
- N.02/94 - As Consequências de Melhoras do Status da Mulher e da Queda de Fertilidade sobre o Desenvolvimento Infantil e a Pobreza Familiar, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University), Rosane Mendonça (DIPES-IPEA e IEI-UFRJ) e Tatiana Velazco (PUC-RJ e DIPES-IPEA).
- N.03/94 - O Impacto do Seguro-Desemprego no Mercado de Trabalho: o Caso Brasileiro, Danielle Carusi Machado (DIPES-IPEA).
- N.04/94 - Desemprego: Aspectos Teóricos e o Caso Brasileiro, Carlos Henrique Leite Corseuil (EPGE-FGV).
- N.05/94 - Porca Miséria II - As Causas da Pobreza no Brasil, José Márcio Camargo (PUC-RJ) e Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University).
- N.06/94 - Crescimento da Produtividade e Geração de Emprego na Indústria Brasileira, Edward Amadeo (PUC-RJ) e André Villela (BNDES).
- N.08/94 - The Evolution of Welfare, Poverty and Inequality in Brazil over the Last Three Decades: 1960-1990, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University), Rosane Mendonça (DIPES-IPEA e IEI-UFRJ).
- N.09/94 - O IDS e o Desenvolvimento Social nas Grandes Regiões e nos Estados Brasileiros, Maria Cecília Prates Rodrigues (FGV-IBRE).
- N.10/94 - Um Estudo da População de Altos Rendimentos no Brasil nos Anos Recentes, Paula de Medeiros Albuquerque (FEA-UFRJ).
- N.11/94 - Instituições Trabalhistas e a Dinâmica do Mercado de Trabalho Brasileiro.
- N.12/94 - Wage Indexation and the effects of money, Antônio Fiorêncio (DIPES-IPEA e UFF).
- N.13/94 - Is Poverty the Main Cause of Child Work in Urban Brazil?, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University), Rosane Mendonça (DIPES-IPEA e IEI-UFRJ) e Tatiana Velazco (PUC-RJ e DIPES-IPEA).
- N.14/94 - Qualificação de Mão-de-obra e Mercado de Trabalho não Regulamentado, Reynaldo Fernandes (FIPE-USP).

- N.15/94 - On the Measurement of the Purchasing Power of Labor Income in an Inflationary Environment, Marcelo Neri (UFF, DIPES-IPEA e Princeton University).
- N.16/94 - Programmable Automation and Employment Practices in Brazilian Industry, Ruy de Quadros Carvalho (UNICAMP).
- N.17/94 - Inflation and Economic Policy Reform: Social Implications in Brazil, Edward Amadeo (PUC-RJ) e Gustavo Gonzaga (PUC-RJ).
- N.18/94 - Pobreza, Estrutura Familiar e Trabalho, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University), Rosane Mendonça (Bolsista ANPEC-IPEA e aluna do doutorado em Economia no IEI-UFRJ) e José Márcio Camargo (PUC-RJ).
- N.19/94 - Debate sobre Programa de Garantia de Renda Mínima, Organizadores: André Urani (DIPES-IPEA e IEI-UFRJ), e Hans Mathieu (ILDEFES).
- N.20/94 - Debate sobre Política Salarial e Distribuição de Renda, Organizadores: André Urani (DIPES-IPEA e IEI-UFRJ), e Hans Mathieu (ILDEFES).
- N.21/94 - Participação Feminina na População Economicamente Ativa no Brasil: Elementos para Projeções de níveis e padrões, Simone Wajzman, (CEDEPLAR-UFMG) e Eduardo Rios Neto (CEDEPLAR-UFMG).
- N.22/94 - Câmaras Setoriais - Notas sobre sua Constituição, Quadro Atual e Perspectivas, Ivan Gonçalves Ribeiro Guimarães (DESEP-CUT).
- N.01/95 - Uma Avaliação da Qualidade do Emprego no Brasil, Ricardo Paes de Barros (DIPES-IPEA, IEI-UFRJ, IUPERJ e Yale University) e Rosane Mendonça (IEI-UFRJ e DIPES-IPEA).
- N.02/95 - The Contemporary Transformations of the Japanese Wage Labor Nexus in Historical Retrospect and some International Comparisons, Robert Boyer (CEBREMAPP-Paris).
- N.03/95 - Merenda Escolar e Desigualdade: O Caso de São Paulo, André Cezar Medici (IESP-FUNDAP e Instituto Fernand Braudel de Economia Mundial).
- N.04/95 - Regulations and Flexibility of the Labor Market in Brazil, Edward J. Amadeo (PUC-RJ).
- N.05/95 - A Administração Pública como Empregadora: Uma Avaliação da Década de 80, Mariana Ramalho (DIPES-IPEA e FEA-UFRJ) e André Urani (DIPES-IPEA e FEA-UFRJ).
- N.06/95 - Mercado de Trabalho Não-Regulamentado: Participação Relativa e Diferenciais de Salários, Reynaldo Fernandes (FIPE-USP).
- N.07/95 - Relatório sobre o Desenvolvimento Social na Sociedade Brasileira, Amélia Cohn (CEDEC-SP).
- N.09/95 - Pigou, Dalton and the principle of transfers: an experimental investigation, Yoram Amiel (Ruppin Institute) e Frank A. Cowell (The London School of Economics and Political Science).
- N.10/95 - Labor Market Institutions and Labor Market Performance, Ricardo Barros (Yale University and Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-IPEA) e Rosane Mendonça (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada-IPEA).
- N.11/95 - Estruturas de Negociação Salarial e Desempenho Macroeconômico, José Carlos dos Reis Carvalho (Yale University).
- N.12/95 - Análise Estrutural do Emprego e dos Rendimentos na Indústria de Transformação de São Paulo, Márcia Helena de Lima (SENAI-SP).
- N.13/95 - Rigidezes de Práticas de Pagamento, Marcelo Neri (UFF, PNPE/IPEA e Princeton University).
- N.14/95 - A Reestruturação Industrial e a Natureza do Trabalho Capitalista, Liana Maria da Frota Carleial (Universidade Federal do Paraná).
- N.15/95 - Mudanças na Estrutura Ocupacional na Década de 80, Ana Flávia Machado (FACE/UFMG) e Mônica Viegas Andrade (FACE/UFMG).
- N.16/95 - Ambiente Econômico e Resposta Empresarial: O Ajuste da Indústria Brasileira nos Anos 90, Paulo Fernando Fleury (COPPEAD/UFRJ).
- N.17/95 - Distribuição de Renda e Pobreza nos Anos 90: Uma Análise da Situação na Região Metropolitana de São Paulo, Paulo de Martino Jannuzzi (SEADE) e Sandra Márcia Chagas Brandão (SEADE).
- N.18/95 - Terciarização e Qualidade do Emprego: Uma Análise da Região Metropolitana de São Paulo no Início dos anos 90, Valéria Pero (CIET/SENAI).
- N.19/95 - Qualificação, Tecnologia e Salário na Teoria Econômica, Victor Hugo Klagsbrunn (UFF).

- N.01/96 - A Guide to Living Standards Measurement Study Surveys and Their Data Sets, Margaret E. Grosh (World Bank) e Paul Glewwe (World Bank).
- N.02/96 - Modelos de Geração de Emprego Aplicados à Economia Brasileira - 1985/95, Sheila Najberg (BNDES) e Solange Paiva Vieira (BNDES).
- N.03/96 - O Impacto da Abertura Comercial sobre o Mercado de Trabalho Brasileiro, Ricardo Paes de Barros (IPEA), Luiz Eduardo Cruz, Miguel Foguel e Rosane Mendonça (Bolsistas do PNPE na DIPES-IPEA).
- N.04/96 - Gastos Sociais e Pobreza no Brasil, Teresa Polly Jones (Banco Mundial)
- N.05/96 - A Desigualdade da Pobreza: Estratégias Ocupacionais e Diferenciais por Gênero, Ricardo Paes de Barros (IPEA), Rosane Mendonça (Bolsista do PNPE na DIPES-IPEA) e Ana Flávia Machado (FACE/UFMG).
- N.06/96 - Renda Mínima: a avaliação das propostas em debate no Brasil, André Urzani (FEA-UFRJ e DIPES-IPEA)
- N.07/96 - Bem-Estar, Pobreza e Desigualdade de Renda: Uma Avaliação da Evolução Histórica e das Disparidades Regionais, Ricardo Paes de Barros (IPEA), Rosane Mendonça (Bolsista do PNPE na DIPES-IPEA) e Renata Pacheco (Bolsista do PNPE na DIPES-IPEA).
- N.08/96 - Crescimento Endógeno, Distribuição de Renda e Política Fiscal: Uma Análise Cross-Section para os Estados Brasileiros, Victor Duarte Lledó (EPGE/FGV).
- N.09/96 - Desemprego Regional no Brasil: Uma Abordagem Empírica, Carlos Henrique Corseuil (PNPE/IPEA e EPGE/FGV), Gustavo Gonzaga (PUC-RJ) e João Victor Issier (EPGE/FGV).
- N.10/96 - Social Returns to Investments in School Quality in Brazil, David Lam (Department of Economics and Population Studies Center, University of Michigan) e Deborah Reed (Public Policy Institute of California).
- N.11/96 - Effects of Schooling on Fertility, Labor supply, and Investments in Children, With Evidence From Brazil, David Lam (Universidade de Michigan) e Suzanne Duryea (Universidade de Michigan).
- N.12/96 - Roads to Equality - Wealth Distribution Dynamics With Public-Private Capital Complementarity, Francisco H.G. Ferreira (The World Bank and STICERD, London School of Economics)
- N. 13/96 - El Régimen de Seguridad Social En Cuba, Maria Cristina Sabourin Jovel (Universidad de Havana).
- N.14/96 - A Estrutura do Desemprego no Brasil, Ricardo Barros (DIPES/IPEA), José Márcio Camargo (PUC/RJ), Rosane Mendonça (DIPES/IPEA)
- N.15/96 - O Crescimento dos Serviços no Brasil: Considerações Preliminares - Hildete Pereira de Melo, Carlos Frederico Leão Rocha, Galeno Ferraz, Ruth Helena Dweck e Alberto di Sabbato (Professores do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense).
- N.17/96 - Renda e Pobreza: os Impactos do Plano Real, Sonia Rocha (IPEA-DIPES)
- N.18/96 - Growing Apart: Inequality and Poverty Trends in Brazil in the 1980 - Growing Apart: Micro and Macroeconomic Factors behind the Brazilian Income Distribution, 1981 - 1990, Francisco H.G. Ferreira e Julie A. Litchfield (Banco Mundial)
- N.19/96 - Determinantes da Pobreza no Brasil, Ricardo Paes de Barros (IPEA-DIPES), José Marcio Camargo (PUC-RJ) e Rosane Mendonça (Bolsista do PNPE no IPEA-DIPES)
- N.20/96 - Os Determinantes da Desigualdade no Brasil, Ricardo Paes de Barros (IPEA-DIPES) e Rosane Mendonça (Bolsista do PNPE no IPEA-DIPES)
- N.21/96 - A Relação entre Educação e Salários no Brasil, Lauro Ramos (IPEA-DIPES) e Maria Lucia Vieira (Bolsista do PNPE no IPEA-DIPES)
- N.22/96 - Os Determinantes do Desempenho Educacional no Brasil, Ricardo Paes de Barros (IPEA) e Rosane Mendonça (Bolsista no IPEA-DIPES)