

OS IMPACTOS DA ESTRATÉGIA DE ABERTURA EXTERNA NO BRASIL DA DÉCADA DE 90 SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E RIQUEZA

Marcelo Dias Carcanholo*

Resumo: O presente trabalho procura avaliar a proposição hegemônica segundo a qual o processo de abertura externa da economia brasileira nos anos 90 levaria a uma mudança do perfil distributivo. A perspectiva neoliberal que embasou a estratégia econômica nessa última década defendeu que, com os choques de produtividade provocados pela concorrência externa, a economia brasileira conseguiria alterar o seu perfil historicamente concentrado de renda. Os resultados aqui apresentados desmentem as teses neoliberais, ao mesmo tempo em que indicam, de maneira preliminar, uma tendência à concentração do componente mais estrutural da distribuição de renda, isto é, da distribuição de riqueza.

A perspectiva neoliberal de desenvolvimento ganhou espaço teórico e ideológico no último quarto do século XX. Sua efetiva implementação ocorreu de forma pioneira e concentrada nos países periféricos.

Segundo esta perspectiva, as reformas estruturais que incentivassem o funcionamento dos mercados, apoiado na iniciativa privada e na menor presença estatal nas atividades econômicas, garantiriam a retomada das altas taxas de investimento e o crescimento econômico com distribuição de renda.

A retomada do desenvolvimento econômico estaria limitada pelo contexto de esgotamento da perspectiva estruturada no processo de substituição de importações. Esta, a partir da liderança estatal, estaria caracterizada pela implementação de políticas de protecionismo comercial, repressão financeira e forte regulamentação dos mercados, em específico, do mercado de trabalho. Por isso, as reformas estruturais de abertura comercial, desregulamentação dos mercados, privatização de estatais e serviços públicos, eliminação da maior parte dos subsídios, como forma de liberalizar os preços, e a liberalização financeira interna e externa, formariam o único tipo de política econômica capaz de garantir a inserção desses países periféricos no decantado novo processo de globalização.

É nesse contexto que se inserem as propostas de defesa da abertura externa como forma de garantir uma inserção internacional benéfica para esses países. Do ponto de vista da abertura comercial, existiriam três consequências desejáveis para os países periféricos: (i) melhora na alocação dos recursos e, portanto, na eficiência econômica,

* Professor Adjunto do IE-UFU.

segundo os preceitos do modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson; (ii) elevação das taxas de crescimento, por intermédio do crescimento da produtividade, em decorrência da maior concorrência exercida pelos produtos externos; e, (iii) melhora da distribuição de renda em favor do fator abundante (trabalho desqualificado no caso específico das economias periféricas), conforme o modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson, além da elevação dos salários reais, por conta do choque de produtividade proporcionado pela concorrência externa. Ainda com os questionamentos da nova teoria do comércio internacional sobre determinados supostos do modelo original, a abertura comercial seria desejável, dentre outras coisas, por fornecer acesso à tecnologia incorporada nos bens importados, uma vantagem dinâmica não apontada pelo modelo original.

A abertura financeira é justificada, por sua vez, pelas supostas vantagens trazidas pela livre mobilidade de capitais, afirmando que ela aperfeiçoaria a intermediação financeira global entre poupadores e investidores, permitindo a canalização da poupança externa para países com insuficiências de capital. Isto ajudaria também no financiamento compensatório de choques externos e, portanto, na estabilização do gasto interno de quem os sofresse. Uma outra justificativa apresentada é o aumento da eficiência dos sistemas financeiros domésticos, dado pela concorrência entre agentes residentes e não-residentes. A abertura financeira também aumentaria a possibilidade de minimização dos riscos por parte dos investidores, domésticos e externos, em virtude da diversificação de posse de ativos que ela permite. Defende-se ainda a abertura ao livre movimento de capitais porque ela levaria à perda de autonomia de política econômica para os países que a implementarem, o que seria salutar, já que isto reduziria o risco de políticas inadequadas ao novo contexto de globalização financeira, proporcionando uma maior uniformização (homogeneização) das políticas econômicas.

Esse tipo de raciocínio foi assumido por um ex-integrante de uma das equipes que se ocupou da implementação das reformas neoliberais no Brasil. Segundo ele, uma economia que não é exposta à concorrência internacional não tem incentivos a aumentar sua produtividade e, como os salários reais estão ligados à produtividade marginal do trabalho, tende a concentrar a sua renda (Franco, 1998). Seriam estes os males da estratégia brasileira de substituição de importações, que teria entrado em crise na década de 80. Dever-se-ia, portanto, promover a abertura externa comercial de forma a aumentar a concorrência internacional com os produtos nacionais. Essa promoção da concorrência garantiria que as indústrias domésticas incrementassem o progresso

técnico e a produtividade, o que traria dois efeitos benéficos para a economia brasileira: aumento das taxas de crescimento e redução da concentração de renda.

Segundo a perspectiva tradicional, o processo de abertura externa, que caracterizou a estratégia de inserção internacional do país na última década, promoveria um efeito redistributivo por duas razões básicas: (i) o aumento da concorrência dos produtos importados levaria ao acréscimo da produtividade interna, e, como os salários reais estão ligados à produtividade marginal do trabalho, ocorreria uma elevação de salários; (ii) segundo o modelo convencional de comércio exterior, o livre comércio tende a aumentar a remuneração do fator abundante, que, no caso dos países periféricos, geralmente é constituído pelo trabalho não-qualificado. A abertura financeira, por sua vez, daria o suporte necessário de financiamento externo para os investimentos de maior produtividade, frutos do choque de concorrência externa. Entretanto, a realidade da última década no país não corroborou as análises teórico-ideológicas que defendem a estratégia de abertura externa como forma de alterar o perfil distributivo da economia brasileira..

1- IMPACTOS DISTRIBUTIVOS NOS ANOS 90

Não é de hoje que o perfil distributivo de renda no Brasil apresenta uma característica marcadamente concentrada, sendo um dos piores de toda a economia mundial. A situação chegou a um ponto tal que o Banco Mundial (1998) constatou que o Brasil era o segundo país com pior concentração de renda no mundo, só perdendo para Serra Leoa, e aquele em que os 10% mais ricos da população se apropriavam de maior parcela de sua renda nacional em 1998: 47,9% (Gonçalves, 1999: 62).

Para o mesmo ano, 1998, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), calculado pelo PNUD (2000), mostrava o país na 74^a posição, ainda que fosse a 8^a economia do mundo em relação ao PIB, e a 54^a em termos de renda per capita.

Em termos históricos, a grande concentração de renda acompanha a evolução do país desde a sua formação econômica e social dos tempos coloniais¹. Mesmo em períodos de aceleração do crescimento e da industrialização essa característica esteve presente no processo de acumulação do capital no país. Nas últimas décadas, “considerando o período 1960-1990 pode-se constatar um extraordinário processo de

concentração de renda no Brasil na medida em que os 10% mais ricos ganharam 9 pontos de percentagem na sua já elevada participação na renda, enquanto os 40% mais pobres perderam 0,9 pontos de percentagem. Em 1990 chegamos ao resultado extraordinário: os 10% mais ricos respondem por 48,7% da renda, enquanto os 40% mais pobres recebem 7,9% da renda nacional” (Gonçalves, 1999: 50). A evolução da distribuição de renda no país pode ser observada através do Índice de Gini na tabela 1².

Tabela 1 - Evolução da distribuição de renda no Brasil (1960/1990)

Ano	1960	1970	1980	1990
Índice de Gini	0,50	0,56	0,59	0,63
10+/10-	34	40	47	78

Fonte: Benjamin et alii (1998: 197).

Com o processo de abertura externa e reformas, implementado nos anos 90, segundo suas justificativas convencionais, esse panorama deveria ser alterado, pois a estabilização e o crescimento da produtividade, incentivada principalmente pela abertura comercial, levariam a ganhos salariais substanciais, notadamente para as camadas mais pobres e com pouca qualificação.

Tabela 2 - Distribuição pessoal da renda do trabalho (Brasil – 1981/1995)

Grupos de renda	1981	1986	1990	1992	1993	1995
1% mais rico	12,1	14,0	13,9	13,1	15,5	13,4
10% mais ricos	44,9	47,3	48,1	45,1	49,0	47,1
50% mais pobres	14,5	13,5	12,0	14,0	12,9	13,3
10% mais pobres	0,9	1,0	0,8	0,8	0,7	1,0
Índice de Gini	0,564	0,584	0,602	0,575	0,603	0,592

Fonte: IBGE (PNAD), apud Mattos e Cardoso Jr. (1998: 809).

Do ponto de vista de distribuição pessoal da renda, a tabela 2 mostra uma aparente melhora entre 1990 e 1995, notadamente se comparados os anos de 1993 e 1995³. Isso se explica, basicamente, por dois fatores (Mattos e Cardoso Jr., 1998). Em um primeiro lugar, a redução do imposto inflacionário conseguida pelo Plano Real

¹ “A prevalência da grande propriedade exportadora, dos ciclos produtivos regionalmente localizados e da exclusão social atrofiam o desenvolvimento do mercado interno, que seria um fator decisivo na integração econômica do país” (Benjamin et alii, 1998: 75).

² O índice de Gini varia entre zero (renda distribuída de forma equitativa) e um (renda totalmente concentrada), conferindo maior peso à distribuição nas faixas centrais. A comparação “10+/10-”, por sua vez, mede as desigualdades nos extremos.

³ Mesmo assim, “como a desigualdade de renda está atrelada aos altos rendimentos no extremo superior da distribuição, ganhos de rendimento na base da distribuição, como os ocorridos após o Plano Real, pouco afetam o coeficiente de Gini” (Rocha, 2000: 15).

levou a um ganho em termos reais, uma vez que a menor proteção contra as perdas inflacionárias tende a se concentrar justamente nas camadas mais baixas. Em segundo lugar, teria ocorrido um efeito preços-relativos. O processo de abertura comercial provocou uma elevação da relação entre os preços de setores *non tradeables* (não sujeitos à concorrência externa) e os preços de *tradeables* (sujeitos à concorrência externa). Isso provocou uma elevação relativa da remuneração dos autônomos, frente à remuneração dos trabalhadores industriais. Dessa maneira, “o perfil do conjunto dos ocupados no mercado de trabalho nacional tende, portanto, a melhorar, pois os salários pagos aos trabalhadores empregados nesses setores industriais são mais elevados, em média, do que os rendimentos dos prestadores de serviços pessoais” (Mattos e Cardoso Jr., 1998: 815).

Do ponto de vista da pobreza, a tabela 3 apresenta a proporção de pobres sobre o total da população, e também permitiria uma avaliação positiva, com maior ênfase para o período 1993-1995. De fato, assim como para a distribuição pessoal da renda, isso ocorreu pelos ganhos com a estabilização e o efeito preços-relativos, além do período ter apresentado uma boa safra agrícola, com impactos positivos sobre o preço de bens básicos.

Tabela 3 - Proporção de Pobres, Grandes Regiões e Brasil, 1992-98
(em % do total da população)

Região	1992	1993	1995	1996	1997	1998
Sudeste	24,25	24,74	15,82*	16,48	16,75	15,9
Norte	54,03	52,44	42,54*	41,68	41,8	41,74
Centro-Oeste	25,14	22,41	16,23	16,56	14,81	13,93
Sul	17,29	14,84	11,3*	11,02	10,17	10,6
Nordeste	44,58	45,37	31,43*	33,29	31,97	28,85
Brasil	30,22	30,01	20,71*	21,75*	20,96*	19,94*

*Variação significativa, ao nível de 5% de significância em relação ao ano anterior.

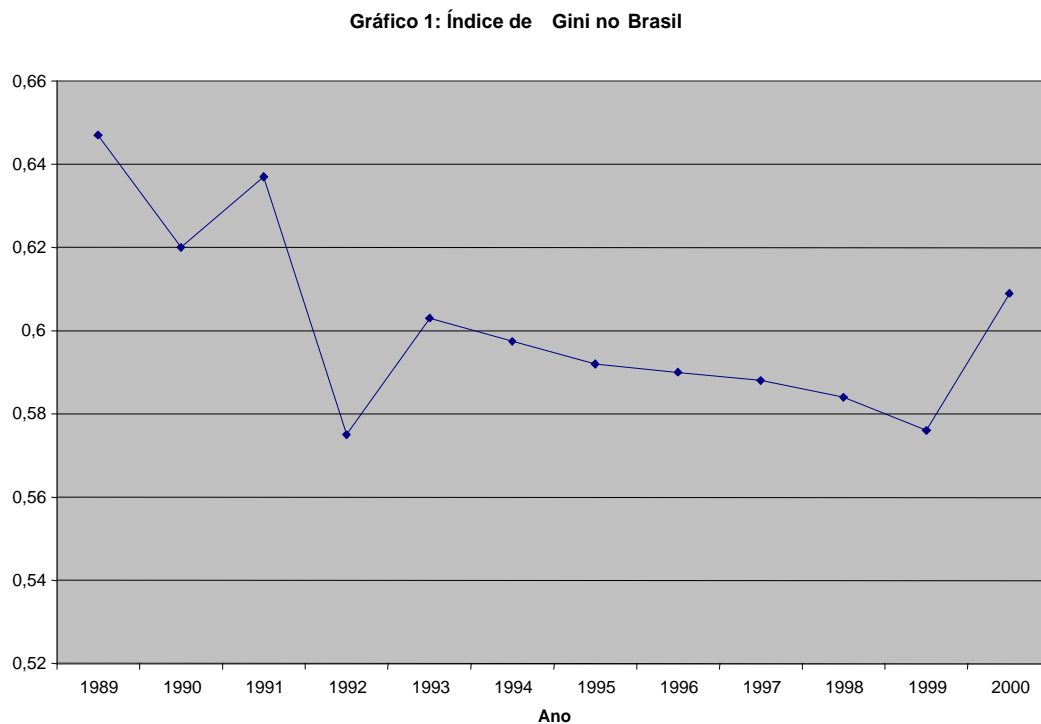
Fonte: Gomes e Neder (2000: 11-12).

Por esses dados, a conclusão pareceria respaldar as análises que propagandeiam a estratégia de abertura como forma de obter impactos distributivos positivos.

Contudo, várias considerações devem ser feitas a respeito de conclusões aparentes e apressadas como essa. Em primeiro lugar, no que se refere à distribuição pessoal da renda, as razões para a melhora efêmera provocada pelo Plano Real se esgotaram. Tanto a redução do imposto inflacionário como o efeito preços-relativos, derivado da abertura comercial, têm um impacto do tipo *once and for all*, que não

permite uma mudança na trajetória estrutural do perfil distributivo. De fato, o índice de Gini voltou a crescer (gráfico 1), atingindo um valor igual a 0,609 em 2000, patamar semelhante ao de 1990 (0,62).

Quanto à pobreza, “os dados relativos a 1996 e 1997 permitem verificar que o patamar de incidência de pobreza no Brasil, reduzido drasticamente com a estabilização, mantém-se praticamente inalterado desde então” (Rocha, 2000: 09). Além disso, através do cálculo do hiato de renda, Gomes e Neder (2000: 14) mostram que a renda média dos pobres equivalia, em 1998, a apenas 55% do valor da linha de pobreza, enquanto que em 1995 (pós-Real) esse valor superava levemente os 54%. Dessa maneira, os fatores que levaram à redução da proporção de pobres na metade dos anos 90 estariam esgotados e, mesmo assim, a renda média dos pobres, em termos do valor da linha de pobreza, não parece ter sofrido os efeitos da estabilização⁴.



Fonte: IBGE.

Outros indicadores permitem retirar conclusões ainda mais precisas sobre a questão distributiva nos anos 90.

Tabela 4 - Distribuição de renda por grupos socio-ocupacionais, 1992/1998.

Camadas \ Ano	% no total da população		% no total da renda	
	1992	1998	1992	1998
Primeira Camada	15,2	15,3	41,1	45,2
Proprietários empregadores	5,8	5,5	14,4	15,5
Profissionais empregadores	0,2	0,4	0,9	2
Profissionais autônomos – camada superior	0,5	0,7	2,2	3,4
Alta classe média assalariada	6,9	6,7	18,7	18,3
Profissionais autônomos – camada média	0,7	0,6	1,3	1,1
Sem ocupação	1,1	1,4	3,6	4,8
Segunda Camada	14,5	15,6	17,1	18
Média classe média assalariada	6,4	7	8,5	9,3
Trabalhadores autônomos – camada superior	1,8	2,6	2,1	2,7
Trabalhadores autônomos – camada inferior	0,5	0,7	0,5	0,7
Proprietários por conta própria – urbanos	4,7	4,5	5	4,6
Sem ocupação	1,1	0,8	1	0,7
Terceira Camada	44,6	44,9	33,4	30
Operários e assalariados populares – camada superior	10,7	9,5	9,5	7,6
Baixa classe média assalariada	12	11,7	11,9	10,3
Ignorados (sem informação de ocupação)	0,2	0,1	0,1	0,1
Trabalhadores autônomos – camada média	6,8	7,8	4	4,4
Operários e assalariados populares – camada média	12,5	12,7	6,7	6,1
Trabalhadores não-remunerados*	-	0,3	-	0,2
Trabalhadores autônomos – camada inferior	1,3	0,8	0,7	0,4
Sem ocupação	1,1	1,9	0,5	0,9
Quarta Camada	25,7	24,3	8,4	6,9
Autoconstrução – não ocupados**	0,1	0,1	0	0
Trabalhadores autônomos – camada baixa	0,5	0,6	0,2	0,2
Operários e assalariados populares	2,3	2,8	0,8	0,9
Trabalhadores domésticos	2,8	3,3	1	1,2
Assalariados rurais permanentes	4,2	3,2	1,3	0,9
Autoconsumo – não ocupados***	0,7	0,6	0,4	0,2
Proprietários por conta própria – rurais	10,1	8,0	3,6	2,4
Assalariados rurais temporários	2,1	2	0,5	0,5
Trabalhadores não remunerados*	0,3	-	0,1	-
Trabalhadores autônomos rurais	0,5	0,5	0,2	0,1
Ocupados com autoconsumo****	0,2	0,4	0,1	0,1
Sem ocupação	1,9	2,8	0,2	0,3

*grupo residual, em termos familiares, encontra-se na quarta camada em 1992 e na terceira em 1998. Auxiliam seus familiares em empreendimentos por conta própria, sem remuneração regular, tanto no setor rural como no urbano.

**Trabalhadores que declararam-se não-ocupados na semana de referência, mas que estiveram ocupados com construção própria ou reformas.

***Trabalhadores que declararam-se não-ocupados na semana de referência, mas que estiveram ocupados com produção para seu próprio consumo.

****Ocupados com a produção para seu próprio consumo.

Fonte: Quadros & Antunes (2002: 05).

⁴ Banco Mundial (2002) estima que a parcela da população que sobrevive com o equivalente a US\$ 2,00 por dia no Brasil passou de 17,4% em 1990 para 26,5% em 1998.

A tabela 4 mostra a distribuição de renda por grupos socio-ocupacionais, comparando 1992 e 1998. A principal vantagem deste tipo de enfoque é que ele permite captar mais acuradamente as variações nos extremos da sociedade em casos de grande concentração de renda, ao contrário do índice de Gini, justamente por levar em conta a estrutura ocupacional da população.

Pelos dados apresentados, a primeira camada foi a única dentre as quatro que obteve crescimento real da renda, uma vez que manteve sua participação no total da população, e aumentou sua participação no total da renda de 41,1% para 45,1% entre 1992 e 1998. Observando a proporção entre a participação no total da renda e na população total, essa primeira camada saiu de um fator 2,7 em 1992 para 2,9 em 1998.

A segunda camada, por sua vez, apresentou um pequeno acréscimo na participação da renda total, mas este foi acompanhado por um crescimento proporcional na sua participação no total da população. Isso fez com que o fator que relaciona as duas participações permanecesse relativamente estável em 1,17.

Por outro lado, a terceira e quarta camadas apresentaram uma redução absoluta e real de renda. Para a terceira, a queda na participação sobre a renda foi algo próximo de 3,4 pontos percentuais, ao mesmo tempo em que a participação sobre o total da população passou de 44,6% para 44,8% entre 1992 e 1998. Isso fez com que o fator participação na renda / participação na população caísse de 0,75 para 0,67 no período. A quarta camada, por último, até teve sua participação no total da população reduzido, mas em proporção insuficiente para compensar a queda na participação sobre a renda total. Com isso, o fator que relaciona as participações sobre renda e população para a camada mais pobre da população caiu de 0,32 em 1992 para 0,29 em 1998.

Essa forma de tratamento dos dados, com base na estrutura ocupacional, é inequívoca na conclusão de que a década de 90 produziu uma maior concentração de renda nas camadas mais ricas da população, principalmente porque o desemprego e a informalidade crescentes ao longo da década atingiram basicamente as camadas mais pobres da população, fenômeno não captado pelo tradicional índice de Gini.

Uma outra maneira de constatar os impactos distributivos da década sobre a distribuição é analisar a distribuição funcional da renda, como apresentado na tabela 5. Por essas informações, observa-se que a participação do excedente operacional bruto no PIB (soma de lucros, aluguéis e juros) é crescente no período 1994-1999, ao mesmo

tempo em que a parcela referente a remunerações, especificamente a salários, apresenta tendência inversa. Se comparadas com o início da década, essas participações no PIB denotam uma tendência ainda mais clara. O excedente operacional bruto representava 33% do PIB em 1990, chegando a 41,4% nove anos depois. Por sua vez, as remunerações caíram de 45% do PIB para 37,5% no período 1990-1999.

Tabela 5 - Distribuição Funcional da Renda , 1994-1999 (% do PIB)

Discriminação	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Excedente Operacional Bruto ¹	38,4	40,3	41,0	42,8	42,3	41,4
Remuneração dos empregados	40,1	38,3	38,5	37,5	38,2	37,5
Salários	(32,0)	(29,6)	(28,8)	(27,8)	(27,5)	(26,5)
Rendimento de autônomos	5,7	5,9	5,7	5,6	5,5	5,1
Impostos líquidos de subsídios	15,8	15,6	14,8	14,2	13,9	16,0

1-inclui lucros, aluguéis e juros.

Fonte: IBGE e Gonçalves e Pomar (2002: 68).

Todavia, analisando a composição desse excedente operacional bruto, as conclusões são ainda mais interessantes. A tabela 6 apresenta a evolução dos rendimentos do trabalho e do capital, dividindo este entre lucros e juros.

Tabela 6 - Renda do trabalho e do capital (1994-2000)

Discriminação	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Média 1995-2000*
Trabalhador								
- Rendimento médio do pessoal ocupado ¹	100,4	106,7	118,0	126,7	129,3	128,7	121,6	3,4
- Massa de salários reais ²	92,5	98,4	105,5	101,6	102,9	102,0	94,8	0,5
- Total de horas pagas ²	100,5	100,2	90,7	86,3	80,0	75,3	76,5	-4,4
Capitalista, lucro								
- Rentabilidade do patrimônio das 500 maiores empresas (%)	10,7	6,1	5,0	4,8	4,2	-2,7	7,3	4,1
Rentista, juro								
- Rentabilidade real anual dos títulos públicos (%)	24,2	33,4	16,5	16,1	26,6	4,7	7,0	17,4
- Rentabilidade anual do patrimônio dos maiores bancos privados nacionais	13,7	12,2	14,6	13,8	18,7	20,8	13,8	15,7

*média aritmética das taxas anuais de crescimento.

1-índice IBGE, julho 1994 = 100.

2-índice FIESP, junho 1994 = 100.

Fontes: Gonçalves e Pomar (2002: 68).

As maiores rentabilidades ligadas a lucros e juros, frente à evolução do rendimento do trabalho só confirmam a trajetória da distribuição funcional da renda. Entretanto, a brutal diferença entre a rentabilidade financeira, seja dos títulos públicos ou do patrimônio bancário, e a rentabilidade do capital produtivo evidenciam a crescente participação dos rendimentos financeiros dentro do excedente operacional bruto ao longo da década de 90.

De fato, entre 1994 e 2000, as 30 maiores instituições financeiras do país já acumulavam mais de R\$ 21 bilhões em lucros líquidos⁵, representando um crescimento de 313,5% comparando 1994 e 2000 (tabela 7).

A abertura financeira, com o conseqüente aumento das remunerações financeiras, em detrimento de rentabilidades operacionais, tendo em vista as altas taxas de juros ao longo de toda a década de 90, foi o fator preponderante nessa alteração do perfil da distribuição da renda funcional na economia brasileira. Dentre todos os efeitos da manutenção de altas taxas de juros por longo tempo, tem-se que estas “são incompatíveis com qualquer desconcentração de renda. O excedente como um todo, incluindo os lucros, precisa ser muito alto, o que conduz a uma divisão da renda nacional ainda mais perversa, com um avanço feroz do capital sobre os rendimentos do trabalho” (Benjamin et alii, 1998: 41).

Tabela 7 - Lucro Líquido dos Bancos (em R\$ milhões) 1994-2000.

Bancos ¹	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Evolução 94-00 em %
1- Itaú	320,1	373,7	593,4	720,4	1300,9	1995,5	1830,3	471,68
2- Bradesco	445,7	540,1	824,5	830,5	1012,4	1104,8	1740,1	290,42
7- ABN – Amro	29	78,8	87,7	120,4	-102,8	142,3	257,43	788,25
11 – Citibank	46,3	27,1	104,8	124,1	103,3	458,9	202,3	336,73
13 – Bank Boston	27,6	42,1	45,6	74,9	108,2	175,5	185,21	569,29
14 – Banco JPM	2,5	3,3	7,0	21,9	101,3	240,08	147,27	5684,3
17– JP Morgan (Chase)	24,4	18,2	74,9	15,2	71,09	429,17	114,2	366,87
25 – Lloyds TSB	1,6	-23,3	-10,8	-14,9	6,63	54,73	75,56	4640,2
27-Bank of America	1,9	3,2	22,0	28,2	33,91	190,27	63,3	3213,6
Total ²	2172	-2006	-4603	3926	3607	8993	8982	313,5

1-o número corresponde ao ranking entre as maiores 30 instituições financeiras por ordem decrescente de lucro líquido em 2000.

2-30 maiores instituições financeiras.

Fonte: Austin Asis, publicado em O Globo 21/11/2001.

⁵ Curiosamente, trata-se de um montante equivalente ao gasto pelo governo federal com o PROER.

Tabela 8 - Composição dos Lucros dos Bancos
(% do total) 1990-2001

Ano	Crédito	Operações de Tesouraria (juros, dólar e investimentos no exterior)
1990	44,57	24,02
1991	77,05	8,74
1992	59,1	39,08
1993	34,08	31,16
1994	40,79	28,77
1995	62,19	27,88
1996	53,27	38,33
1997	51,43	38,36
1998	40,30	48,20
1999	46,80	42,94
2000	42,52	39,39
2001	42,93	42,42

Fonte: Austin Asis, em reportagem de O Globo de 11/08/2001.

Os altos juros domésticos, a especulação cambial, incluindo aqui a crescente oferta de títulos públicos com cobertura cambial, e a facilidade de movimentação de capitais explicam não apenas o brutal crescimento dos lucros do setor bancário na década de 90, mas também a alteração de sua composição. A tabela 8 evidencia a modificação desta composição, com o crescimento dos lucros por operações de tesouraria (juros, dólar e investimentos no exterior).

A tudo isto deve-se somar os fenômenos da desnacionalização e concentração bancária, como visto anteriormente, e o fato de que as empresas de intermediação financeira apresentaram a maior concentração de receita declarada ao Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) em 1999⁶. Essas empresas representaram 0,3% dos contribuintes do setor financeiro e tiveram uma receita cerca de 17% do total declarado no período nesse setor. A receita média no setor chegou a um equivalente de R\$ 28,8 milhões. Por outro lado, 13,5% das indústrias concentravam nesse ano 40% das receitas declaradas no setor industrial.

⁶ Isso segundo as informações do *Perfil do Declarante da Pessoa Jurídica* divulgado pela Receita Federal para o ano-base 1998.

Enquanto o excedente operacional bruto, notadamente a renda financeira, foi beneficiado na década de 90⁷, o mercado de trabalho não parece possuir o mesmo papel central dentro do projeto implementado nos anos 90.

Entre os anos 1940 e 1980, o mercado de trabalho brasileiro apresentou claros sinais de estruturação em torno do emprego assalariado regular (urbano)⁸. Nesse período, assistiu-se a uma redução da participação relativa das ocupações sem registro, sem remuneração e por conta-própria, ao mesmo tempo em que ocorreu uma crescente formalização de parcelas da população economicamente ativa (PEA) e redução das taxas de desemprego (tabela 9).

Tabela 9 - Evolução da População Economicamente Ativa, da condição de ocupação e do desemprego

ITENS	1940	1980	1989	1991	1995**	1999
PEA (mil)	15.751,0 (100%)	43.235,7 (100%)	62.513,2 (100%)	58.456,2 (100%)	70.750,5 (100%)	79.315,3 (100%)
Empregador	2,3%	3,1%	4,2%	3,9%	3,9%	3,7%
Conta própria	29,8%	22,1%	21,2%	23,9%	22,4%	20,9%
Sem remuneração	19,6%	9,2%	7,6%	5,4%	9,0%	12,6%
Assalariado	42,0%	62,8%	64,0%	62,6%	58,2%	53,2%
- Com registro	12,1%	49,2%	38,3%	36,6%	30,9%	26,5%
- Sem registro	29,9%	13,6%	25,7%	26,0%	27,3%	26,7%
Desempregado	6,3%	2,8%	3,0%	4,2%	6,4%	9,6%
Indicador de precarização*	55,8%	25,6%	36,3%	35,6%	42,7%	48,9%

* O indicador de precarização é composto pela soma de “Sem remuneração”, “Sem registro” e “Desempregado”. Optou-se por não incluir os “Conta própria” no indicador, pois neste item estão incluídas categorias que não caracterizam emprego precário. Problema semelhante ocorre com o item “Sem registro”, mas optou-se por incluí-lo no indicador porque considera-se que a participação de formas precárias de emprego é majoritária.

** Exclui o conjunto de pessoas não remuneradas com menos de 15 horas semanais de trabalho e os ocupados pelo autoconsumo.

Fonte: IBGE, Censos Demográficos e Estatísticas Históricas do Brasil, MTb, apud Pochmann (1999: 74).

⁷ “Essa transferência não teve sequer o atenuante de aumentar o investimento, cuja participação no PIB caiu de 20,6% em 1990 para 16,2% em 1996. A concentração de renda operou principalmente como um mecanismo concentrador de consumo” (Benjamin et alii, 1998: 92).

⁸ Uma análise mais minuciosa dos processos de estruturação (1940/70) e desestruturação (1980/90) do mercado de trabalho brasileiro pode ser encontrada em Pochmann (1999).

A partir de 1980, ocorreu uma inflexão na tendência de estruturação do mercado de trabalho brasileiro. Apesar de uma política macroeconômica agressiva de geração de elevados superávits comerciais, como forma de atender ao pagamento do serviço da dívida externa, manteve-se o nível de assalariamento da PEA em torno dos 62% entre 1980 e 1991. Entretanto, a composição dos empregados com registro e sem registro entre os assalariados sofreu significativa alteração. Os empregados com registro passaram de 49,2% em 1980 para 36,6% em 1991, enquanto os empregados sem registro dobraram a sua participação entre os assalariados: de 13,6% para 26% entre 1980 e 1991. Ainda nesse período, o indicador de precarização (total dos sem remuneração, sem registro e desempregados, como proporção da PEA) passou de 25,6% para 35,6%.

Nos anos 90 os sinais de desestruturação do mercado de trabalho tornaram-se ainda mais evidentes. Observa-se nessa década um movimento de desassalariamento, provocado fundamentalmente pela eliminação dos empregos com registro, que representavam 38,3% da PEA ao final da década de 80 e chegam a 26,5% em 1999. Chama a atenção também a forte elevação do indicador de precarização, que passa de 35,6% da PEA em 1991 para 42,7% em 1995, e 48,9% em 1999. Deve-se notar que, embora todos os componentes do indicador tenham contribuído para a sua elevação, o item *desempregado* o fez em maior proporção.

Desassalariamento, precarização e desemprego parecem ter sido as palavras de ordem na implantação do projeto neoliberal para o mercado de trabalho no Brasil dos anos 90. Comparando-se o perfil do desemprego, entre 1989 e 1996, outras características importantes vêm a tona (tabela 9).

Pelos dados da tabela 10, conclui-se que o desemprego cresceu mais para: (i) pessoas com mais de 11 anos de escolaridade⁹; (ii) pessoas com idade mais avançada (mais de 40 anos), para os homens; (iii) não-chefes de família (cônjuges); (iv) negros; e (v) pessoas que buscam o primeiro emprego (Pochmann, 1999: 104).

Não bastasse isso, as pressões por maior desregulamentação do mercado de trabalho brasileiro persistem.

⁹ Esta característica obriga os defensores da “teoria” do capital humano a, no mínimo, buscar alguns remendos, ainda que se demonstrem aparentemente inócuos, principalmente depois do vasto estudo da OIT (1996: 156) comprovando que “la ampliación de las oportunidades de empleo al alcance de los pobres es el modo más eficaz de reducir la pobreza y la desigualdad de ingresos”. O mesmo estudo ainda comprova que os custos não-salariais são muito baixos nos países em desenvolvimento, contrariando o argumento convencional.

Tabela 10 - Perfil do Desemprego, 1989 e 1996 (em %)

	1989	1996
Tipo de desemprego		
Total	6,7	14,2
Aberto	5,0	9,2
Oculto	1,7	5,0
- Precário	1,1	3,7
- Desalento	0,6	1,3
Idade		
10 a 14 anos	25,3	40,3
15 a 17 anos	15,8	39,8
18 a 24 anos	9,0	19,7
25 a 39 anos	5,3	11,1
mais de 40 anos	2,8	8,0
Cor		
Branca	6,1	12,5
Não Branca	8,1	16,4
Sexo		
Homem	5,7	12,6
Mulher	8,3	16,4
Posição na família		
Chefe	1,7	3,4
Cônjuge	1,6	3,8
Filho	7,4	10,0
Outros	4,3	7,3
Escolaridade		
menos de 5 anos	2,9	4,2
5 a 8 anos	4,9	7,3
9 a 11 anos	4,5	6,6
mais de 11 anos	1,8	2,9
Experiência profissional anterior		
Reemprego	5,8	11,3
Primeiro emprego	1,0	2,0
Tempo de procura de trabalho		
Desemprego total	15 semanas	22 semanas
Desemprego aberto	13 semanas	18 semanas
Desemprego oculto	17 semanas	29 semanas

Fonte: Fundação Seade, Dieese e FIBGE, apud Pochmann (1999: 105).

Com tudo isso, pode-se afirmar que o perfil distributivo da economia brasileira foi agravado na década de 90, por conta do processo de abertura externa, intensificado pela sobrevalorização cambial entre 1994-1999 e pelas altas taxas de juros, que provocaram o crescimento do excedente operacional bruto, especificamente dos rendimentos financeiros, e a redução da participação salarial na renda nacional. Além disso, os fenômenos da informalização e do desemprego que caracterizaram o mercado

de trabalho na década de 90 também contribuíram para elevar a concentração de renda no país.

Estes resultados não deveriam ser surpreendentes. As constatações de que os processos de abertura externa na América Latina, ao invés de redistribuírem renda, levaram a uma exacerbação de sua concentração, já são tematizadas até pelos defensores desses processos. Em recente e amplo estudo Slaughter (2000: 01) afirma : “the central message here is that many developing countries have recently seen income inequality *rise*, not fall, subsequent to trade and FDI [foreign direct investment] liberalization”.

Estudos menos isentos também constataam a situação: “las cifras indican que hoy en día, efectivamente, la desigualdad de América Latina en su conjunto es la más alta del mundo, que la desigualdad empeoró en los años ochenta y que no ha mejorado en los noventa. La opinión pública de la región a este respecto parece ser, entonces, bastante acertada” (Londoño e Székely, 1998: 196)¹⁰.

Mesmo com esse reconhecimento, várias “justificativas” são apresentadas para isentar as reformas neoliberais de qualquer responsabilidade na concentração de renda nos países que as implementaram. A principal delas pode ser assim resumida:

“Deve ser enfatizado que não estamos argumentando que a distribuição de renda na América Latina não piorou nas últimas duas décadas. Os dados são claros neste ponto. Argumentamos, contudo, que somente com mais tempo o impacto de longo prazo das próprias políticas de liberalização, sem os efeitos das políticas de estabilização ou dos impactos transicionais, serão mensuráveis...” (Baer e Maloney, 1997: 58).

A partir disso, estudos como os do BID (1998a e 1998b) continuam reafirmando políticas trabalhistas convencionais (flexibilização e desregulamentação das normas trabalhistas) e políticas sociais compensatórias, aliadas de uma “pseudo-teoria” do capital humano, que defende o investimento em educação como forma de gerar empregos e reduzir desigualdades¹¹.

¹⁰ Mesmo assim, estes autores ainda têm a desfaçatez de afirmar que as reformas neoliberais não têm nada com isso. Ao contrário, afirmam eles, a situação seria pior sem elas. Apenas do ponto de vista metodológico, trata-se de mais um sintoma da *síndrome de imunidade auto-atribuída*. Como é impossível verificar a situação da região sem as conseqüências das reformas, pela simples razão objetiva de que elas foram de fato implementadas, o argumento é desmerecedor de maiores comentários.

¹¹ Os merecidos comentários críticos à “teoria” do capital humano (sic) serão feitos no próximo item.

Três observações a respeito desse argumento são imediatas: (i) de fato, considera-se o processo de estabilização como algo externo ao programa de reformas, quando se trata de avaliar os resultados, quando na verdade o primeiro é defendido como pré-condição para o segundo, no discurso teórico-ideológico; (ii) os dados, que expressam o resultado de uma década, e deveriam ser fundamentais justamente para avaliar esse resultado, não parecem ser muito importantes, ao menos não enquanto neguem o discurso ideológico¹²; e (iii) se é tudo uma questão de tempo, de quanto tempo as reformas precisarão para fornecer as decantadas benesses distributivas? Será que seus teóricos e ideólogos nos esclarecerão a respeito e anunciarão a sua chegada? Até lá, aceitando a inocente crença de que exista esse tempo, propõe-se o aprofundamento das reformas!

2- Distribuição de riqueza: um exercício de estimação

Além do efeito direto que o processo de abertura e as reformas exercem sobre a distribuição de renda, ocorre ainda um efeito indireto. O processo de abertura externa, principalmente a liberalização financeira, incluindo o efeito da abertura ao investimento direto estrangeiro, tende a provocar uma concentração de riqueza, fornecendo um caráter mais rígido/estrutural à crescente concentração de renda, o que remete à questão da propriedade dos ativos. Confirmando-se essa tendência, pode-se fazer duas afirmações. Em primeiro lugar, o aumento da concentração de riqueza torna a já elevada concentração de renda cada vez mais estrutural/rígida, ao concentrar a propriedade dos ativos. Em segundo lugar, essa maior concentração de riqueza relega um papel cada vez mais inócuo ou, na melhor das hipóteses, meramente paliativo, às políticas sociais tradicionais de compensação, justamente por causa do primeiro aspecto ressaltado.

A importância da concentração de propriedade de ativos em nada fornece qualquer seriedade à “teoria” do capital humano, única forma como a ideologia hegemônica tangencia a temática sobre a concentração de riqueza. De acordo com esse argumento, a causa fundamental da concentração de renda e dos baixos salários vigentes no mercado de trabalho é a baixa produtividade dos trabalhadores, determinada pelo baixo estoque de capital humano que lhes é característico.

Não bastasse a curiosa “conceituação” que pretende apagar a distinção entre capital e trabalho, pela simples consideração de que trabalhadores seriam capitalistas de

¹² Triste fim para uma tradição que se pretende positivista!

si mesmos, o argumento incorre na clássica falácia da composição. O máximo que aumento de capital humano é capaz de produzir é a elevação de competitividade de um indivíduo em relação a outro, dadas as vagas no mercado de trabalho. Aplicar esta lógica ao conjunto dos indivíduos significa imaginar que o aumento do estoque de capital humano do conjunto de trabalhadores seria suficiente para aumentar o número de vagas. Afora a questão maior e mais importante de que a educação se justifica por razões relacionadas à cidadania e humanidade, o que se pode obter em termos de emprego, no máximo, é a proliferação de instruídos desempregados, uma vez que a demanda por trabalho tem outros determinantes. O que está implícito na “teoria” do capital humano é a sua tentativa de imputar a “culpa” pela exclusão social e pela pobreza à própria vítima. O trabalhador, supostamente, não racionalizaria corretamente a importância da educação; mais uma falha de mercado.

O processo concentrador da propriedade na história do Brasil passa, por um lado, pela forma de organização latifundiária da propriedade da terra, e, por outro, por uma industrialização/urbanização caracterizada pela concentração da propriedade dos meios de produção nos grandes grupos privados nacionais e internacionais (Gonçalves, 1999: 54)¹³. Na última década de 90, em específico, a distribuição de riqueza foi muito influenciada pelos efeitos da liberalização financeira que, com as altas taxas de juros, valorização dos ativos financeiros, e com o amplo processo de fusões/aquisições e privatizações, provocou um crescimento da concentração de riqueza no país.

Gonçalves (1990) estimou o estoque total de riqueza no país em US\$ 1.219 bilhões para 1989. Para tanto, o autor dividiu o estoque de ativos em quatro grandes classes: ativos físicos, ativos financeiros, patrimônio líquido de empresas privadas e bens de consumo duráveis. Dentro dos ativos físicos, o autor atualizou o valor total de terras fornecido pelo Censo Agropecuário de 1980, através do deflator do dólar norte-americano (50% para o período entre 1980 e 1989), chegando a um total de US\$ 271 bilhões. No que se refere aos imóveis rurais (imóveis, veículos e instalações), o valor de US\$ 205 bilhões também foi obtido pela atualização dos dados do Censo Agropecuário de 1980 (US\$ 105,4 bilhões), considerando o deflator do dólar norte-americano e a taxa de crescimento do estoque de bens rurais, suposta como equivalente à taxa de crescimento do produto real do setor agropecuário (29,6% entre 1980 e 1989). Para os imóveis urbanos, multiplicou-se o número de domicílios particulares permanentes na

¹³ Para uma discussão mais pormenorizada da origem e evolução da concentração de riqueza no Brasil ver Benjamin et alii (1998).

área urbana, fornecido pela PNAD (24,4 milhões) pelo valor médio de imóveis urbanos no final de 1989 (US\$ 15 mil).

Os ativos financeiros, por sua vez, podem ser divididos em monetários (papel moeda em poder do público e depósitos a vista) e não-monetários (depósitos em poupança, depósitos a prazo, títulos do governo federal em poder do público, e outros). O Banco Central do Brasil, em 31/12/1989, informava um total de US\$ 9 bilhões para a primeira sub-classe e US\$ 119 bilhões para a segunda.

No tocante ao patrimônio líquido das empresas privadas, Gonçalves (1990: 23) estimou o patrimônio líquido das empresas não-financeiras a partir do valor anunciado pela revista Quem é Quem na Economia Brasileira (1989) para as 7.991 grandes e médias empresas do setor, supondo que estas respondiam por 50% do valor total, e adicionou o patrimônio líquido das empresas financeiras, chegando a US\$ 201 bilhões para esta classe de ativo em 1989. Finalmente, para o estoque de bens de consumo duráveis, Gonçalves (1990: 23) supôs que estes correspondiam a 5% do estoque de ativos físicos e financeiros, baseado em informações para a Grã-Bretanha em 1966, segundo Atkinson (1972: 07).

Tabela 11 - Distribuição de Riqueza, Brasil (1989)

Ativos	Total (US\$ bilhões)	1% mais ricos (US\$ bilhões)	1% mais ricos (%)
Ativos físicos	841	391	46,5
- Terras	271	170	62,7
- Imóveis rurais	205	129	62,9
- Imóveis urbanos	365	92	25,2
Ativos Financeiros	128	77	60,2
- Moeda ¹	9	3	33,3
- Depósitos ²	45	19	42,2
- Títulos federais	62	44	72,0
- Outros	12	11	90,0
Patrimônio líquido de empresas privadas	201	171	85,1
Bens de consumo duráveis	49	8	16,3
Total	1.219	647	53,07

1-inclui papel-moeda em poder do público e depósitos a vista.

2-depósitos em poupança e a prazo.

Fonte: Gonçalves (1990: 32).

As estimativas de Gonçalves (1990) para a participação dos 1% mais ricos na propriedade do valor de cada ativo baseou-se em outras informações contidas em

estudos anteriores, como Atkinson (1972), Lampman (1959) e Suplicy (1989), além de suposições próprias elaboradas pelo próprio autor. Essa participação, tanto em termos percentuais, como em bilhões de dólares americanos, encontra-se na tabela 11.

Segundo o exercício estimativo do autor, observa-se que os 1% mais ricos possuíam, em 1989, 46,5% do valor dos ativos físicos (US\$ 391 bilhões), 60,2% dos ativos financeiros (US\$ 77 bilhões), 85,1% do patrimônio líquido de empresas privadas (US\$ 171 bilhões) e 16,3% do valor dos bens de consumo duráveis (US\$ 8 bilhões). Em termos totais os 1% mais ricos possuíam US\$ 647 bilhões, 53,07% do total de ativos no Brasil em 1989.

Considerando todas as dificuldades inerentes a uma estimativa inicial de alguma variável que não é normalmente trabalhada, como foi o caso de Gonçalves (1990), o que se pretende agora sofre de uma dificuldade adicional. Não bastasse a escassez/insuficiência de informações para estimar o valor dos ativos físicos e o patrimônio líquido de empresas privadas, a tentativa de estimação da distribuição de riqueza no Brasil para 1999, atualizando o estudo de Gonçalves (1990), depara-se com a dificuldade adicional de saber a participação dos 1% mais ricos na propriedade de cada ativo específico para o ano de 1999. Optou-se aqui por manter os supostos feitos pelo autor para 1989, de forma que as modificações na distribuição de riqueza em 1999, de acordo com o exercício aqui apresentado, refletirão apenas as diferentes taxas de crescimento no valor dos ativos.

A atualização do valor de cada ativo para 1999 foi feita da seguinte maneira:

(I) Ativos físicos

- valor das terras¹⁴ = área total cultivada (353.611.115 Ha) x preço médio das terras no segundo semestre de 1999 (R\$ 1.441,96 por Ha) = R\$ 509,89 bilhões / taxa de câmbio em 31/12/1999 (R\$ 1,8428 por dólar) = US\$ 276,69 bilhões.

- imóveis rurais = valor em 1989 (US\$ 205 bilhões) x taxa de crescimento do produto real do setor agropecuário 1990-99 (32,9%)¹⁵ x [1 + (deflator do dólar americano no período (33,4%))] = US\$ 363,43 bilhões.

- imóveis urbanos = número de domicílios particulares permanentes na área urbana, segundo PNAD (1999), (38, 5 milhões) x valor médio de imóveis urbanos no final de 1999¹⁶ (US\$ 17 mil) = US\$ 654,5 bilhões.

¹⁴ Segundo informações de Agroanalysis (2000).

¹⁵ De acordo com o Boletim do Banco Central.

(II) Ativos financeiros em 31/12/1999¹⁷

- monetários = papel moeda em poder do público (R\$ 25,951 bilhões) + depósitos a vista (R\$ 36,794 bilhões) = R\$ 62,745 bilhões / taxa de câmbio em 31/12/1999 (R\$ 1,8428 por dólar americano) = US\$ 34,048 bilhões.

- depósitos = poupança (R\$ 111,407 bilhões) + a prazo (R\$ 129,311 bilhões) = R\$ 240,718 bilhões / taxa de câmbio em 31/12/1999 (R\$ 1,8428 por dólar americano) = US\$ 130,626.

- títulos do governo federal em poder do público = R\$ 383,57 bilhões / taxa de câmbio em 31/12/1999 (R\$ 1,8428 por dólar americano) = US\$ 208,14 bilhões.

- outros = saldo dos fundos (US\$ 77,68 bilhões) + ações (US\$ 1,5 bilhão) + títulos privados (US\$ 68,97 bilhões) + derivativos (US\$ 2,37 bilhões) = US\$ 150,5 bilhões.

(III) Patrimônio líquido de empresas privadas

- empresas não-financeiras¹⁸ = US\$ 236,2 bilhões.

- empresas financeiras¹⁹ = patrimônio líquido dos fundos (R\$ 233,684 bilhões) + patrimônio líquido dos bancos (R\$ 256,3 bilhões) = R\$ 489,98 bilhões / taxa de câmbio em 31/12/1999 (R\$ 1,8428) = US\$ 265,89 bilhões.

(IV) Bens de consumo duráveis = 5% (I + II) = US\$ 90,89 bilhões.

As informações estão sintetizadas na tabela 12, recordando que a participação dos 1% mais ricos na propriedade de cada ativo específico é suposta igual à prevalente em 1989. Mesmo assumindo que a concentração dentro de cada ativo não foi alterada entre 1989 e 1999, o que, obviamente, fornece ao exercício um caráter de subestimação da concentração de riqueza, é possível constatar que esta última foi acentuada nos anos 90. Se, em 1989, os 1% mais ricos possuíam 53,07% do total da riqueza no Brasil, em 1999 essa participação passou para 56,45%.

¹⁶ Segundo a edição nº 95 da Revista Secovi-SP Indústria Imobiliária, de dezembro/99 - janeiro/00. Ver também www.secovi-sp.com.br, www.abmh.org, e www.cbic.org.br.

¹⁷ Boletim do Banco Central, vários números, e Andima (2001).

¹⁸ Valor obtido a partir do patrimônio líquido das maiores empresas privadas não-financeiras, segundo a revista Conjuntura Econômica (2000), em um total de R\$ 217,65 bilhões, e supondo que isso correspondesse a 50% do patrimônio líquido de todas as empresas não-financeiras.

¹⁹ Segundo Boletim do Banco Central e Andima (2001).

Tabela 12 - Distribuição de Riqueza, Brasil (1999)

Ativos	Total (US\$ bilhões)	1% mais ricos (US\$ bilhões)	1% mais ricos (%)
Ativos físicos	1.294,62	567,08	43,8
- Terras	276,69	173,48	62,7
- Imóveis rurais	363,43	228,6	62,9
- Imóveis urbanos	654,5	165	25,2
Ativos Financeiros	523,3	351,8	67,23
- Moeda ¹	34,048	11,33	33,3
- Depósitos ²	130,626	55,12	42,2
- Títulos federais	208,14	149,9	72,0
- Outros ³	150,5	135,45	90,0
Patrimônio líquido de empresas privadas	502,09	427,27	85,1
Bens de consumo duráveis	90,89	14,81	16,3
Total	2.410,9	1.360,96	56,45

1- inclui papel-moeda em poder do público e depósitos a vista.

2-depósitos em poupança e a prazo.

3-inclui saldo dos fundos, ações, títulos privados e derivativos.

Fonte: Agroanalysis (2000); Boletim do Banco Central; Conjuntura Econômica (2000) e Andima (2001).

Isso ocorreu por conta, principalmente, do maior crescimento no valor dos ativos que apresentam maior concentração de propriedade: o patrimônio líquido de empresas privadas, especialmente as financeiras, e os ativos financeiros. Portanto, a liberalização e a abertura financeira parecem ter reforçado a concentração de riqueza, uma vez que propiciaram o maior crescimento dos ativos em que predomina a propriedade dos 1% mais ricos.

CONCLUSÃO

O que os dados da economia brasileira na década de 90 mostram é inquestionável. Além de propiciar um substancial aumento da vulnerabilidade externa da economia brasileira, o processo de abertura externa que caracterizou os anos 90 levou a uma exacerbação da concentração de renda, tanto pelos seus efeitos na distribuição funcional da renda e na estrutura ocupacional do mercado de trabalho, como pela acentuação de seu determinante mais estrutural, a concentração de riqueza. Embora o tradicional índice de Gini não permita identificar este processo, uma análise que leve em conta a estrutura sócio-ocupacional do país corrobora os resultados obtidos

por indicadores de distribuição funcional da renda. Assim, apenas para não ir além do meramente factual, comprova-se que as teses ortodoxas de defesa da abertura externa brasileira, como forma de alavancar o crescimento e reduzir a concentração de renda, foram totalmente desmentidas pelos indicadores ao longo da década de 90.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGROANALYSIS (2000) *Agroanalysis: revista de agronegócios da FGV*, Vol. 20, nº4, abril.
- ANDIMA (2001) *O Novo Perfil do Sistema Financeiro – Relatório Econômico*, Rio de Janeiro, Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto.
- ATKINSON, A. B. (1972) *Unequal Shares Wealth in Britain*. Harmondsworth, Penguin Books Ltd.
- BAER, W. e MALONEY, W. (1997) “Neoliberalismo e Distribuição de Renda na América Latina”, *Revista de Economia Política*, vol. 17, nº3 (67), julho/setembro: 39-62.
- BANCO MUNDIAL (1998) *World Development Indicators*, Washington D. C., World Bank: 64-70.
- BANCO MUNDIAL (2002) *World Development Indicators*, Washington D. C., World Bank.
- BENJAMIN, C.; ALBERTI, A. J.; SADER, E.; STÉDILE, J. P.; ALBINO, J.; CAMINI, L.; BASSEGIO, L.; GREENHALGH, L. E.; SAMPAIO, P. A.; GONÇALVES, R. e ARAÚJO, T. B. (1998) *A Opção Brasileira*, Rio de Janeiro, Ed. Contraponto.
- BID (1998a) *América Latina frente a la Desigualdad: progreso económico y social en América Latina*. Informe 1998-1999, Washington D. C.
- BID (1998b) *América Latina después de las Reformas, Pensamiento Iberoamericano*, vol. extraordinario, Madrid.
- CONJUNTURA ECONÔMICA (2000) *500 Maiores Empresas do Brasil: ranking das S. A. não-financeiras*, Vol. 54, nº8, agosto.
- FRANCO, G.H.B.(1998) “A Inserção Externa e o Desenvolvimento”, *Revista de Economia Política*, 18 (3), julho/setembro.

- GOMES, D. C. e NEDER, H. D. (2000) “Pobreza nos Anos 90: os efeitos da estabilização”, *Anais do V Encontro Nacional de Economia Política*, Sociedade Brasileira de Economia Política, Fortaleza, junho.
- GONÇALVES, R. (1990) “Estabilização Macroeconômica e o Imposto sobre a Riqueza”, *Texto de Debate*, nº7, FEA-UFRJ, Rio de Janeiro.
- GONÇALVES, R. (1999) “Distribuição de Riqueza e Renda: alternativa para a crise brasileira”, em: Lesbaupin, I. (Org.) *O Desmonte da Nação: balanço do governo FHC*, Petrópolis, Ed. Vozes.
- GONÇALVES, R. e POMAR, V. (2002) *A Armadilha da Dívida: como a dívida pública interna impede o desenvolvimento econômico e aumenta a desigualdade social*, São Paulo, Ed. Fundação Perseu Abramo.
- LAMPMAN, R. (1959) “Changes in the Share of Wealth Held by Top Wealthholders, 1922/1956”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. XLI, nº4, november.
- LONDOÑO, J. L. e SZÉKELY, M. (1998) “Sorpresas Distributivas después de una Década de Reformas: América Latina en los noventa”, em: BID, América Latina después de las Reformas, *Pensamiento Iberoamericano*, vol. extraordinario, Madrid.
- MATTOS, F. A . M. e CARDOSO Jr., J. C. (1998) “A Questão Distributiva no Plano Real”, *Anais do III Encontro Nacional de Economia Política*, Sociedade Brasileira de Economia Política, Niterói, vol. 2, junho: 808-821.
- OIT (1996) *El Empleo en el Mundo 1996/97: las políticas nacionales en la era de la mundialización*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- PNAD. *Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios*, IBGE, vários anos.
- PNUD (2000) *Human Development Report*. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. New York, Oxford University Press.
- POCHMANN, M. (1999) *O Trabalho sob Fogo Cruzado: exclusão, desemprego e precarização no final do século*, São Paulo, Editora Contexto.
- QUADROS, W. J. de & ANTUNES, D.J.N. (2002) Classes Sociais e Distribuição de Renda no Brasil dos anos noventa. V Jornada de Economia Política do Capitalismo Contemporâneo, Sociedade Brasileira de Economia Política, Nova Friburgo, 11 a 13 de dezembro.

- ROCHA, S. (2000) “Pobreza e Desigualdade no Brasil: o esgotamento dos efeitos distributivos do Plano Real”, *Texto para Discussão*, nº721, IPEA, Rio de Janeiro.
- SLAUGHTER, M.J. (2000) “Trade and Labor-market Outcomes: what about developing countries?”, *NBER Inter-American Seminar Economics*, july.
- SUPLICY, E. (1989) “Um Simpósio sobre a Distribuição de Renda”, *Revista de Economia Política*, vol.9, nº1, janeiro/março: 117-129.