



O que faz os Ricos **ricos**

Marcelo Medeiros

"Medeiros nos convida a pensar a pobreza e a riqueza como dois lados de uma mesma moeda e a contextualizar políticas de redução de desigualdades dentro de tendências históricas e institucionais."

Flávio Comim - *Universidade de Cambridge*

"Ele argumenta, com razão, que para entender a pobreza é indispensável analisar a ponta da pirâmide, os ricos, uma vez que a pobreza é no Brasil resultado imediato da péssima distribuição de renda."

Maria Celí Scalón - *IUPERJ*

"Não é recente o interesse de Medeiros pela riqueza brasileira. Ela foi objeto de sua tese de doutorado em Sociologia e é tema de alguns de seus estudos mais conhecidos."

Nitroglicerina pura - *O Globo*

Fátima Oliveira - *O Globo*

"Faz tempo que o economista Marcelo Medeiros balança o coreto das autoridades na discussão da renda dos brasileiros. Diante de uma inflação de estudos sobre os pobres, ele procura entender os ricos."

Elio Gaspari - *Folha de S.P*

"Ele ganhou um prêmio nacional ao inverter o foco do debate da desigualdade no Brasil: em vez dos pobres, o alto da pirâmide."

Eliane Brum - *Revista Época*



EDITORA HUCITEC
PARA VOCÊ LER E RELER



O que faz os Ricos ricos
Marcelo Medeiros

O que faz os Ricos **ricos**

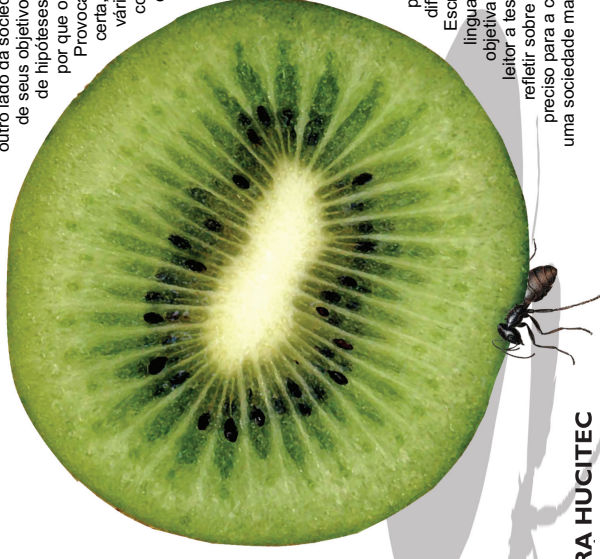
Marcelo Medeiros

Eles são poucos, mas detêm uma fatia enorme da riqueza do País. Por meio de uma análise detalhada dos ricos, este livro ajuda a entender por que o Brasil é um dos países mais desiguais do mundo. O livro é fruto de uma longa pesquisa que foi premiada como melhor tese de doutorado em Ciências Sociais do Brasil pela Anpocs em 2003. Nele Marcelo Medeiros mostra que ao conhecer melhor sobre os ricos teremos melhores ferramentas para reduzir a miséria no País e tornar a sociedade mais igualitária.

Movendo-se em um terreno cheio de controvérsias e preconceitos, Medeiros usa de forma criativa instrumentos criados para o estudo da pobreza para olhar para o outro lado da sociedade, os ricos. Um de seus objetivos é testar uma série de hipóteses para explicar

Provocante na medida certa, o livro põe por terra várias das ideias convencionais sobre o que leva as pessoas a ocuparem o topo da pirâmide social. Famílias parcimoniosas, maior operosidade no trabalho, massificação da educação, nada disso é suficiente para explicar por que alguns poucos são tão diferentes dos demais.

Escrito em uma linguagem clara e objetiva, este livro leva o leitor a testar seus limites e refletir sobre o que é realmente preciso para a construção de uma sociedade mais justa.



O outro lado da
desigualdade brasileira



EDITORA HUCITEC

Estudos Brasileiros 40
coordenação de
Tamás Szmrecsányi

ESTUDOS BRASILEIROS

TÍTULOS PUBLICADOS

- Conde Matarazzo, o Empresário e a Empresa*, José de Souza Martins
50 Textos de História do Brasil, Dea Ribeiro Fenelon
A Rebelião de 1924 em São Paulo, Anna Maria Martinez Corrêa
Colonização e Monopólio no Nordeste Brasileiro, José Ribeiro Júnior
O Planejamento Regional e o Problema Agrário no Brasil, Manuel Correia de Andrade
Capital e Trabalho no Campo, Sérgio Silva et al
Circuito Fechado, Florestan Fernandes
O Milagre de Minha Vida, José Maria Whitaker
A Condição de Sociólogo, Florestan Fernandes
O Folclore em Questão, Florestan Fernandes
Escravidão e Racismo, Octávio Ianni
Energia Nuclear no Brasil, José Goldemberg
Os Cultos Mágico-Religiosos no Brasil, Abguar Bastos
Índios do Brasil, Júlio Cezar Melatti
Dialogar É Preciso, Paulo de Tarso Santos
O Partidão: a Luta por um Partido de Massas (1922-1974), Moisés Vinas
Desenho Mágico: Poesia e Política em Chico Buarque, Adélia Bezerra de Meneses
Trabalho e Condições de Vida no Nordeste Brasileiro, Inaiá Carvalho & Teresa Frota Haguette
Poder, Vida e Morte na Situação de Tortura: Esboço de uma Fenomenologia do Terror, Alfredo Naffah Neto
Textos Selecionados de Educação Brasileira, Eurides Brito
A Informática e a Nova República, Cláudio Mammana (apres.)
A Reforma Agrária e os Limites da Democracia na "Nova República", José de Souza Martins
Parlenda, Riqueza Folclórica, Jacqueline Heylen
O Nordeste e o Regime Autoritário, Inaiá Maria Moreira de Carvalho
O Indígena e a República, José Mauro Gagliardi
História Geral da Medicina 1, Lycurgo Santos Filho
História Geral da Medicina 2, Lycurgo Santos Filho
O Sindicalismo de Estado no Brasil, Armando Boito Júnior
Os Braços Para a Lavoura, Chiara Vangelista
A Carga e a Culpa, Fernando Teixeira da Silva
Patrícios, Sírios e Libaneses em São Paulo, Oswaldo Truzzi
A Esquerda Positiva: as Duas Almas do Partido Comunista (1920-1964), Gildo Marçal Brandão
Mulheres da Floresta: Uma História, Cristina Scheibe Wolff
Ensino Superior no Brasil: o Setor Privado, Helena Sampaio
Embraer: Elo Entre Estado e Mercado, Roberto Bernardes
Crescimento Demográfico e Evolução Agrária Paulista (1700-1836), Maria Luiza Marcílio
Vidas de Rua, Cleisa Moreno Maffei Rosa
O Consenso Forjado: a Grande Imprensa e a Formação da Agenda Ultraliberal no Brasil, Francisco Fonseca
Por um Inventário dos Sentidos: Mário de Andrade e a Concepção de Patrimônio e Inventário, Antônio Gilberto Ramos Nogueira
O Que Faz os Ricos Ricos: o Outro Lado da Desigualdade Brasileira, Marcelo Medeiros

O QUE FAZ OS RICOS RICOS
O OUTRO LADO DA DESIGUALDADE BRASILEIRA

ANPOCS

Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais

Presidente: Gabriel Cohn (USP)

Secretário Executivo: Marcelo Siqueira Ridenti (Unicamp)

Secretário Adjunto: Gildo Marçal Bezerra Brandão (USP)

Diretores

Raymundo Heraldo Maués, UFPA

José Eisenberg, IUPERJ

Maria Eunice de Souza Maciel, UFRGS

Conselho Fiscal

Brasilmar Ferreira Nunes, UNB

Iracema Brandão Guimarães, UFBA

Carmen Silvia Rial, UFSC

Comitê Acadêmico

Celi Pinto, UFRGS

Moacir Palmeira, MN/UFRJ

Otávio Soares Dulci, UFMG

Acompanhamento editorial

Mírian da Silveira Pavanelli

Av. Prof. Luciano Gualberto, 315 – 1.º andar

Cidade Universitária – Butantã

05508-900 São Paulo – SP

Tel.: (11) 3091-4664 / 3091-5043

E-mail: anpocs@anpocs.org.br

Site: www.anpocs.org.br

MARCELO MEDEIROS

O QUE FAZ OS RICOS RICOS O OUTRO LADO DA DESIGUALDADE BRASILEIRA

PRÊMIO DE MELHOR TESE DE DOUTORADO NO
“CONCURSO CNPQ-ANPOCS DE OBRAS CIENTÍFICAS E
TESES UNIVERSITÁRIAS EM CIÊNCIAS SOCIAIS
– EDIÇÃO 2004”.

EDITORA HUCITEC
ANPOCS
São Paulo, 2005

© Direitos autorais, 2005, de Marcelo Medeiros.
© Direitos de edição reservados por
Aderaldo & Rothschild Editores Ltda.
Rua João Moura, 433 05412-001 São Paulo, Brasil
Telefone/fax: 55 11 3083-7419
55 11 3060-9273 atendimento ao Leitor
lerereler@hucitec.com.br
www.hucitec.com.br

Depósito Legal efetuado.

Assistente editorial
MARIANA NADA

Assistente de produção
MILENA ROCHA

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

M44o

Medeiros, Marcelo, 1969-

O que faz os ricos ricos : o outro lado da desigualdade brasileira /
Marcelo Medeiros. – São Paulo : Hucitec : Anpocs, 2005
2849p. : il. ; . – (Estudos brasileiros ; 40)

Apêndice
Inclui bibliografia
ISBN 85-271-0683-3

1. Pobreza – Brasil. 2. Riqueza – Brasil. 3. Renda – Distribuição –
Brasil. 4. Brasil – Condições sociais. 5. Problemas sociais – Brasil. I.
Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais.
II. Título. III. Série.

05-3139

CDD 339.20981
CDU 330.565

SUMÁRIO

Agradecimentos	13
1	
Introdução	15
2	
DESIGUALDADE SOCIAL, RIQUEZA E POBREZA NO BRASIL	33
1. O delineamento de um problema: a relação entre desigualdade, pobreza e o estudo dos ricos	33
2. Riqueza e poder	35
3. Riqueza e pobreza	39
Controle da população e pobreza	39
Crescimento puro da economia e pobreza	42
Igualdade e pobreza	45
4. O estudo dos ricos e o combate à desigualdade e à pobreza no Brasil: síntese dos argumentos	51
3	
IGUALDADE E JUSTIÇA DISTRIBUTIVA	54
Buscando contribuições para uma regra de distribuição	54
O debate sobre justiça distributiva	55
Redistribuição e riqueza	64

4

AS TEORIAS DE ESTRATIFICAÇÃO DA SOCIEDADE E O ESTUDO DOS RICOS	68
Abordagem das teorias de estratificação	68
Os precursores do campo	70
O debate atual	81
Teorias de estratificação e o estudo dos ricos	91

5

CONSTRUÇÃO DE UMA LINHA DE RIQUEZA	98
A metodologia da linha de riqueza: um quadro inicial	98
A lógica da linha de riqueza	100
Processo de estimação a partir de dados sobre renda	108
Definição da linha de pobreza	109
Métodos mais comuns	109
Definições e métodos mais utilizados no Brasil	113
Estimação da linha de pobreza para o Brasil	115
Estimação da linha de riqueza para o Brasil	122

6

A COMPOSIÇÃO DOS RENDIMENTOS DOS RICOS	125
A base das comparações entre ricos e não-ricos	125
Composição do rendimento segundo fontes	128
Distribuição das rendas segundo fontes	133
Efeitos do nível e distribuição de cada fonte de rendimento sobre os ricos	137
Indicadores de riqueza	138
Simulações de mudanças nas características das fontes de rendimentos sobre as medidas de riqueza	141
Composição dos rendimentos: implicações para o roteiro de pesquisa	146

7

PERFIL DISTRIBUTIVO DAS POLÍTICAS SOCIAIS: APOSENTADORIAS, PENSÕES E RIQUEZA	152
Aposentadorias, pensões e os ricos: uma visão geral	152

Gasto público e gasto social	156
Volume e composição do gasto social	158
Perfil distributivo do sistema de previdência social	161
Aspectos institucionais e desigualdades nas políticas sociais	170
A renda dos ricos e as aposentadorias e pensões	175
Desigualdades nas aposentadorias e pensões: inferências e conclusões	180

8

ESTRUTURA FAMILIAR E RENDIMENTOS DO TRABALHO DOS RICOS	183
As hipóteses a serem avaliadas	183
Elementos que compõem os rendimentos do trabalho <i>per capita</i>	185
Análise do caso brasileiro: simulações contrafactuais	188
Resultados: o efeito de cada componente	190
Conclusões acerca da relação entre estrutura familiar e riqueza	196

9

DETERMINANTES DA REMUNERAÇÃO DO TRABALHO DOS RICOS	199
A riqueza explicada por atributos dos trabalhadores?	199
Fatores que determinam diferenciais de rendimentos	202
Aspectos metodológicos da análise.	207
As evidências disponíveis	212
Relação entre educação, outras características e rendimentos do trabalho	212
Impacto da modificação de atributos dos trabalhadores sobre níveis de riqueza	223
Sumário da análise da relação entre riqueza e características dos trabalhadores	227

10

Geografia da riqueza no Brasil	231
A análise das desigualdades regionais e o desenvolvimento nacional	231
Geografia da riqueza e desigualdades regionais: a distribuição espacial das proporções de ricos	233

Diferenciais de quantidade e de concentração de recursos .	238
Desigualdade entre e dentro das unidades da Federação	241
Um problema distributivo de larga escala: síntese dos resultados	246
CONCLUSÕES	249
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	267
 Apêndice 1. METODOLOGIA DE CÁLCULO DA LINHA E DAS MEDIDAS DE RIQUEZA, POBREZA E DESIGUALDADE (COEFICIENTE DE GINI E T DE THEIL)	
Linha de riqueza	283
Família $R\alpha$ de medidas de riqueza	285
Medidas de desigualdade	288
 Apêndice 2. CARACTERÍSTICAS E TRATAMENTO DADO ÀS BASES DE DADOS UTILIZADAS	
Pesquisa de padrões de vida 1996-1997 (PPV 96-97)	291
Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios — Pnad .	293
Comparações entre décadas	293
Desequilíbrio nos estágios amostrais	295
Ressalvas quanto aos resultados	296
Procedimentos de concatenação das Pnads 1997, 1998 e 1999	297
Procedimento para cálculo das rendas familiares <i>per capita</i> .	298

AGRADECIMENTOS

A condução de minha pesquisa durante o doutorado que deu origem a este livro só foi possível pelo esforço e colaboração de muitas pessoas, às quais sou extremamente grato. Debora Diniz discutiu comigo cada etapa do estudo e fez numerosos comentários ao texto. Rafael Osorio, com sua impressionante habilidade para resolver problemas, teve papel decisivo na pesquisa. Ana Amélia Camarano fez absolutamente tudo ao seu alcance para o sucesso de meu trabalho. Sergei Soares, Santiago Varela, Herton Ellery Araújo, Debora Diniz e Abinair Bilbao discutiram comigo as primeiras versões da pesquisa.

Na Universidade de Brasília encontrei um ambiente acadêmico muito positivo. Além de ser grato pela ajuda de meus professores e colegas, agradeço a meu orientador, Brasilmar Ferreira Nunes, pelo grande entusiasmo com que tratou meu trabalho, Maria Francisca Coelho, pelo acompanhamento extremamente generoso de meus estudos no início do doutoramento, a Christiane Girard, Fernanda Sobral, Marcel Bursztyn, Danilo Nolasco, Elisa Reis e Celi Scalón, pelas contribuições realizadas no exame de qualificação e defesa da tese, e às muitas pessoas que, direta ou indiretamente, ajudaram em minha pesquisa. Finalmente, devo mencionar que o apoio institucional do Ipea foi fundamental para meu trabalho.

INTRODUÇÃO

Uma das características do Brasil é a persistência de elevados níveis de desigualdade social ao longo de sua história recente. Esta desigualdade manifesta-se de várias formas e estrutura boa parte das relações sociais da população brasileira. Em que pese o mito da sociedade de iguais na cultura brasileira, o Brasil é uma sociedade extremamente hierarquizada que estabelece, ora por regras explícitas, ora por normas sutis, papéis bem-definidos que determinam o que as pessoas podem e devem fazer. Não seria exagero dizer que o bom entendimento da sociedade brasileira requer análise detalhada das desigualdades que a caracterizam.

No que diz respeito à distribuição da renda, há várias décadas o Brasil encontra-se entre os países que apresentam os maiores níveis de desigualdade do mundo. A distribuição das rendas tem uma característica peculiar, a segmentação da população em uma grande massa homogênea de famílias de baixos rendimentos e uma reduzida elite rica. A maior parte dos elevados níveis de desigualdade deve-se a essa segmentação e não a diferenças que ocorrem entre as famílias da massa não-rica.

Este livro analisa essa segmentação, discutindo alguns dos fatores que fazem com que certas famílias sejam ricas e outras não. Entre as possíveis explicações para estas diferenças, são levantadas seis hipóteses gerais, que consistem em atribuir a distinção entre as famílias a 1) ações do Estado, como as políticas

sociais ou políticas de desenvolvimento, que privilegiam alguns grupos sociais; 2) características demográficas particulares da população de cada um dos estratos, em especial a estrutura etária e a composição das famílias; 3) diferenças de esforço individual ou resultados de escolhas pessoais, particularmente diferenças de operosidade dos trabalhadores e uso da mão-de-obra das famílias; 4) qualificação dos trabalhadores, tal como ela é comumente analisada em estudos similares; 5) diferenciais de rendimentos do trabalho decorrentes de discriminação de raça e gênero; 6) segmentação regional do mercado de trabalho.

A partição da sociedade entre ricos e não-ricos é tratada como um sinal da existência de uma estrutura que produz e mantém desigualdades ao longo do tempo. Há boas razões para se crer que as várias dimensões em que existem desigualdades na sociedade brasileira se inter-relacionam e são influenciadas por alguns elementos comuns. Neste sentido, estudar as origens da riqueza no Brasil é um meio para se compreender não só o que está na fonte das diferenças de situação econômica, mas, também, na raiz de muitas outras desigualdades sociais.

A pesquisa trata da população brasileira como um todo e, para isso, utiliza informações provenientes de levantamentos de dados amostrais que foram preparados para assegurar representatividade estatística da população em níveis subnacionais. Praticamente todas as informações utilizadas provêm das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) ou da Pesquisa de Padrões de Vida (PPV), realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Alguns aspectos das bases de dados utilizadas e o tratamento dado a elas para a realização da pesquisa são discutidos no Apêndice 2.

A maioria dos estudos sobre desigualdade parte de uma base normativa, e este livro não é uma exceção. Esta base normativa é fundamental para a escolha das desigualdades que devem ser analisadas e da forma como elas devem ser tratadas. A existência de diferenças entre os indivíduos de uma sociedade é um fato óbvio; o que torna alguma destas diferenças relevantes para esta pesquisa são teorias que estabelecem quais desigualdades podem ser consideradas injustas e que, portanto, devem ser corri-

das. Um estudo que explora a relação entre características sociais das pessoas e diferenças em sua situação econômica pode fornecer algumas das evidências empíricas para que diversas teorias de justiça possam avaliar a origem das desigualdades brasileiras.

O estudo parte da noção de que as desigualdades sociais no Brasil são excessivas e desnecessárias, e da constatação de que sua redução poderia ser muito benéfica para a massa de população em piores condições de vida. Uma maior igualdade seria positiva para a sociedade brasileira, primeiro, pelo valor de bem-viver de uma sociedade igualitária e, segundo, porque a igualdade é o caminho mais viável para se erradicar situações moralmente inaceitáveis em um país de recursos abundantes, como é o caso da miséria no Brasil. Esta perspectiva igualitarista fundamenta, por um lado, a proposição de um esquema teórico de estratificação da população que expresse a segmentação existente na sociedade brasileira e, por outro, a opção pela análise de certos atributos pessoais e de algumas ações do Estado que podem contribuir para a explicação das desigualdades.

Do ponto de vista abstrato, um estudo sobre os ricos é um estudo sobre como as pessoas com determinadas características agem dentro de uma estrutura social particular que determina resultados muito desiguais para estas ações. Estudos deste tipo são objeto de longa tradição nas Ciências Sociais, que remonta aos precursores da teoria política moderna. De certo modo, os estudos sobre pobreza, marginalização, exclusão ou outros conceitos semelhantes também podem ser incluídos nesta categoria e contam com metodologia bem consolidada para sua realização. No entanto, pesquisas realizadas especificamente sobre os ricos são menos comuns, especialmente as que utilizam informação de levantamentos de grande cobertura populacional, o que requer o desenvolvimento de alguns instrumentos para tratar do assunto no Brasil.

Nenhum dos levantamentos utilizados como fonte de dados neste estudo foi desenhado para obter informações específicas sobre os ricos, o que exigiu certos ajustes e adaptações metodológicas e restringiu algumas das possibilidades de pesquisa. Os ricos constituem uma população pequena que dificil-

mente é amostrada de forma adequada nos levantamentos; os questionários dos levantamentos têm dificuldades amplamente reconhecidas de identificar rendimentos de operações financeiras ou valores de patrimônio que podem influenciar a riqueza de uma pessoa; a sonegação de informações parece ser maior nos estratos de renda mais alta; por constituírem uma elite em suas ocupações ou locais de residência, é difícil identificá-los por meio destas informações. A lista pode ser estendida, mas isto é desnecessário: a conclusão óbvia a que se pode chegar é que os estudos realizados aqui precisam ser complementados por outros tipos de informação.

O primeiro passo para o estudo da desigualdade a partir dos ricos é defini-los. Esta definição está longe de ser uma tarefa trivial. Se já é difícil fazê-lo quando existe não só um debate já bem consolidado como também algum grau de consenso sobre o assunto, como é o caso da definição de um “pobre”, a dificuldade é ainda maior no caso da definição de um “rico”. Em última instância esta definição baseia-se em juízos de valor e, portanto, está sempre sujeita a fortes controvérsias. O maior desafio para a definição de riqueza é fundamentá-la de modo razoável e convincente.

A definição de riqueza depende de julgamentos de valor. Como os ricos são um grupo bastante distinto do restante da sociedade, estes julgamentos podem fundamentar-se na idéia, presente na maior parte do igualitarismo moderno, de que uma grande parte das desigualdades nas condições de vida das pessoas é um produto social que foi criado a partir de injustiças. Sob esta ótica, a maior parte dos ricos e dos pobres existe como resultado de injustiças prévias. Injustiças devem ser reparadas, o que pode ser feito buscando-se maior igualdade social. O processo de reparação consiste, evidentemente, em transferir recursos dos ricos aos pobres. Este tipo de argumentação reconhece que, por trás da idéia de justiça como promoção da igualdade, está um conflito de interesses entre ricos e pobres referentes à distribuição dos recursos da sociedade.

O conflito distributivo entre ricos e pobres pode ser a base de um esquema de estratificação que vise expressar a forte segmen-

tação da sociedade brasileira. Embora nenhum dos principais esquemas de estratificação atualmente em uso nas Ciências Sociais divida a população nos estratos rico e não-rico, conflitos distributivos são muito usados para definir classes. Sob a perspectiva do conflito distributivo, a riqueza pode ser definida em relação à pobreza, uma estratégia que vincula diretamente riqueza e desigualdades sociais.

Um ponto do igualitarismo moderno que tem consequências na eleição dos temas que devem ser pesquisados é a noção de que as instituições coletivas devem permitir ou mesmo reproduzir desigualdades apenas quando estas existirem em benefício dos mais necessitados. Isto significa, por exemplo, que o Estado só deve tratar ou permitir o tratamento desigual das pessoas quando o objetivo desta diferenciação for o favorecimento de uma minoria ou um indivíduo em desvantagem. Sob a ótica igualitarista, é importante saber se a riqueza é resultado de desigualdades que podem ser corrigidas por políticas convencionais, como programas de combate à discriminação ou expansão das oportunidades educacionais. Também é importante saber em que medida certas políticas com forte potencial de correção de desigualdades, como as políticas sociais ou as políticas de desenvolvimento, têm, de fato, um caráter igualitarista.

Não existe consenso na literatura sobre o significado do termo *ricos* e a coexistência de definições diferentes torna-o sujeito a controvérsias. Do ponto de vista analítico, substituir “ricos” por algo mais neutro, como “afluentes”, não afetaria de maneira expressiva as conclusões gerais da pesquisa. No entanto, existe uma motivação de viés igualitarista para a realização do estudo e o uso do termo *ricos* é o que melhor explicita essa dimensão política.

Há razões para crer que *ricos* é um termo apropriado e não representa nenhum problema fora da esfera estritamente valorativa. A pesquisa usa uma definição bastante precisa de quem compõe o grupo e, como não existe um consenso sobre o significado do conceito, a definição usada não vai de encontro a uma definição dominante usada na literatura. Além disso, tudo indica que os resultados obtidos são robustos a modificações nas defini-

ções de riqueza e, muito provavelmente, as conclusões gerais se manteriam, mesmo com linhas de riqueza bem mais altas que as utilizadas.

O livro está dividido em onze capítulos, em função do encaideamento das etapas necessárias para se levar adiante a pesquisa. O primeiro capítulo consiste nesta introdução geral da pesquisa, na qual são apresentados de forma sintética os principais objetivos e características do estudo. Uma discussão mais aprofundada dos objetivos, bem como dos aspectos metodológicos da pesquisa, é realizada em seções específicas de cada um dos capítulos. Detalhes das medidas de riqueza, pobreza e desigualdade usadas são remetidos ao Apêndice 1 e as características e os tratamentos dados aos dados utilizados são discutidos no Apêndice 2.

O segundo capítulo delinea o problema de pesquisa e apresenta justificativas para ela ao discorrer sobre a relevância do estudo dos ricos para a formulação de políticas de combate à desigualdade e à pobreza. O eixo central do capítulo é a idéia de que os ricos constituem um grupo privilegiado em um estudo sobre desigualdades sociais porque, por um lado, detêm grande parte das riquezas desigualmente distribuídas e, por outro, detêm o poder político necessário para distribuí-las.

Para ressaltar a importância da redução da desigualdade, argumenta-se que a pobreza é resultado do volume de recursos disponíveis em uma sociedade e da forma como estes recursos são distribuídos entre a população desta sociedade, logo, a erradicação da pobreza pode ser feita por meio de modificações no volume total de recursos, no volume total de população ou na distribuição dos recursos. No Brasil, as evidências empíricas mostram que dificilmente a erradicação da pobreza pode ser atingida por meio de políticas de crescimento da economia (volume de recursos) ou de controle da fecundidade (volume de população) e, portanto, esta meta requer redução dos níveis de desigualdade.

Usando-se dados sobre a distribuição da renda familiar mostra-se que os níveis de desigualdade são elevados, estáveis no tempo, e estão concentrados nos estratos mais ricos da população. Qualquer redução expressiva das desigualdades, portanto,

afetará estes estratos. Na verdade, a concentração de renda é tão alta que reduções expressivas dos níveis de desigualdade e, por consequência, da pobreza, podem ser obtidas por transferências de parte dos recursos da pequena elite mais rica à massa de baixa renda da população.

Por meio da análise dos títulos das ocupações que recebem os rendimentos mais elevados e das profissões declaradas por elites políticas nacionais mostra-se que há no Brasil, como em muitos outros países, uma interseção entre as elites econômicas e as elites do poder. Em decorrência disso, os ricos não só detêm a maior parte da riqueza do País e orientam os destinos da economia como também se encontram em posições privilegiadas para influenciar as decisões de Estado e a formação da opinião pública no que diz respeito a medidas distributivas.

A desigualdade pode ser reduzida de várias formas diferentes. Como o objetivo desta redução é criar uma sociedade mais justa, o Capítulo 3 parte do debate moderno sobre justiça distributiva para definir os princípios que devem orientar a redistribuição dos recursos e até que ponto essa redistribuição deve ir. Nele são brevemente revisadas as idéias de duas grandes correntes de teorias de justiça distributiva, a marxista e a liberal, mostrando que ambas convergem em diversos pontos quando tratam da igualdade entre pessoas.

Nesse capítulo, as contribuições do debate sobre justiça distributiva são usadas para construir um sistema distributivo que, embora simples demais para ser o único guia de ações igualitaristas, será utilizado nos capítulos seguintes para fundamentar um esquema de estratificação da população entre ricos e não-ricos. Este sistema distributivo é formado por duas regras, uma que define como as transferências entre pessoas devem ser feitas e outra que estabelece um limite mínimo para a realização destas transferências.

Para a redistribuição da riqueza o esquema proposto consiste em retirar sucessivamente riquezas dos indivíduos extremamente mais ricos e transferi-las aos extremamente mais pobres, reduzindo simultaneamente a desigualdade e a pobreza à medida que as transferências ocorrem. Aplicado indefinidamente, este

esquema levaria à ausência de qualquer desigualdade. Todavia, como é possível que a igualdade plena não seja desejável, a segunda regra define um limite mínimo para a equalização ao propor que o mecanismo atue pelo menos até que a pobreza seja completamente erradicada. O capítulo também destaca que o sistema de transferências proposto não esgota os fatores relevantes para a realização de uma redistribuição justa e, portanto, não deve ser o único princípio de uma política redistributiva real.

Para conduzir um estudo dos ricos na população brasileira é preciso defini-los. Esta definição implica a montagem de um esquema de estratificação que seja compatível com as limitações impostas pela disponibilidade de informação sobre esta população. Montar um esquema de estratificação envolve decisões metodológicas para as quais o debate recente sobre estratificação social tem contribuições a oferecer. O Capítulo 4 apresenta esse debate e relaciona-o ao objetivo de se estabelecer critérios para a definição de um estrato rico.

São abordadas as diversas correntes que fazem parte deste debate, analisando-se os eixos sobre os quais a diferenciação dos estratos é realizada, como as fronteiras entre os estratos são determinadas, que hierarquia se estabelece entre eles e quais atributos individuais podem ser relacionados a posições nos diferentes estratos. Para isso é discutida a formação inicial deste debate por meio do esquema de classes de Karl Marx, a estratificação em classes, estamentos e partidos de Max Weber, as características da Classe Ociosa de Thorstein Veblen, a divisão entre elite e massa de Vilfredo Pareto e os agrupamentos profissionais de Émile Durkheim. Em seguida, discute-se a influência que estes precursores tiveram sobre as principais correntes modernas do debate sobre estratificação, mostrando-se como este debate incorporou essas teorias e as adaptou a suas necessidades específicas.

Deste capítulo, destacam-se algumas orientações para a estratificação da população. Os esquemas de estratificação social mais consistentes com a perspectiva de que a desigualdade deve ser reduzida são baseados na idéia de que existe um conflito distributivo na sociedade, o qual pode constituir a base de definição dos estratos. Como se trata da disputa pela distribuição de algo,

os grupos podem ser definidos em função do que disputam. Na disputa pela distribuição da riqueza, em um extremo estão os que a detêm, os ricos e, no outro, os pobres. Isto sugere que a fronteira entre ricos e não-ricos pode ser estabelecida a partir de informações sobre um subconjunto dos não-ricos, os pobres.

Igualmente relevantes são as indicações que a literatura sobre estratificação traz sobre os fatores que influenciam a posição dos indivíduos nos estratos e podem ser considerados em um estudo sobre os ricos, como as políticas e normas que regulam a distribuição da riqueza, os atributos produtivos pessoais dos trabalhadores, os determinantes de *status* que afetam sua posição de mercado e os antecedentes familiares dos indivíduos. Estas políticas e normas incluem também ações que ocorrem fora da esfera da produção, mas podem influenciar o nível de riqueza de uma família, como as políticas de seguridade social, por exemplo. Uma análise do trabalho dos ricos pode incluir atributos produtivos, como operosidade, qualificação ou experiência, mas também elementos de *status*, como sexo, raça e idade. O destaque dado pela literatura aos antecedentes familiares dos indivíduos motiva o estudo da mobilidade intergeracional dos ricos, para saber em que medida a posição nos estratos deve-se a diferentes tipos de herança que são obtidos independentemente de atributos individuais.¹

Definidos os princípios gerais do esquema de estratificação, o Capítulo 5 dedica-se a implementá-los. Nele é desenvolvida uma metodologia que permite a identificação dos ricos e não-ricos em levantamentos de informações socioeconômicas que foram desenvolvidos para outros propósitos que não o estudo dos ricos. Com base nas conclusões de capítulos anteriores, de que a redução da desigualdade é essencial para a erradicação da pobreza no Brasil e de que o estrato dos ricos pode ser definido em relação ao estrato dos pobres, é construída uma linha de riqueza.

O primeiro passo para a construção da linha de riqueza é definir o que é um “rico”. São discutidas diversas definições rea-

¹ Por razões de caráter técnico a mobilidade geracional dos ricos não é discutida nesta pesquisa, mas constitui tema importante para pesquisas futuras.

lizadas por pesquisas anteriores e, a partir dos resultados dessa discussão, é proposta uma definição de riqueza relativa que depende do nível e da distribuição dos rendimentos de uma sociedade. A justificativa para esta definição fundamenta-se na idéia de que a pobreza extrema em uma sociedade é inaceitável e, portanto, deve ser erradicada por meio de todos os esforços que se fizerem necessários, inclusive a redistribuição da renda. A linha de riqueza proposta é uma fronteira estabelecida com base em critérios distributivos e define-se como a linha que delimita a riqueza acumulada necessária para a eliminação da pobreza extrema utilizando-se apenas a redução da desigualdade de renda.

Como a estimativa da linha de riqueza depende da identificação dos pobres, são apresentados os principais métodos usados hoje em dia para calcular linhas de pobreza e algumas de suas implicações, mostrando-se, primeiro, a grande divergência de resultados observada quando estes métodos são aplicados a dados brasileiros e, em seguida, a opinião da população em relação a alguns dos valores estimados. Opta-se por uma linha de pobreza de metodologia simples, baseada em uma definição relativa, para então se proceder à estimativa da linha de riqueza. Os procedimentos metodológicos para a estimativa da linha de riqueza são descritos ao longo do Capítulo 5, mas alguns de seus detalhes são abordados no Apêndice 1. O resultado estimado pelo método proposto é contrastado aos obtidos por meio de outros métodos, constatando-se razoável convergência em pelo menos três deles. Os valores obtidos também são comparados aos julgamentos da população quanto a sua suficiência para uma família declarados em pesquisas de opinião.

Dispondo de uma linha de riqueza, o Capítulo 6 descreve a composição dos rendimentos dos ricos segundo fontes, contrastando-a com a composição dos rendimentos dos não-ricos. Os rendimentos são agrupados em cinco categorias de fontes, Trabalho, Aposentadorias e Pensões, Aluguéis, Doações e Juros, Dividendos e Outros e, em seguida, são estimadas sua participação na renda total de cada estrato e sua distribuição entre estratos.

Quanto à participação no total, os rendimentos do trabalho mostraram-se a fonte mais importante, tanto para as famílias ri-

cas quanto para as não-ricas. Em seguida vêm as Aposentadorias e Pensões. As demais fontes apresentam importância reduzida em ambos estratos, mas são suficientes para fazer com que os ricos se diferenciem dos demais por dependerem menos das rendas do trabalho para compor os rendimentos de suas famílias. Embora constituam uma população de tamanho reduzido, os ricos concentram boa parte da renda de todas as fontes analisadas, em especial as que têm relação com a acumulação de capital, como Aluguéis, Juros e Dividendos.

Para avaliar como o recebimento de rendimentos de determinada fonte afeta os níveis de riqueza é desenvolvida uma família de indicadores de riqueza, semelhante a indicadores utilizados em estudos sobre pobreza, que será utilizada também nos capítulos seguintes. Os aspectos gerais destes indicadores são tratados no Capítulo 6, mas os detalhes metodológicos de sua construção são remetidos ao Apêndice 1. Os valores observados dos indicadores construídos são comparados a valores simulados sob duas hipóteses, a de supressão completa de cada fonte de renda e a de eliminação da desigualdade na distribuição dos rendimentos de cada fonte.

Os resultados das simulações mostram que muito da riqueza no Brasil pode ser explicado quando a existência de desigualdades nos rendimentos do trabalho e na distribuição de aposentadorias e pensões é considerada: a eliminação das desigualdades parciais destas fontes tem sobre os indicadores de riqueza efeitos semelhantes aos de sua supressão completa. As demais fontes de renda são mais importantes para diferenciar os muito ricos dos pouco ricos do que para posicionar uma família no estrato dos ricos.

As duas principais fontes de rendimentos dos ricos são analisadas em maior detalhe nos capítulos seguintes. O Capítulo 7 detém-se nas Aposentadorias e Pensões, que são de extrema importância porque permitem inferências sobre o papel que o Estado brasileiro tem na reprodução das desigualdades sociais, já que o sistema previdenciário responde pela maior parte dos gastos sociais no País e é regulamentado por uma legislação de caráter igualitarista.

A proporção de aposentados e pensionistas entre os ricos é mais de duas vezes maior do que a proporção entre os não-ricos, o que está associado a diferenças na composição etária das duas populações, pois os ricos são em média mais velhos, mas não pode ser justificado por tais diferenças. O maior direcionamento de aposentadorias e pensões aos ricos está relacionado ao perfil distributivo do sistema como um todo, que faz com que os gastos previdenciários agravem as desigualdades, embora não sejam os únicos responsáveis por elas.

Por meio da simulação do efeito da imposição sucessiva de limites superiores (“tetos”) nas aposentadorias e pensões sobre a renda das famílias ricas e os indicadores de riqueza, mostra-se que o papel destes rendimentos é relativamente limitado para a maioria das pessoas no estrato. Logo, o efeito de uma redistribuição dos benefícios previdenciários seria extenso no que diz respeito ao favorecimento dos beneficiários mais pobres, porém limitado no prejuízo que acarretaria aos ricos.

Os Capítulos 8 e 9 tratam dos fatores que influenciam a desigualdade nos rendimentos do trabalho das famílias ricas e não-ricas. O Capítulo 8 testa três hipóteses referentes à distinção entre ricos e não-ricos. A primeira atribui esta distinção a uma estrutura demográfica peculiar, a segunda a atribui a uma maior operosidade e emprego da mão-de-obra disponível nas famílias e, a terceira, a uma ocupação de melhores posições no mercado de trabalho que resulta em remunerações mais altas. A avaliação dessas hipóteses é feita por meio de uma decomposição do rendimento do trabalho *per capita* das famílias em quatro componentes (mão-de-obra adulta disponível, taxa de ocupação dos trabalhadores, duração da jornada de trabalho e remuneração), seguida por oito simulações, nas quais se atribuem às famílias ricas as características das não-ricas, e vice-versa, para verificar a contribuição que cada um dos componentes tem no posicionamento das famílias nos estratos.

As duas primeiras hipóteses explicam muito pouco da desigualdade entre ricos e não-ricos. Apesar de as famílias ricas serem bem menores que as demais, as diferenças nas proporções de trabalhadores nos dois grupos não é suficiente para justificar as

desigualdades. Uma suposta maior operosidade dos ricos também não é uma explicação razoável para as desigualdades, pois a organização e a divisão interna do trabalho das famílias nos dois estratos são semelhantes. As evidências obtidas mostram que a distinção entre as famílias ocorre principalmente em função dos diferenciais no nível de remuneração de seus trabalhadores.

O Capítulo 9 explora alguns dos fatores que influenciam esse nível de remuneração, como nível de escolaridade, experiência, discriminação e segmentação do mercado de trabalho. Para isolar o efeito de cada um destes fatores sobre a remuneração dos trabalhadores estima-se, por regressão, uma equação de rendimentos e seus parâmetros são interpretados. A maior diferenciação das remunerações é observada em função da escolaridade e da segmentação regional dos mercados de trabalho, cabendo papel menor à experiência e à discriminação. Como uma parte dos rendimentos não pode ser explicada apenas por estes fatores, a distribuição dos resíduos da regressão segundo a remuneração dos trabalhadores é analisada.

Para avaliar em que medida algumas famílias são ricas e outras não em razão do fato de que o mercado de trabalho responde positiva ou negativamente a certas características de seus trabalhadores, são realizadas cinco simulações que estimam o que ocorreria com a incidência da riqueza no Brasil caso os atributos dos trabalhadores fossem modificados.

A primeira das simulações do Capítulo 9 diz respeito às características educacionais dos trabalhadores. Boa parte da literatura brasileira aponta a educação como o principal determinante da diferenciação dos rendimentos dos trabalhadores. Como se considera importante saber se a riqueza é resultado de desigualdades que podem ser corrigidas por políticas convencionais de expansão das oportunidades educacionais, atenção especial foi dada às diferenças de nível educacional dos ricos e não-ricos e seu impacto na distinção da renda das famílias. Em particular, se buscou saber se o aumento radical da escolaridade média dos trabalhadores seria capaz de mover um grande volume da população ao estrato rico, porque esta informação serve de indicador de quanto as oportunidades de ascensão ao estrato dos ricos

estariam abertas a todos, caso fosse feito um grande esforço do sistema educacional brasileiro para massificar o ensino superior de qualidade intermediária.

Os resultados desta simulação indicam que, mesmo que todos os trabalhadores brasileiros possuíssem educação de nível superior, o movimento de pessoas do estrato não-rico ao estrato rico seria extremamente reduzido, sinal de que um elevado nível educacional dos trabalhadores pode ser condição necessária, mas não suficiente, para que uma família seja rica. Diante disso realiza-se uma nova simulação, na qual se imputam a todos os trabalhadores as melhores características possíveis no mercado de trabalho, dentre os fatores considerados. Ainda assim o movimento entre estratos permanece limitado.

Uma vez que as variáveis de nível de escolaridade, experiência, discriminação e segmentação do mercado de trabalho não foram capazes de explicar adequadamente a desigualdade entre ricos e não-ricos, foram realizadas mais duas simulações, desta vez imputando-se aos trabalhadores a parte não explicada por estas variáveis, isto é, as características não observadas dos trabalhadores. Nestas simulações as modificações nas proporções de ricos e não-ricos são muito maiores. Quando se combina, em uma última simulação, a imputação das características favoráveis observadas e os resíduos da regressão a todos os trabalhadores, as modificações resultantes são quase quarenta vezes maiores do que as obtidas pela simulação de aumento da escolaridade, indicação de que uma maior produtividade dos trabalhadores pode ter papel secundário para determinar o pertencimento ao estrato dos ricos.

Como os efeitos das variáveis que representam a segmentação do mercado de trabalho mostraram-se relevantes e como a discussão sobre a relação entre as aposentadorias, as pensões e o rendimento das famílias indicou que certas políticas sociais agravam as desigualdades entre ricos e não-ricos, o Capítulo 10 dedica-se à exploração de aspectos da distribuição geográfica dos ricos que podem estar relacionados a outras políticas de Estado, como as de investimento e infra-estrutura, que segmentam os mercados de trabalho e beneficiam os ricos à medida que favorecem mais algumas regiões do que outras.

Apresenta-se, por meio de mapas, a desigualdade na distribuição espacial dos ricos e, para analisá-la, duas hipóteses são testadas. A primeira, de que as diferenças na distribuição dos ricos estão relacionadas a uma questão distributiva de grande escala, isto é, a características resultantes de um modelo nacional de desenvolvimento que não foi capaz de eliminar desigualdades econômicas e sociais entre as regiões. A segunda, de que essas diferenças devem-se, essencialmente, ao perfil local dos conflitos distributivos pessoais. O teste destas hipóteses implica avaliar se uma região apresenta maiores indicadores de riqueza porque possui mais recursos que as demais ou porque a distribuição dos recursos nessa região permite a formação de uma elite rica. Este teste é realizado neutralizando-se o efeito da desigualdade entre as unidades da federação para que, com isso, as diferenças nos níveis de riqueza decorram exclusivamente de desigualdades na distribuição da renda em cada estado.

Os resultados indicam que praticamente não existe correlação entre o nível de concentração da renda em cada unidade da federação e os indicadores de riqueza, o que permite concluir que as diferenças na distribuição espacial da riqueza são, em sua maioria, resultado de uma questão distributiva de larga escala que provavelmente está associada a um modelo de desenvolvimento nacional que não conseguiu reduzir as desigualdades entre as regiões brasileiras.

Dentre as conclusões da pesquisa, duas recomendações para estudos futuros merecem destaque. A primeira diz respeito a um estudo mais aprofundado da relação entre a estrutura ocupacional e a situação de riqueza. Resultados preliminares, que não são discutidos ao longo do texto, indicaram que não são os rendimentos médios de ocupações mais bem remuneradas, mas sim a posição nos segmentos superiores da distribuição de rendimentos de cada ocupação o que melhor explicam as remunerações elevadas dos trabalhadores ricos. Em outras palavras, os trabalhadores ricos fazem parte das elites de suas ocupações.

A segunda recomendação diz respeito à necessidade de um estudo sobre a mobilidade intergeracional dos ricos. Embora a heterogeneidade intra-ocupacional dificulte uma exploração nos

moldes clássicos dos estudos de mobilidade social, é muito provável que a reprodução através de gerações sucessivas do *status* de elite seja uma das características da população rica. Saber que barreiras podem afetar as possibilidades de mobilidade para o estrato dos ricos é de extrema importância para estudos que pretendem descobrir meios para redução das desigualdades sociais.

Um comentário deve ser feito quanto ao tipo de desigualdades consideradas nesta pesquisa. O estudo dos ricos aproxima-se mais dos estudos típicos sobre desigualdades de classe, que são desigualdades muito graves, mas não esgotam as dimensões relevantes da desigualdade no Brasil. A estratificação entre ricos e não-ricos baseia-se em informações sobre renda e, portanto, os resultados da pesquisa referem-se, majoritariamente, a diferenças econômicas. Existem, porém, outras dimensões tão ou mais importantes das desigualdades sociais que não devem ser subestimadas.

Vários estudos têm apontado que a sociedade brasileira é racista e sexista. O capítulo dedicado aos diferenciais de remuneração dos trabalhadores confirma a existência de discriminação de raça e gênero, mas capta apenas a desigualdade gerada no mercado de trabalho. A discriminação racial que ocorre na escola e afeta a escolaridade dos negros, por exemplo, se oculta sob os diferenciais educacionais quando as remunerações são analisadas, fazendo com que raça não se mostre uma explicação de parte significativa da dispersão dos rendimentos. Seria errado, porém, concluir, com base nestes resultados, que as desigualdades raciais são irrelevantes para diferenciar ricos e não-ricos no Brasil.

No que diz respeito a gênero, além de dimensões relevantes da desigualdade que não foram objeto da pesquisa, algumas diferenças não foram explicitadas em razão da metodologia utilizada. A estratificação com base em rendimentos *per capita* baseia-se em médias que ignoram a existência de desigualdades intrafamiliares. É provável que as desigualdades de gênero, que se manifestam em tantos aspectos da vida social, tenham impacto sobre a distribuição intrafamiliar dos rendimentos, o que significa que, no tocante a disponibilidade real de recursos, é possível que, em uma família com rendimentos *per capita* acima da linha de riqueza-

za, os homens sejam ricos, mas as mulheres não. No entanto, corrigir as medidas de riqueza a partir destas desigualdades intra-familiares não foi possível, pois requer informação que, lamentavelmente, não se encontra disponível.

Outros fatores de desigualdade nem sequer foram considerados na pesquisa. Um exemplo são as deficiências físicas e mentais, que afetam uma parcela razoável da população brasileira e que, em alguns casos, podem representar barreiras severas para que uma família pertença ao estrato dos ricos. Seria possível enumerar diversos outros exemplos que têm pouco espaço no debate político igualitarista e se mantêm invisíveis para os estudos sobre a desigualdade no Brasil. É importante ressaltar que a relevância de uma desigualdade se define no espaço dos juízos de valor, o que significa que esta relevância não decorre apenas do número de pessoas afetadas, mas, também, do grau de injustiça que pode ser associado a essa desigualdade.

A consideração de outras dimensões da desigualdade muito provavelmente reforçaria a tese de que a sociedade brasileira é extremamente hierarquizada e o exemplo dos ricos mostra que romper essas hierarquias envolve mudanças muito mais profundas do que as que estão ao alcance das políticas convencionais, como as de assistência social, educação ou mercado de trabalho, etc.

DESIGUALDADE SOCIAL, RIQUEZA E POBREZA NO BRASIL

1. O delineamento de um problema: a relação entre desigualdade, pobreza e o estudo dos ricos

Desigualdade e pobreza, no Brasil, têm estreita relação. Melhorias na distribuição dos recursos do País são capazes de erradicar completamente a miséria na população. Desigualdade e riqueza também estão relacionadas, pois os ricos fazem parte do extremo superior da distribuição em que, na base, se encontram os pobres. À medida que é possível transferir para os pobres uma parte dos recursos dos ricos, a possibilidade de se erradicar a pobreza por meio da redução dos níveis de desigualdade é um dos fatores que vinculam riqueza à pobreza.

Uma extensa literatura tem-se dedicado ao estudo da pobreza no Brasil. Há estudos voltados à identificação e mensuração da pobreza, à descrição das características dos pobres — sua distribuição espacial, composição ocupacional e demográfica — bem como à análise de seus determinantes. Também existem várias pesquisas empenhadas em analisar a magnitude, comportamento e determinantes da desigualdade social no País, mostrando que ela é extremamente estável no tempo e se encontra entre as maiores do mundo. Em contrapartida, é bastante limitada a quantidade de estudos sobre os ricos no Brasil e no mundo. Este capítulo, por meio de evidências empíricas, mostra a importân-

cia de se estudar a população rica para se combater a pobreza e a desigualdade no Brasil.

Embora haja registros de definições de riqueza desde 1805 na Suécia (Soltow, 1989), estudos que tratam os ricos como um estrato social específico tornam-se mais comuns a partir da década de 1970. Parte deles faz a associação da riqueza à desigualdade e à pobreza. Drewnowski (1978) e Inhaber & Carroll (1992), por exemplo, propõem a definição e o estudo dos ricos como um modo de subsidiar medidas para a redução das desigualdades. Danziger, Gottschalk & Smolensky (1989), Rank (1999) e Hirschl, Altobelli & Rank (2001), por sua vez, definem riqueza a partir de linhas de pobreza, embora nem sempre seu objetivo seja identificar relações de causalidade entre ambas. Todos estes estudos propõem linhas de riqueza para a demarcação do estrato rico. Se aplicadas no Brasil, estas linhas definiriam como ricos um grupo formado por menos de 2% das famílias com maior renda. Para os propósitos deste capítulo, uma linha deste tipo não é imprescindível, bastando que os “ricos” sejam entendidos em termos relativos, isto é, como “a população mais rica do País”. A escolha de critérios de estratificação e a definição de uma linha de riqueza mais rigorosa é objeto de discussão em capítulos posteriores.

Do ponto de vista do combate à pobreza e à desigualdade, estudar os estratos ricos justifica-se por duas razões básicas. Primeiro, porque os estratos ricos detêm poder. Uma parte da população mais rica compõe as elites políticas e empresariais cujas ações afetam diretamente uma grande massa de pessoas, inclusive os pobres. Segundo, porque os estratos ricos detêm uma grande parte da riqueza do País. Uma forma de se melhorar as condições de vida da população mais pobre é a redistribuição das riquezas na sociedade. Se esta redistribuição consiste em transferências dos indivíduos que têm mais riqueza para os que têm menos, é natural que os ricos sejam negativamente afetados por medidas redistributivas. Por essas razões, é desejável saber quem constitui o grupo dos mais ricos, tanto para avaliar o que pode motivar conflitos de interesse entre ricos e não-ricos quanto para saber como medidas igualitaristas afetariam esta população.

Este capítulo explora cada um desses pontos em maior detalhe. Primeiro, mostra que no Brasil há uma interseção entre elites econômicas e elites de poder, ou seja, que os indivíduos nos estratos mais ricos da população não só detêm a maior parte da riqueza do País e orientam os destinos da economia, como também se encontram em posições privilegiadas para influenciar as decisões de Estado e a formação da opinião pública. Segundo, indica que a sociedade brasileira é marcada por elevados níveis de pobreza e que a redução das desigualdades é a principal alternativa para modificar este quadro, uma vez que as estratégias de erradicação da pobreza por meio do controle populacional ou do crescimento puro da economia são praticamente inviáveis nas próximas décadas, como se mostrará adiante. Descreve-se o perfil da distribuição de renda, mostrando que a maior contribuição para os altos níveis de desigualdade brasileiros é dada pelos estratos de renda mais alta e, portanto, que a população mais rica seria a principal afetada por medidas redistributivas que visassem reduzir a pobreza no País.

Como o estrato mais rico, além de constituir um grupo da sociedade com grande influência sobre o processo de definição e execução de medidas que visem à melhoria das condições de vida da população mais pobre do País, é também o grupo que mais seria afetado pelas ações redistributivas necessárias para esta melhoria, tudo indica que analisar as características dos ricos e de sua riqueza é fundamental para dimensionar as possibilidades e limitações de políticas de caráter igualitarista e, portanto, que estudar os ricos é um caminho para se entender e combater a desigualdade e a pobreza no Brasil.

2. Riqueza e poder

Os ricos constituem uma elite, nas várias acepções que o termo pode assumir. Embora a literatura sobre o tema trate, em muitos casos, o termo *elite* como um sinônimo de “elite política que controla o Estado”, as ações de outras elites, como as empresariais ou mesmo as profissionais, têm grande impacto sobre o destino das massas da população. Desde Pareto os estudos

sobre as elites reconhecem a influência mútua da riqueza e do poder (1964, p. 532, § 2.036). A literatura que revisa o debate sobre Teoria das Elites mostra que as características das elites econômicas tornaram-se objeto de diversas pesquisas uma vez que estudos reconheceram que muito do poder sobre os destinos de uma sociedade se encontra fora da esfera estritamente política do Estado (Keller, 1963; Parry, 1969; Lasswell, Lerner & Rothwell, 1971; Therborn, 1982).

A coincidência entre elites econômicas, políticas e sociais é um tema recorrente na literatura sobre elites no Brasil, como mostram McCann & Conniff (1989, p. xiii), Love & Barickman (1989, p. 7) e McDonough (1981, p. 22). Esta associação direta entre riqueza e poder é sintetizada por Celso Furtado que, analisando o conflito distributivo no País, afirma que a desigualdade de renda pode ser tratada como um indicador de outros tipos de desigualdade: “a expressão «distribuição da renda» é um eufemismo criado pelos economistas, por trás do qual se oculta a realidade da estrutura de poder” (Furtado, 1981, p. 61). Analisar as características dos indivíduos que integram o estrato mais rico da sociedade, portanto, é importante para saber em que medida seus interesses se chocam com as necessidades da grande massa não-rica da população brasileira, em especial os pobres.

A Tabela 2.1 apresenta as vinte ocupações com o maior rendimento no Brasil. Para classificá-las, foi seguido um procedimento de quatro etapas. Na primeira, os trabalhadores de todas as ocupações foram ordenados segundo sua remuneração. Em seguida, foram formados subgrupos com apenas os 5% mais bem remunerados em cada ocupação. Na terceira etapa, cada subgrupo passa a ser representado pelo trabalhador com menor rendimento no subgrupo, isto é, pelo limite do quinto centésimo de maior renda de cada ocupação (limite do percentil 95). Na quarta etapa a lista foi ordenada em função dos rendimentos do trabalhador representativo do subgrupo, ou seja, do limite do percentil 95 da distribuição de rendimentos intra-ocupacional, cujo valor é apresentado na coluna ao lado do título ocupacional. Não foram incluídas na ordenação ocupações que tinham menos de oitenta casos registrados nas amostras das Pnads de 1997 a 1999.

Tabela 2.1. Ocupações com maior remuneração no percentil 95 — Brasil, 1997-1999

Ocupação	Renda no percentil 95
Empresários do Setor Hoteleiro	10.000,00
Procuradores	9.136,05
Magistrados	8.748,00
Empresários da Construção Civil	8.478,93
Tabeliães	8.478,93
Médicos	8.000,00
Empresário dos Transportes	8.000,00
Administradores da Construção Civil	7.419,07
Empresários do Setor Serviços (outros)	7.000,00
Administradores da Indústria de Transformação	7.000,00
Advogados	6.560,46
Outros Administradores	6.500,00
Economistas	6.359,20
Administradores dos Transportes	6.216,01
Fiscais de Tributos	6.013,75
Engenheiros	6.000,00
Administradores de empresas financeiras	5.511,31
Empresários da Indústria de Transformação	5.467,05
Químicos	5.467,05
Produtores e Diretores de Espetáculo	5.467,05

Fonte: IBGE — Pnad 1997-9, microdados.

Nota: Ocupação no trabalho principal da semana de referência classificada segundo o rendimento mensal médio dos 5% mais ricos de cada ocupação. Valores de rendimentos em reais de setembro de 1999. Não contabilizadas as ocupações com menos de 80 registros nas Pnad's 1997-9.

É possível observar na Tabela 2.1 uma interseção entre as elites econômicas e as elites de poder no Brasil. A maior parte das ocupações reflete posições privilegiadas para influir no processo legislativo e judiciário, na administração da máquina pública, na contratação de grandes volumes de mão-de-obra e na formação da opinião pública. Vale notar que no Brasil a desigualdade ocupacional é relativamente alta e os valores apresentados na Tabela 2.1 referem-se aos trabalhadores mais bem remunerados de cada uma das ocupações.

A Tabela 2.2 exibe mais evidências de que há interseção entre as elites, porém sob outro ângulo, o da composição das elites políticas. Nela são apresentadas as profissões declaradas pelos deputados federais brasileiros em 2003 (52.^a Legislatura). Embora os títulos ocupacionais utilizados não sejam exatamente os mesmos, é possível observar que muitas das profissões declara

Tabela 2.2. Profissões dos deputados federais — Brasil, 2003

Profissão	Deputados	% declarados
Advogados e Profissionais da Justiça	108	23
Médicos e Dentistas	63	13
Empresários e Comerciantes	53	11
Professores de todos os níveis	51	11
Engenheiros	44	9
Agropecuáristas	26	5
Economistas e Administradores	25	5
Comunicadores, Jornalistas e Radialistas	11	2
Padres, Pastores	11	2
Técnicos e Operários	10	2
Bancários	5	1
Militares	4	1
Outros	68	14
Declarados	479	100
Não declarados	34	—

Fonte: Câmara dos Deputados Federais — Deputados em Exercício da 52.^a Legislatura.

Notas: 1) Elaborado pelo autor com base nas declarações de profissão dos deputados e suplentes prestadas à Câmara dos Deputados; 2) profissões agregadas em função do primeiro título profissional declarado, no caso de declarações múltiplas.

das pelos deputados são justamente as ocupações de maior rendimento apresentadas na Tabela 2.1. A Tabela 2.2 apresenta indícios de que a grande maioria dos indivíduos que ocupam postos nas elites políticas, representadas pelos deputados federais, pertence às elites econômicas.

Se as elites econômicas são também elites políticas e sociais, seu poder não se limita a gerenciar sua riqueza própria de acordo com seus interesses particulares e de grupo, estendendo-se também à riqueza de terceiros, inclusive os fundos públicos. Esta é uma constatação importante, uma vez que os estudos de Lima & Boschi (1995) e Reis & Cheibub (1995), baseados no mesmo levantamento de dados, apontam resistência de diversas elites brasileiras a políticas públicas de caráter igualitarista que poderiam ser usadas para combater a pobreza. Por esse motivo, é importante analisar em maior detalhe as características das elites econômicas — quão homogênea é sua composição e de onde provém sua riqueza — para saber em que medida essas elites comungam interesses. Estudar os estratos mais ricos da população é essencial

para entender os conflitos de interesse que surgem na formulação de políticas redistributivas no Brasil, uma vez que são esses estratos que controlam posições-chave no Estado e na organização da economia e se encontram, portanto, em condições privilegiadas para influenciar o desenho e a implementação dessas políticas.

3. Riqueza e pobreza

Um dos aspectos mais marcantes da sociedade brasileira é a combinação de elevados níveis de pobreza a altíssima desigualdade social. Embora existam grandes controvérsias sobre como se deve mensurar a pobreza no Brasil, estudos apontam que entre um terço e metade da população brasileira viveria em torno de uma linha de pobreza, a depender de como esta é definida. Trata-se de um nível muito alto, uma vez que, na média, a renda da população brasileira é superior à recebida por quase três quartos da população mundial e, na maioria dos países com renda *per capita* semelhante à brasileira, os níveis de pobreza são notadamente inferiores (Barros, Henriques & Mendonça, 2000, p. 28).

A pobreza é resultado do nível e da forma da distribuição dos recursos totais de uma sociedade entre sua população. Assim, a pobreza pode ser combatida por modificações no volume de população, aumento da quantidade agregada de recursos e mudanças em sua distribuição. As políticas de combate à pobreza por modificações no volume de população em geral vinculam-se a algum tipo de controle da fecundidade, as que visam o aumento da quantidade agregada de recursos estão relacionadas a estratégias de crescimento e as baseadas em mudanças na distribuição dos recursos estão ligadas a políticas de cunho igualitarista. A viabilidade de cada uma dessas estratégias de combate à pobreza será discutida a seguir.

CONTROLE DA POPULAÇÃO E POBREZA

Análises da literatura internacional sobre desenvolvimento mostram que o controle da população como meio de combater a pobreza manteve-se no debate acadêmico por meio das teorias

neomalthusianas, mas perdeu força nos últimos anos. Primeiro, porque é questionável que os impactos do controle populacional sobre o desenvolvimento de longo prazo sejam iguais para todas as sociedades, independentemente de densidade demográfica, estrutura etária e composição da economia. Segundo, porque, muitas vezes, a idéia de “excesso de população” reflete mais um incômodo em relação à “qualidade” de um povo do que propriamente uma avaliação de sua quantidade (Boserup, 1990; Martinussen, 1997; Furedi, 1997). Mesmo assim, o estudo de Reis & Cheibub (1995) mostra que 26% das elites empresariais por eles pesquisadas ainda acreditam que o controle populacional deve ser a principal iniciativa para a redução da desigualdade no Brasil.

É questionável se o ônus de forçar a taxa de fecundidade brasileira para baixo seria compensado por diminuições nos níveis de pobreza. As taxas de fecundidade, que foram altas até a década de 1960, sofreram forte redução nas décadas seguintes e hoje já se encontram em patamares relativamente baixos, cerca de 2,2 filhos por mulher, que as colocam entre as menores da América Latina. Níveis 20% mais baixos já são insuficientes para compensar a mortalidade e são considerados excessivamente baixos pelos governos de alguns países europeus (Haub, 2002).

Estudos anteriores, como o de Barros & Camargo (1994), mostram que a associação entre a razão de dependência e a capacidade de geração de renda das famílias é capaz de explicar muito pouco dos níveis de pobreza observados no Brasil, ou seja, que a maior parte da pobreza não se deve ao fato de as famílias pobres serem relativamente maiores que as famílias não-pobres. Entre 60% e 70% da pobreza seriam explicados tão-somente por fatores relacionados à renda dos chefes, ou, em outras palavras, pelas desigualdades na qualidade dos empregos e da força de trabalho.

A Tabela 2.3 mostra o que ocorreria com os níveis de pobreza na hipótese de um controle rigoroso de fecundidade ser realizado a partir de diferentes momentos do tempo. Ela simula variações na população e na proporção de pobres caso o controle de fecundidade assegurasse que o número máximo de filhos nos domicílios fosse restrito a 4, 3, 2, 1 e nenhum filho abaixo de

diferentes idades. As simulações são reproduzidas supondo a ocorrência da imposição da restrição na quantidade de filhos de até cinco até quinze anos de idade. Efeitos de mortalidade e composição familiar estão implícitos na simulação, uma vez que o controle é feito sobre o número de filhos residentes e não sobre os filhos biológicos. O valor da linha de pobreza utilizada é de R\$80,97 *per capita* em reais de setembro de 1999, que define uma quantidade de pobres de cerca de 51 milhões de pessoas, isto é, 33% da população total.

Os níveis de pobreza no Brasil não podem ser associados apenas a um número elevado de filhos nas famílias. A Tabela 2.3 mostra que, caso nenhuma família brasileira tivesse mais que quatro filhos com até cinco anos de idade, a proporção de pobres se manteria a mesma, 33%. Se o controle fosse mais radical e não houvesse no Brasil um filho sequer de até cinco anos de idade, o número de pobres (e da população como um todo) diminuiria, mas sua proporção cairia apenas 1 ponto percentual.

Tabela 2.3. Quantidade e proporção de pobres após restrição do número de filhos — Brasil, 1999, em milhões de pessoas

Idade da restrição	Número máximo de filhos no domicílio sob restrição									
	Nenhum		1 filho		2 filhos		3 filhos		4 filhos	
	Pobres	%	Pobres	%	Pobres	%	Pobres	%	Pobres	%
15 anos	30,1	27	40,2	34	47,4	36	50,2	35	50,9	34
10 anos	38,1	30	45,7	35	49,8	35	51,0	34	51,1	34
5 anos	44,9	32	49,6	34	51,0	34	51,2	34	51,2	33

Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados para uma linha de pobreza de R\$80,97, valores de setembro de 1999.
 Nota: número de pobres em milhões de pessoas. Estimativas para uma linha de pobreza de R\$80,97, valores de setembro de 1999.

Essas simulações, porém, refletem um controle bastante recente e limitado a pequena fração da população (9% do total). O que ocorreria caso a restrição fosse mais antiga, de tal modo que as famílias tivessem controlado o número de filhos que hoje teriam até quinze anos de idade? O resultado é impressionante: se nenhuma família brasileira tivesse mais que dois filhos com até quinze anos de idade, a quantidade de pobres diminuiria

para 47,4 milhões de pessoas, mas a proporção de pobres aumentaria na população total para 36%, isto é, 3 pontos percentuais acima do observado. Isto ocorre porque a restrição do número de filhos diminui o volume da população total, afetando as proporções estimadas. Mesmo na hipótese de um controle rigorosíssimo, de impacto muito maior do que o observado em qualquer país do mundo, sob o qual nenhuma família do país tivesse filhos com até quinze anos de idade, a pobreza incidiria ainda sobre 27% da população, algo muito próximo do patamar observado atualmente.

Todas as evidências mostram que o controle da fecundidade teria, no Brasil, efeitos inexpressivos em redução dos níveis de pobreza. Ainda que essas taxas alcançassem imediatamente os níveis da China insular, que se encontram entre os mais baixos do mundo, a proporção de pobres se manteria elevada no Brasil ainda por muito tempo, pois mesmo a pobreza que pode ser atribuída a grandes tamanhos de família não poderia ser revertida nos próximos anos apenas por modificações no regime demográfico, salvo as hipóteses absurdas de se aumentar a mortalidade ou promover a emigração em massa dos pobres.

CRESCIMENTO PURO DA ECONOMIA E POBREZA

Na impossibilidade de controle populacional, políticas de crescimento seriam uma alternativa para o combate à pobreza. Cogitadas há séculos (Ricardo, 1978, pp. 56, 107-20; Smith, 1988, pp. 66-74), essas políticas encontram respaldo na literatura recente sobre desenvolvimento, como mostram Preston (1996) e Bustelo (1998), e se baseiam na idéia de que uma economia, à medida que cresce, torna maior a disponibilidade de recursos da população e, mais cedo ou mais tarde, esses recursos acabam por beneficiar os mais pobres.

O crescimento que aumenta o nível do produto da economia, sem, no entanto, modificar sua distribuição, pode ser chamado de crescimento puro ou crescimento proporcionalmente distribuído, para diferenciá-lo do crescimento que, ao beneficiar de modo mais intenso alguns estratos da população, modifica o

nível de desigualdade. Ao longo da história brasileira recente, o crescimento diversas vezes foi acompanhado de concentração da renda, mas também é possível uma situação de crescimento com distribuição. Este último tipo de crescimento é também uma forma de redução da desigualdade e, por este motivo, será tratado na seção seguinte.

Supondo-se que o resultado do crescimento é razoavelmente distribuído pela população, é de se esperar que o crescimento alivie a pobreza à proporção que o volume de recursos disponíveis para a população aumente. Todavia, seriam necessárias taxas de crescimento puro muito altas para que a pobreza fosse erradicada no Brasil, ainda que este crescimento fosse proporcionalmente distribuído na população. A Tabela 2.4 mostra como o crescimento sozinho, mesmo quando bem distribuído, é insuficiente para reduzir expressivamente a pobreza nas próximas décadas. Nela é projetado, ao longo de vinte anos, o efeito que o crescimento puro da economia teria na proporção de pobres no País, estimada a partir de uma linha de pobreza de R\$80,97, mas vale notar que as conclusões a seguir seriam semelhantes com linhas de valores um pouco acima ou abaixo desse, em razão do formato da distribuição da renda no País.

Se o Brasil reproduzisse o comportamento das taxas de crescimento observado nas duas últimas décadas (1982 a 2002) e distribuísse o aumento proporcional do produto de maneira igual pela população, depois de vinte anos a proporção de pobres na população seria ainda de 20% do total. Mesmo que o País fosse capaz de manter, por duas décadas, taxas estáveis de crescimento de 4% ao ano, isto é, crescer mais do que o dobro da velocidade das últimas décadas e duplicando o PIB atual, a pobreza incidiria ainda sobre 12% da população. Apenas no caso do crescimento a taxas estáveis de 6% ao ano, o que corresponderia a repetir duas vezes consecutivas o “milagre econômico” da década de 1970, sem, porém piorar a distribuição da renda, é que o crescimento seria capaz de levar a incidência da pobreza para baixo do patamar dos 10% da população. O termo *milagre*, neste caso, dá uma dimensão adequada de quão difícil seria crescer novamente nesse ritmo.

Tabela 2.4. Projeção do efeito de crescimento igualmente distribuído sobre proporção de pobres na população no Brasil

Anos	Crescimento anual			
	Padrão 1982-2002	2%	4%	6%
0	33%	33%	33%	33%
5	26%	30%	26%	23%
10	26%	26%	21%	16%
15	22%	23%	16%	11%
20	20%	21%	12%	7%
Crescimento em 20 anos	51%	49%	119%	221%

Fonte: Rendimentos IBGE — PNAD 1997 a 1999, microdados; Crescimento do PIB — Ipea Ipeadata.

Nota: Projeção a partir da proporção de pobres observada em 1997-1999 para uma linha de pobreza de R\$80,97, valores de setembro de 1999. “Padrão 1982-2002” corresponde à reprodução das taxas de crescimento do PIB Brasileiro no período. “Crescimento em 20 anos” corresponde ao crescimento total do PIB real acumulado em um período de vinte anos.

Diante da dificuldade de se reduzir expressivamente a pobreza por alterações no volume de população ou o total de recursos disponíveis, a principal alternativa restante é modificar a distribuição dos recursos existentes entre a população. Como o Brasil não é um país com escassez generalizada de recursos, a redução das desigualdades sociais seria o principal caminho para melhorar as condições de vida da população mais pobre do País nas próximas décadas.

A via igualitarista para o combate à pobreza já havia sido destacada no início da década de 1980 por Furtado: “[. . .] o Brasil não é a rigor um país *pobre*, vale dizer, impossibilitado de solucionar esse tipo de problema pelos seus próprios meios [. . .] para *eliminar* o problema da miséria no Brasil, bastaria reduzir a participação da renda nacional dos 10 por cento mais ricos da população a um nível similar ao que se observa em certos países que têm uma renda *per capita* comparável à nossa [. . .]” (1981, p. 61). Mais do que identificar que o País dispõe dos recursos necessários para erradicar completamente a pobreza por meio da redução das desigualdades, Furtado propõe uma regra distributiva que consiste em realizar transferências dos grupos mais ricos aos mais pobres.

Mais recentemente, Barros & Mendonça ressaltam a importância da redução na desigualdade para o combate à pobreza no

Brasil. Simulando modificações no nível e na forma da distribuição de renda do Brasil em 1993, mostram que “[. . .] por ser um dos países do mundo com mais alto grau de desigualdade, o Brasil está entre aqueles onde o crescimento econômico é menos necessário para reduções na pobreza. Dado o elevado grau de desigualdade é possível reduzir expressivamente a pobreza sem crescimento econômico simplesmente fazendo com que o grau de desigualdade no Brasil seja próximo do observado para um país latino-americano típico” (1997, p. 14). Uma redução do grau de desigualdade no Brasil a níveis similares aos observados na Costa Rica, por exemplo, que é um país bastante desigual, corresponderia a uma década de crescimento contínuo na renda *per capita* a uma taxa de 5% ao ano.

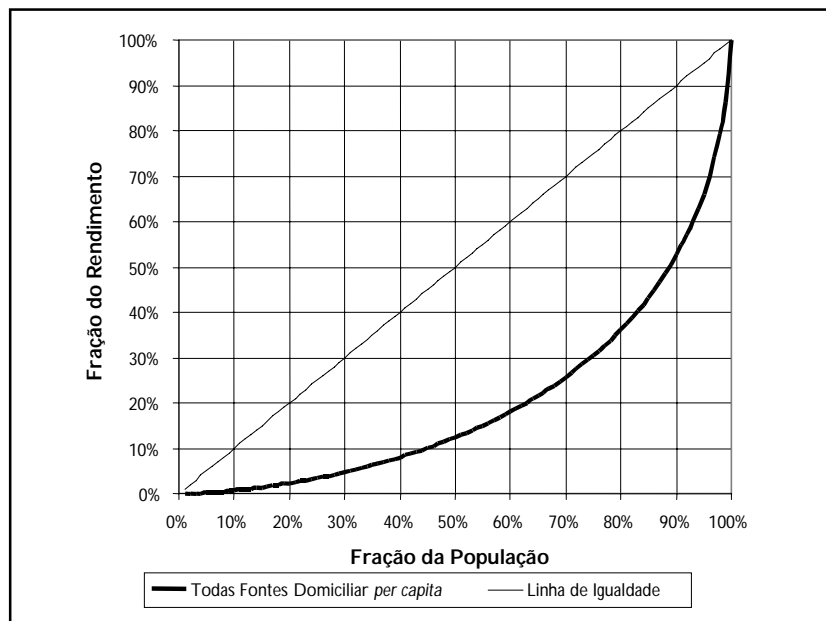
IGUALDADE E POBREZA

Se a desigualdade é uma questão fundamental na sociedade brasileira, cabe analisá-la com um pouco mais de minúcia. Um dos modos mais simples de se fazer isso é estudar como se distribuem os rendimentos na população do País. A distribuição de rendimentos não esgota as dimensões em que as desigualdades sociais se manifestam, mas é uma boa forma de abordá-las. A representação de uma distribuição de rendimentos pode ser feita por meio de uma curva de Lorenz. Proposta no início do século passado (Lorenz, 2001 [1905]), a curva utiliza informações sobre os rendimentos recebidos por distintos segmentos da população. A representação gráfica é neutra em relação aos valores absolutos tanto da população quanto da renda total e, portanto, é essencialmente uma descrição de níveis de desigualdade. Sua construção se dá por meio da relação entre frações acumuladas da renda e frações acumuladas da população. Por meio dela é possível visualizar, por exemplo, qual o percentual da renda total recebida por cada décimo (10%) da população.

No Gráfico 2.1, a curva de Lorenz, marcada por um traço espesso, relaciona, no eixo vertical, o percentual do total dos rendimentos familiares *per capita* recebidos e, no eixo horizontal, os diferentes centésimos da população brasileira ordenada se-

gundo o valor de sua renda familiar *per capita*. A linha reta de traço fino é conhecida como Linha de Perfeita Igualdade e representa, obviamente, como seria a distribuição caso não existissem desigualdades. Quanto maior a área (“arco”) da figura formada pela curva de Lorenz observada e a Linha de Perfeita Igualdade, pior a distribuição da renda.

Gráfico 2.1. Distribuição do rendimento familiar *per capita* segundo centésimos da população — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

Pode-se notar no Gráfico 2.1 que a renda familiar *per capita* é extremamente maldistribuída no Brasil, fato que há muito tem sido objeto de vários estudos. Nele é possível observar que, por um lado, se somadas as rendas dos 50% mais pobres o resultado não ultrapassa 12% da renda *per capita* total disponível. Por outro lado, o centésimo mais rico da população detém 14% da renda, ou seja, o 1% mais rico possui mais renda que a metade mais pobre da população brasileira. Movendo-se mais na distribuição

é possível ver que os 5% mais ricos detêm um terço de toda a renda e os 10% mais ricos aproximadamente metade dela. Essas informações são mais do que suficientes para justificar a necessidade de se estudar os estratos de maior poder aquisitivo no Brasil: falar de renda é falar do que é, em certa medida, recebido por eles.

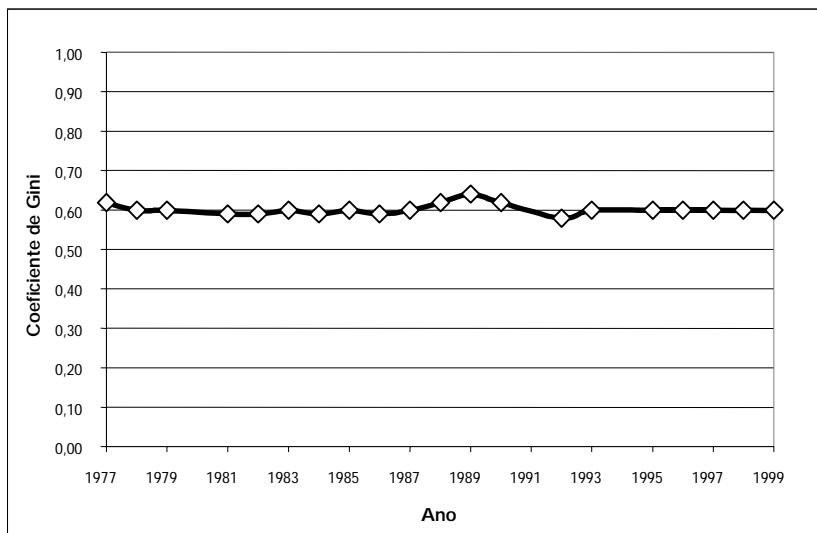
A desigualdade no Brasil não só é alta como também extremamente estável, uma indicação clara de que o problema não é circunstancial, mas uma característica da estrutura da sociedade brasileira que vem marcando sua história nas últimas décadas. Esta estabilidade pode ser notada quando se analisa o comportamento de um indicador de desigualdade, como o coeficiente de Gini, ao longo do tempo. Existem várias medidas que servem de indicador da desigualdade interpessoal na distribuição de renda, mas o coeficiente de Gini é, provavelmente, a mais comumente empregada. De interpretação relativamente intuitiva, o coeficiente de Gini varia entre zero, que indica ausência de desigualdade e um, representando a desigualdade máxima.

O Gráfico 2.2 apresenta a evolução temporal do coeficiente de Gini das rendas domiciliares *per capita* de toda a população brasileira, de 1976 a 1999. Nas três décadas compreendidas pelo gráfico, a desigualdade permaneceu extremamente estável em torno de um patamar bastante elevado ($Gini=0,60$), apesar de o Brasil ter-se aproximado de maneira crescente da maior parte das características atribuídas às sociedades modernas que têm patamares de desigualdade menores. Os níveis de desigualdade brasileiros não se modificaram expressivamente diante da urbanização, industrialização, democratização, secularização e crescimento do produto agregado da sociedade brasileira.

Se essa estabilidade da desigualdade fosse rompida para beneficiar os mais pobres, quais seriam os estratos da sociedade que poderiam ter seus interesses afetados? A resposta a uma pergunta como esta depende do nível e da forma da distribuição da renda na sociedade. A curva de Lorenz apresentada anteriormente é um instrumento útil para representar a forma da distribuição das rendas, mas não traz informações sobre os níveis absolutos dessas rendas, não permitindo, portanto, a identificação imediata dos estratos na distribuição. Uma representação gráfica que, por

fornecer informações sobre os valores distribuídos, pode ser usada para esse fim é a Parada de Pen, apresentada no Gráfico 2.3.

Gráfico 2.2. Evolução temporal dos indicadores de desigualdade de renda: coeficiente de Gini das rendas domiciliares *per capita* — Brasil, 1977-1999



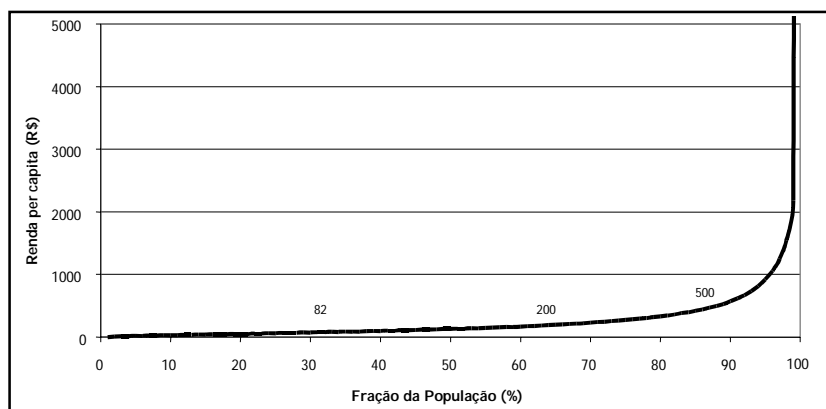
Fonte: Ipeadata, baseado em IBGE — Pnad 1977-1999.

A Parada de Pen foi originalmente uma metáfora desenvolvida para representar a distribuição da renda no Reino Unido. A imagem sugerida por Pen é de uma parada ou desfile no qual as pessoas marcham com altura proporcional a suas rendas. Conforme a distribuição de renda da população analisada, nos primeiros minutos de parada desfilam anões minúsculos, próximo ao término da parada começam a desfilar as primeiras pessoas de altura normal e, no último minuto, marcham gigantes de altura muito superior à normal. A parada de Pen apresentada no Gráfico 2.3 marca, no eixo horizontal, as frações da população ordenadas segundo o valor de sua renda *per capita* e, no eixo vertical, o valor dessa renda em reais de setembro de 1999. Os maiores rendimentos são bastante elevados, o que dificulta a composição da figura. Por esta razão, o limite do eixo vertical exibido (“altura dos gigantes”) foi estabelecido em R\$5.000,00. Isto, por

um lado, oculta justamente as rendas dos mais ricos, mas, por outro, permite uma visualização mais apropriada da distribuição como um todo.

É possível observar no Gráfico 2.3 que o terço mais pobre da população brasileira recebe rendas abaixo de R\$82,00 *per capita*, em valores de setembro de 1999. Dois terços da população têm renda *per capita* inferior a cerca de R\$200,00, o que mostra que, em valores absolutos, não existem diferenças pronunciadas nos rendimentos da maior parte da população brasileira. Apenas 12% da população possui renda *per capita* superior a R\$500,00 e menos de 5% têm renda superior a R\$1000,00.

Gráfico 2.3. Renda familiar *per capita* dos centis da população — Brasil, 1997-1999



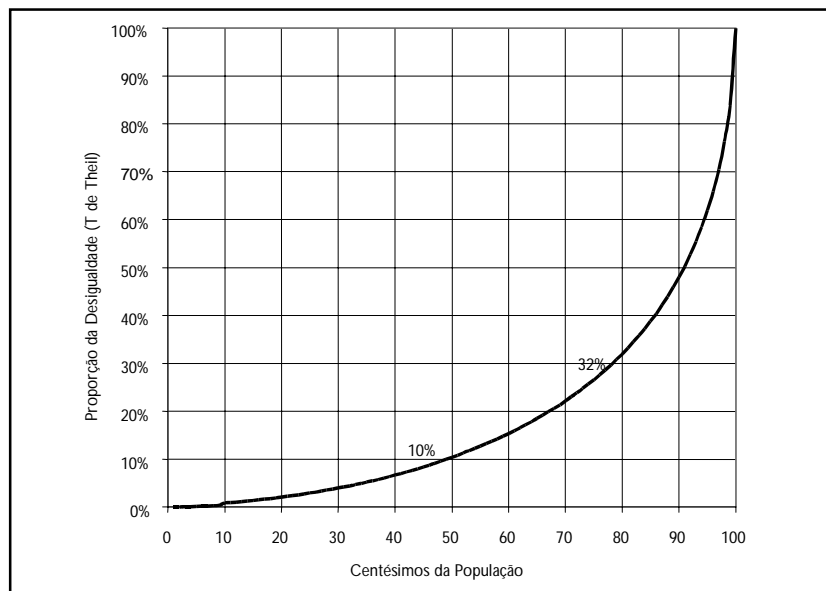
Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

Nota: eixo dos rendimentos interrompido em R\$5.000, em valores de setembro de 1999.

O formato da Parada de Pen brasileira, achatada na maior parte da distribuição e fortemente inclinada entre os mais ricos, indica que os elevados níveis de desigualdade no País são, quase que totalmente, determinados pela existência de estratos mais ricos em uma população predominantemente de baixa renda. Nos termos da metáfora de Pen, a sociedade brasileira é caracterizada por um pequeno grupo de gigantes de altura descomunal marchando ao fim de uma longa parada de nanicos. A afirmação de que a sociedade brasileira é extremamente desigual deve, por-

tanto, ser mais bem qualificada. O que realmente ocorre é que a população brasileira é segmentada entre uma grande massa relativamente homogênea em torno da pobreza e uma pequena, porém muito rica, elite.

Gráfico 2.4. Participação dos estratos de população na desigualdade de rendimentos — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Uma redução expressiva na desigualdade no Brasil afetaria, muito provavelmente, a população mais rica. O Gráfico 2.4 ilustra isto ao apresentar a participação de estratos da população na desigualdade de renda, mensurada pelo índice de redundância de Theil (T), uma medida que, embora tenha interpretação bem menos intuitiva que o coeficiente de Gini, possui propriedades matemáticas que o tornam estritamente decomponível segundo subpopulações e, portanto, adequado para a construção da curva apresentada no gráfico (detalhes no Apêndice 1). Nele é possível observar quanto da desigualdade de rendimentos (eixo vertical) pode ser atribuído a cada fração da população (eixo horizontal).

Os diferenciais de rendimentos na parte mais pobre da população respondem por uma fração mínima da desigualdade entre os estratos (centésimos da população). Apenas 10% da desigualdade está localizada entre os 50% mais pobres. Se fosse contabilizada apenas a desigualdade entre a massa dos 80% mais pobres do País, os indicadores brasileiros seriam relativamente baixos se comparados a qualquer outro país do mundo.

A maior contribuição para os níveis elevados de desigualdade de rendimentos no País é dada pelos estratos de renda mais alta. Pelo menos metade da desigualdade observada no Brasil está concentrada nos 10% mais ricos da população. O perfil da concentração de rendas é tão acentuado que praticamente um quarto de toda a desigualdade entre estratos é determinado por apenas 3% da população mais rica, como mostra o Gráfico 2.4. Note-se que a desigualdade medida refere-se apenas às diferenças entre centésimos da população, não considerando, portanto, a desigualdade dos indivíduos dentro de cada centésimo. Se esta desigualdade fosse também considerada, os resultados seriam ainda mais radicais.

A forma da curva de participação dos estratos na desigualdade total apresentada no Gráfico 2.4 permite concluir que uma redução expressiva dos níveis de desigualdade pode ser obtida realizando transferências apenas das elites mais ricas para a massa de baixa renda da população. Muito menos desigualdade implica, também, muito menos pobreza. Porém, dimensionar adequadamente o potencial de um mecanismo redistributivo que realize transferências dos ricos aos pobres depende de bom conhecimento das características dos dois grupos. Já existem excelentes estudos sobre os pobres no Brasil. Os resultados apresentados indicam que é muito importante saber mais sobre os ricos.

4. O estudo dos ricos e o combate à desigualdade e à pobreza no Brasil: síntese dos argumentos

As evidências discutidas neste capítulo mostram que o Brasil é marcado por fortes desigualdades. A sociedade brasileira é segmentada em uma grande massa homogênea de população de

baixa renda e uma pequena elite rica. Este grupo, que detém a maior parte da riqueza do País e orienta os destinos da economia, é também uma elite política e social que se encontra em posições privilegiadas para influenciar as decisões de Estado e a formação da opinião pública. Em poucas palavras, o estrato mais rico da população detém o poder de determinar os rumos do desenvolvimento brasileiro. É evidente que um grupo com tamanho poder deve constituir um objeto privilegiado de estudo. A análise das características dos ricos contribui para entender quem controla a sociedade brasileira e em que medida seus interesses vão de encontro às necessidades da massa da população.

Não só os níveis de desigualdade, mas também os de pobreza são elevados no Brasil. Reduções na pobreza podem ser alcançadas por meio de estratégias de diminuição no volume da população pobre, de crescimento da quantidade de recursos disponíveis ou de melhor distribuição dos recursos na população. Essas estratégias geralmente conduzem a propostas de políticas de controle da fecundidade, crescimento da economia ou promoção da igualdade. No caso brasileiro, a erradicação da pobreza por meio do controle da fecundidade ou do crescimento puro da economia é praticamente inviável nas próximas décadas.

Há controvérsias quanto aos impactos benéficos do controle de fecundidade em longo prazo e é altamente questionável se o ônus de redução das taxas de fecundidade brasileiras seria compensado por diminuições nos níveis de pobreza. Essas taxas já se encontram em patamares baixos e, mesmo na hipótese exagerada de que seja possível diminuí-las ainda mais no curto prazo, levará décadas até que uma política desse tipo demonstrasse efeitos substantivos sobre a pobreza.

A alternativa do crescimento é talvez a mais tentadora entre as estratégias possíveis para a erradicação da pobreza. Dentre outros motivos, esta estratégia é atraente porque pode representar uma situação de mudança onde ninguém perde e ao menos alguns ganham. No entanto, se o crescimento não for acompanhado de redistribuição, serão necessárias décadas de taxas altas de crescimento para reduzir expressivamente a pobreza. Sozinha, a estratégia do crescimento seria insuficiente para funda-

mentar uma política séria de erradicação da pobreza em um prazo razoável de tempo.

As estratégias de redução da desigualdade são a principal, senão a única, alternativa viável de melhoria nas condições de vida da população mais pobre nas próximas décadas. O Brasil encontra-se entre os países com os maiores níveis de desigualdade de renda do mundo e esses níveis têm-se mostrado muito estáveis ao longo do tempo. Algo em torno de metade dessa elevada desigualdade deve-se às diferenças existentes entre o pequeno grupo formado pelo décimo mais rico da população e as pessoas restantes. Dentro desse grupo as desigualdades também são altas, de modo que cerca de um quarto da desigualdade brasileira total é determinado pelos 3% mais ricos da população.

Como a redução dessa desigualdade afeta os interesses dos estratos de rendimentos mais altos do País, analisar as características da população mais rica e de sua riqueza é fundamental para dimensionar as possibilidades e limitações de políticas redistributivas. Na ótica do conflito distributivo, estudar os ricos é um caminho para se entender e combater a desigualdade e a pobreza no Brasil.

IGUALDADE E JUSTIÇA DISTRIBUTIVA

Buscando contribuições para uma regra de distribuição

O capítulo anterior mostrou a relevância da redução da desigualdade para a melhoria das condições de vida da população brasileira. Uma redução deste tipo pode ser obtida de várias formas. A pergunta que deve ser respondida para se definir uma regra distributiva é sobre qual seria a forma mais justa de se fazer a redistribuição dos recursos entre os indivíduos e até que ponto esta redistribuição deve ir.

Este capítulo discute aspectos do debate moderno sobre justiça distributiva para responder a essa pergunta. Para isso revisa brevemente duas grandes correntes de teorias de justiça fortemente preocupadas com questões distributivas, a marxista e a liberal, mostrando grande aproximação dos argumentos de ambas quando tratam da igualdade entre indivíduos.

As contribuições do debate moderno sobre justiça distributiva são usadas para estabelecer princípios de uma regra de distribuição que, nos capítulos seguintes, será utilizada para se construir uma definição de riqueza que a relacione a questões distributivas, uma vez que a maior parte da desigualdade brasileira ocorre em função da existência de um pequeno segmento muito rico na população. Define-se um regra de distribuição da riqueza que se inicia pela redução das desigualdades extremas, transferindo re-

cursos dos mais ricos aos mais pobres, pelo menos até o nível necessário para que a pobreza seja erradicada.

O debate sobre justiça distributiva

Discussões sobre justiça distributiva remontam à filosofia grega, mas o *Discurso sobre a Origem e os Fundamentos da Desigualdade entre os Homens*, de Jean-Jacques Rousseau, publicado em 1754, é amplamente conhecido como um dos marcos do debate moderno sobre redistribuição. Nele, Rousseau enfatiza a importância da igualdade de direitos políticos e, em menor proporção, de algum grau de igualdade de condições de vida, assumindo que as desigualdades inatas são pouco relevantes e, portanto, as desigualdades observadas são um produto social que, em geral, foi criado a partir de injustiças (1978, pp. 219, 258, 282 e 309 nota g). Estas idéias estão na base de um pensamento que vai influenciar diretamente várias gerações de autores subseqüentes, especialmente entre os sociólogos e economistas políticos.

Na economia política clássica, o tema da desigualdade é abordado, em geral, dentro de teorias mais amplas sobre a organização e funcionamento da sociedade. Autores dos séculos XVIII e XIX, como Adam Smith (1723-1790), Thomas Robert Malthus (1766-1834) e David Ricardo (1772-1823) dão atenção específica à repartição do produto na economia e, por meio de suas teorias sobre a determinação dos salários, lucros e rendas, propagam suas idéias sobre desigualdade. Estas idéias permaneceram como uma herança à economia política moderna. Smith é tomado como ancestral por diversas escolas de pensamento que defendem autorregulação dos mercados, incluindo a Nova Direita que emerge na década de 1980 (Preston, 1996, p. 6), as posições de Malthus tornam-se importante eixo de debate na demografia do desenvolvimento (Furedi, 1997, p. 14, Boserup, 1990, p. 11) e Ricardo é precursor das teorias que buscam explicar as desigualdades entre nações (Bustelo, 1998, pp. 49-54).

Em geral, os economistas políticos clássicos condicionam a melhoria das condições de vida de um povo à expansão do produto econômico agregado, dificilmente relacionando-a a medi-

das redistributivas. Smith, que claramente era a favor da redução da pobreza e aumento nos rendimentos reais dos trabalhadores, afirma que isto só pode ocorrer sistematicamente quando cresce a riqueza total da economia (1988, cap. VIII, pp. 66-74). Ricardo, muito menos afeito a políticas igualitaristas ativas, condiciona o aumento persistente dos salários a uma combinação de crescimento da economia, estabilidade no preço real dos bens de primeira necessidade e controle da oferta de trabalho (1978, cap. V, pp. 56, 107-20).

É na crítica à economia política de Marx que questões de justiça distributiva passam a ocupar um espaço maior nas discussões das Ciências Sociais. Marx possui obra extensa e difícil de sintetizar, de importância notória e que é objeto de interpretações muito distintas. Impulsionado pela economia política clássica, pela filosofia hegeliana e pelo movimento socialista francês, Marx busca desvendar a dinâmica fundamental da sociedade conectando economia, política, história e cultura. Praticamente toda a produção teórica sobre desigualdade no século seguinte a seus estudos relaciona-se com a teoria marxista, inclusive sua filosofia de justiça, aceitando-a ou criticando-a.

A desigualdade social ocupa papel central nas teorias de Marx sobre a dinâmica de longo prazo das sociedades capitalistas. A teoria marxista vê o capitalismo como uma forma de sociedade de classes organizada em função de um modo específico de produção que emerge nas revoluções burguesas do século XVII e é movido pela lógica do sistema de acumular capital. Embora o conceito de classe em Marx seja objeto de diferentes definições (Ollman, 1976, p. 6), a distinção fundamental entre as classes nas sociedades capitalistas decorre de sua posição na organização da produção, que é determinada, basicamente, pelas relações de trabalho decorrentes da propriedade ou não dos meios necessários à produção (Marx, 1973, p. 196; 1975, liv. III, pp. 1.012-3).

No capitalismo, as relações entre classes resultam invariavelmente injustas porque se baseiam em contratos em que a liberdade e a capacidade de negociação de uma das partes são extremamente limitadas. Existe dependência mútua entre traba-

lhadores e capitalistas, mas esta dependência não implica uma relação em igualdade de condições. Sem possuir os meios necessários para produzir, os trabalhadores são forçados a vender sua força de trabalho para subsistir. Seu relacionamento com os capitalistas, portanto, dá-se em posição desvantajosa. Como na ética marxista não existe contrato justo entre desiguais,¹ toda relação entre trabalhadores e capitalistas, por ocorrer em um contexto de forte assimetria, é injusta com os primeiros (Marx, 1975, liv. I, pp. 196, 829-31; 1978, p. 308).

Embora uma parte grande dos escritos de Marx enfoque a desigualdade a partir de agregados ou posições na estrutura social, como é o caso da teoria de classes, na *Crítica ao Programa de Gotha* a desigualdade é abordada também a partir da ótica da distribuição dos produtos da economia entre indivíduos. Nela Marx insiste na importância de se tratar o problema da distribuição como algo dependente da organização da produção, mas mostra que, mesmo eliminadas as desigualdades de classe, questões distributivas importantes permanecem (Marx, 1972).

Em termos gerais, para Marx são injustas todas as formas de desigualdade de remuneração resultantes de diferenças nos “dons individuais” que impliquem vantagens de um trabalhador sobre outro. As eventuais diferenças nas capacidades físicas, por exemplo, não são um mérito dos indivíduos e, por isto, não justificam moralmente vantagens salariais ou de outro tipo. Também são injustas todas as formas de desigualdade na capacidade de consumo resultantes de circunstâncias diferentes dos indivíduos, como as decorrentes do tamanho das famílias, etc. Da particularidade das circunstâncias individuais decorrem necessidades distintas que, em uma situação justa, devem ser supridas por direitos diferenciados dos indivíduos ao uso do produto social. Vale notar que esses critérios de justiça são aplicáveis em sociedades capitalistas, socialistas ou de outro tipo (Marx, 1972, nota 3, p. 31). Em outras palavras, embora a análise marxista dê pri-

¹ Por “ética marxista” entende-se o conjunto de regras implícitas nas obras de Marx, não necessariamente originais, que definem se a relação entre indivíduos é ou não justa. Ollman (1976, p. 44), por exemplo, acredita que as posições normativas de Marx não constituíam uma teoria ética.

mazia à localização histórica dos fenômenos, os valores morais presentes nos escritos de Marx têm caráter universalista e intertemporal.

Sendo injustas, as desigualdades devem ser corrigidas. Cada indivíduo deve ser compensado por suas desvantagens, o que, na ética distributiva marxista, implica a existência de direitos desiguais de participação no produto social total. Em outras palavras, Marx não está argumentando em favor de uma igualdade distributiva simples, mas em favor de um esquema de equidade na distribuição dos produtos do trabalho na sociedade. É por isso que enfatiza, na *Crítica ao Programa de Gotha*, a importância não de direitos iguais, mas de um Direito Igualitarista, ou seja, a existência de direitos desiguais aos trabalhadores como forma de compensar suas diferenças de capacidade (1972).

O igualitarismo de Marx sintetiza-se na máxima “De cada um segundo suas capacidades, a cada um segundo suas necessidades” (1972, nota 3, p. 32). O argumento de Marx pressupõe a existência de um “fundo social”, hipotético, formado por todos os recursos da sociedade. A primeira parte da máxima, “de cada um segundo suas capacidades”, é um princípio de justiça que busca regulamentar a formação do fundo social. Neste princípio aplica-se a regra de que as pessoas não devem ser diferenciadas por seus “dons individuais”. A segunda parte, “a cada um de acordo com suas necessidades”, é um princípio de distribuição dos recursos do fundo social, no qual se aplica a regra de que as desvantagens das circunstâncias particulares dos indivíduos devem ser reparadas.

Em um livro influente, publicado pela primeira vez no final da década de 1960, Dumont vai mostrar que Marx, e toda a sociologia clássica que o sucedeu, foram fortemente influenciados pelos valores modernos da liberdade e igualdade que resultam da concepção da pessoa como indivíduo. Segundo Dumont, diferente da filosofia antiga, que valorava positivamente a hierarquia porque via a sociedade do ponto de vista holista, os sociólogos clássicos vêem no indivíduo um valor e, por isso, abraçam os ideais de autonomia que levam à rejeição da sociedade hierárquica como um modelo a ser seguido (1992, p. 57).

Na Sociologia Clássica não existe unidade na forma de abordar a desigualdade. As teorias que sofreram influência do socialismo utópico, polarizadas em torno de Durkheim e seus sucessores imediatos, definem seu objeto a partir da distinção entre desigualdades justas e injustas e fazem de suas causas e consequências um tema específico de estudo. As teorias que buscavam neutralidade em relação a valores, polarizadas em torno da tradição weberiana clássica, tiveram a produção teórica sobre a desigualdade mais concentrada em torno da construção de tipologias para análise do que no estudo de suas origens e resultados.

Durkheim dedica grande parte do livro terceiro de *A Divisão do Trabalho Social* a críticas à desigualdade originada de fatores que não dependem dos méritos individuais. Para Durkheim seriam justas as desigualdades existentes em razão de diferenças na capacidade física ou intelectual dos indivíduos, mas injustas as derivadas, por exemplo, da herança de riquezas. Preocupado com a igualdade de condições, Durkheim critica a idéia de que são justos os contratos feitos entre pessoas que se encontram em circunstâncias desiguais. A relação assimétrica entre as classes, por exemplo, não pode resultar em justiça (Durkheim, 1991, liv. III, cap. II, pp. 171-80).

As causas e consequências da existência de desigualdades econômicas na dinâmica de longo prazo da sociedade não ocupam o núcleo da análise weberiana, mas estão presentes tanto em *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* quanto na *História Econômica Geral*, provavelmente as obras de Weber mais relacionadas ao tema. Embora a posição mais conhecida de Weber sobre a origem das desigualdades econômicas entre católicos e protestantes tenha ênfase culturalista (1989, cap. I, p. 23), sua obra também trata, ainda que marginalmente, do uso, na origem do capitalismo, da máquina do Estado para a criação de uma classe trabalhadora (1961, cap. IV, p. 260). No entanto, o esforço de Weber para fazer que o viés dos valores pessoais interfira o mínimo possível no processo científico, isto é, a busca por uma neutralidade científica em relação a valores, faz que Weber tenha forte resistência à explicitação dos elementos normativos que influenciam a construção de seus objetos de estudo (Weber, 1992, pp. 370-98).

Nas últimas décadas, o principal impulso no debate sobre justiça distributiva foi dado pela obra de Rawls. Aliando forte raciocínio analítico a excelente capacidade argumentativa, sua obra inclui, dentre diversas outras coisas, a proposição de uma teoria política de justiça de caráter igualitarista que influenciou praticamente todo o debate moderno sobre desigualdade. No final da década de 1950, Rawls publica um artigo chamado “Justice as Fairness” (1958), onde boa parte de suas idéias sobre equidade já estão delineadas, mas é ao livro *A Theory of Justice*, publicado em 1971, que a maior parte das referências a essas idéias são feitas. O grande impacto deste livro fez que Rawls escrevesse uma série de artigos esclarecendo suas proposições, alguns deles reunidos em livros (Rawls, 1990; 1999b; 2000a, 2000b) e publicasse uma edição revisada do livro de 1971 (Rawls, 1999a).²

Rawls pode ser considerado um igualitarista liberal. Sua obra é extensa, rica e, portanto, difícil de ser resumida. Porém, os pilares mais importantes de seu igualitarismo são, primeiro, a idéia de que pessoa alguma merece as capacidades e talentos que possui e, portanto, ninguém merece que a sociedade o premie ou castigue por tais questões circunstanciais. Ao contrário, é justo que os mais talentosos ponham seus talentos a serviço dos menos talentosos, pois as diferenças que se justificam são as que favorecem os mais fracos. Segundo, a idéia de que as instituições da sociedade podem ser consideradas justas quando igualam os indivíduos de tal forma que permitem que a vida das pessoas dependa apenas de suas escolhas pessoais (Rawls, 1999a: 57, 65, 83-6, 91, 273-6).

O igualitarismo liberal de Rawls é algo bastante particular. Como indica O'Neill, Rawls está distante da doutrina moral abarcativa do liberalismo clássico e talvez seja por isso que um autor de tradição marxista como Fisk prefira chamá-lo de “pós-liberal”

² O livro *A Theory of Justice: Revised Edition* é uma versão revisada da primeira edição em 1971. Em 1975 o texto original em inglês foi revisado para traduções, mas apenas em 1999 essas revisões foram publicadas em inglês. Nele existem duas grandes mudanças em relação ao original. A primeira refere-se à argumentação em torno do exercício dos direitos e liberdades básicos e a segunda em relação à noção de bens primários.

(Fisk, 1989b, p. 120; O'Neill, 1997, p. 411). A retórica do individualismo rawlsiano é uma característica de grande parte da filosofia igualitarista e, como mostra Dumont (2000, p. 207), está fortemente presente em autores tão distantes do conservadorismo político quanto Marx. De fato, uma parte significativa da discussão marxista mais recente sobre igualdade dialoga, em termos individualistas, com a obra de Rawls (Gargarella, 1999, pp. 80-115).

Embora tenha sofrido críticas severas quanto à fundamentação de seus argumentos, acusada de excessivamente igualitarista por filósofos utilitaristas e liberais conservadores, questionada quanto à capacidade de realmente propor uma solução igualitarista para a ordenação da sociedade e lidar com o pluralismo de princípios de justiça que caracteriza o mundo real, a Teoria da Justiça de Rawls é o eixo em torno do qual gira a maior parte do debate igualitarista moderno.³

Também a partir da década de 1970, Kolm desenvolve uma obra importante para o debate sobre distribuição e desigualdade, mas muito menos conhecida que a de Rawls. As duas têm muitos pontos comuns, mas particular em Kolm é a noção de Justiça Prática, que envolve um conjunto de regras distributivas dentre as quais se destaca a de que, nas sociedades nas quais as necessidades básicas não são satisfeitas, qualquer mecanismo de justiça deve dar prioridade à sua satisfação (Kolm, 2000, p. 199).

Uma contribuição extremamente relevante para o debate filosófico sobre a igualdade posterior à publicação de *A Theory of Justice* é a obra de Dworkin, que constrói, a partir de intuições presentes na moral comunitária, uma teoria da justiça que em

³ Sobre críticas à fundamentação dos argumentos da Teoria da Justiça de Rawls, ver Nagel (1973), Hare (1973), Lyons (1989), Dworkin (1973), Habermas (1995), Peters (1997), Scanlon (1973), Feinberg (1989). A crítica de utilitaristas pode ser encontrada em Ball (1989, p. 228), Ng (1990, pp. 182-3), McKerlie (1994, p. 28). Um liberal conservador que acusa a Teoria de excessivamente igualitarista é Nozick (1991). A acusação de que a Teoria é insuficientemente igualitarista parte de Miller (1974), Sen (1984, pp. 143-5), Fisk (1989a, p. 57), Okin (1989, pp. 100-03), Barber (1989), Williams (1995, pp. 72-3), Zaino (1998), Kymlicka & Norman (2000, p. 6). Comentários acerca das dificuldades da Teoria em lidar com o pluralismo de princípios de justiça vêm de Walzer (1983, pp. 8, 79), Heller (1998, pp. 252-7, 278) e MacIntyre (1991, pp. 377-8).

muito se assemelha à rawlsiana. Para Dworkin, uma concepção igualitária deve, primeiro, ser capaz de distinguir entre a “personalidade” e “circunstâncias” que afetam a cada um e propor o igualitarismo apenas no que diz respeito às circunstâncias. As pessoas devem ser iguais, até onde for possível, quanto aos recursos que controlam, mas, ao mesmo tempo, responsáveis pela maneira como utilizam esses recursos. Apenas as diferenças decorrentes de escolhas individuais devem ser encaradas como legítimas. Esses recursos podem ser entendidos como “pessoais”, tal como a saúde, o talento e outras características naturais e “impessoais”, como o capital, direitos legais, etc. Como os primeiros são intransferíveis, a distribuição dos recursos impessoais deve, na medida do possível, ser feita de maneira que compense desigualdades na distribuição de recursos pessoais (Dworkin, 1981a, pp. 201-3, 1981b, p. 339, 1993, pp. 89-91, 2000).

Também importante no debate igualitarista das últimas décadas é a obra de Sen. Aliando argumentos fortemente intuitivos a uma rigorosa formalização de suas teorias, Sen tem uma extensa produção que analisa, tanto teórica como empiricamente, diversas dimensões da desigualdade entre as pessoas. As publicações iniciais de Sen inscrevem-se no debate das teorias de desenvolvimento econômico da década de 1950, quando questões distributivas ocupavam papel menor no debate sobre a dinâmica do crescimento econômico (Sen, 1968), mas em meados da década de 1960 suas publicações já estão diretamente relacionadas a questões distributivas. Artigos como *Labor Allocation in a Cooperative Enterprise* (1966), em que Sen discute as consequências do contraste levantado por Marx na *Crítica ao Programa de Gotha* sobre a remuneração de acordo com o trabalho ou de acordo com as necessidades, sinalizam as preocupações de Sen com a distribuição dos rendimentos do trabalho. Em 1969, já plenamente inserido no debate igualitarista, Sen publica a primeira edição de *Collective Choice and Social Welfare* (1984), cujos manuscritos foram lidos e comentados por Rawls entre 1966 e 1967, anos antes que este publicasse, na forma de livro, *A Theory of Justice*, em 1971.

Grande parte do igualitarismo de Sen fundamenta-se nas posições de Rawls. Ambos compartilham as mesmas posições

ideológicas e o mesmo ramo de princípios morais e valores políticos. O enfoque de Sen, no entanto, não tem a mesma abrangência de uma teoria da justiça como a de Rawls. Enquanto a obra de Rawls propõe estruturas normativas que permitam a organização das instituições básicas da sociedade, o trabalho de Sen possui um horizonte mais estreito, centrado na análise de critérios distributivos aplicáveis dentro do arcabouço geral da idéia de justiça como equidade.

Assim como outros, Sen defende uma regra distributiva conhecida como *leximin*, que, embora não corresponda exatamente ao que propõe Rawls,⁴ baseia-se também na idéia de que as desigualdades que se justificam são as que favorecem os mais fracos. A regra do *leximin* consiste em realizar distribuições de modo que o indivíduo em piores condições de bem-estar receba mais recursos, como forma de se igualar aos demais. Se houver mais de uma solução distributiva para a qual isso seja possível, deve-se escolher a que melhor satisfaz o menos satisfeito seguinte, e assim por diante (1997, p. 278).

Sen percebe que a base informacional das teorias éticas determina parte de suas características. Comum a grande parte das abordagens éticas das organizações sociais é desejar a igualdade de algo (direitos, bem-estar, renda, etc.) e muitas vezes é justamente esse “algo” que as distingue. O ponto de partida na discussão sobre redistribuição e igualdade, portanto, é definir o *equalisandum* da medida redistributiva, respondendo à pergunta “igualdade de quê?” (Sen, 1979; 1981a; 1985; 1990; 1992, pp. 14-8; 1997).

A partir de meados da década de 1980 o debate sobre justiça distributiva se expandiu e, ao final da década de 1990, já havia uma quantidade muito grande de discussões sobre o assunto em todos os ramos das Ciências Sociais dedicados ao estudo da desigualdade. Embora o grau de refinamento das teorias de jus-

⁴ O *leximin* usa informações sobre as utilidades individuais para definir os objetivos de uma redistribuição. Rawls, por sua vez, rejeita as utilidades individuais como objeto das decisões de justiça. *Leximin* é um termo que surge de *maximin*, a regra pela qual se maximiza o bem-estar dos indivíduos na posição mínima (em piores condições). *Lex* indica decisões lexicais, isto é, ordenadas segundo as pessoas que beneficiam.

tiça tenha aumentado muito nos últimos dez anos, a base argumentativa das teorias se mantém a mesma, com grande influência do igualitarismo liberal de Rawls e dos que debateram com ele desde o início dos anos 1970.

Redistribuição e riqueza

O debate moderno sobre justiça distributiva traz uma série de contribuições para se estabelecer princípios que orientem uma estratégia de redução das desigualdades sociais e sirvam, dentre outras coisas, para se construir uma definição de riqueza que a relacione a questões distributivas, uma vez que a maior parte da desigualdade brasileira ocorre em função da existência de um pequeno segmento muito rico na população. Os resultados desta discussão serão usados nos dois próximos capítulos, que têm por objetivo construir um esquema de estratificação da população entre ricos e não-ricos utilizando uma linha de riqueza para definir a fronteira entre os estratos.

Embora o debate das teorias de justiça pertença ao campo da filosofia, seu substrato sociológico é forte. O que as teorias da justiça fazem é atribuir um significado às desigualdades sociais observadas, interpretando-as dentro de um arcabouço normativo para, depois, propor regras que orientem a correção destas desigualdades que sejam consistentes com valores fortemente presentes nas democracias ocidentais.

A primeira, e talvez mais importante, constatação do debate moderno sobre redistribuição é a de que as desigualdades observadas entre indivíduos são produto de relações sociais assimétricas que se perpetuam de geração a geração. A maior parte da assimetria entre os indivíduos não é resultado de suas escolhas em circunstâncias livres e razoáveis e, portanto, é injusta. Como são originadas por injustiças, as desigualdades sociais devem ser corrigidas, de modo que as vantagens de uns sejam redistribuídas, para compensar as desvantagens de outros.

Esta constatação, que é a base de praticamente todo o igualitarismo moderno, é um ponto que aproxima tradições filosóficas aparentemente opostas, como o marxismo e o liberalismo. É

evidente que cada uma delas guarda suas particularidades, mas, no que diz respeito à idéia de que as desigualdades sociais injustas devem ser corrigidas por um esquema de equidade, isto é, por um sistema redistributivo que atue compensando desigualdades, o igualitarismo de Rawls está mais próximo de Marx do que da tradição liberal conservadora. Marx, por exemplo, reconhece a persistência de questões distributivas individuais mesmo se as desigualdades de classe forem eliminadas. Rawls, por sua vez, condiciona a verdadeira liberdade individual à inexistência de quaisquer desigualdades que beneficiem apenas os mais favorecidos.

Para os igualitaristas modernos, nem mesmo desigualdades que não foram geradas socialmente, como as decorrentes de talentos inatos, são justas. Tanto Marx quanto Rawls entendem que as diferenças individuais de talentos inatos não justificam desigualdades porque ninguém escolheu nascer mais ou menos talentoso e, portanto, ninguém merece os talentos que possui. Assim, é justo que os mais talentosos coloquem seus talentos a serviço dos menos talentosos para compensar as diferenças entre eles. A implicação disso para a construção de uma regra distributiva é de que a distribuição dos recursos impessoais, como a riqueza, deve ser feita de maneira que corrija a desigualdade dos recursos pessoais, como os talentos e habilidades.

As instituições coletivas são justas quando igualam indivíduos, mas como a equalização deve ser feita? Uma primeira resposta para isso está na regra do *leximin*: deve-se realizar distribuições de modo que o indivíduo em piores condições receba recursos até igualar-se ao segundo em piores condições. A partir daí, ambos recebem a mesma quantidade de recursos até igualarem-se ao terceiro em piores condições, e assim sucessivamente. No caso de haver mais de uma solução distributiva para a qual seja possível beneficiar o mais fraco, deve-se escolher a que melhor satisfaz o segundo mais fraco, e assim por diante.

A regra do *leximin* determina para quem os recursos devem ser distribuídos, mas não quem deve fornecê-los. É perfeitamente possível estabelecer uma regra para isso invertendo o princípio do *leximin*, criando assim um sistema distributivo comple-

to. Em outras palavras, sabendo-se que os recursos serão distribuídos de acordo com o *leximin*, a provisão dos recursos pode ser feita retirando-se estes recursos do último indivíduo em melhores condições até que ele se iguale ao segundo indivíduo em melhores condições, e assim sucessivamente. Havendo mais de uma solução possível, escolhe-se a que mais beneficiar os indivíduos em piores condições.

Sendo o objeto da redistribuição (o *equalisandum*) a riqueza, um sistema distributivo justo consiste em retirar sucessivamente riquezas dos indivíduos mais ricos até que alcancem os imediatamente menos ricos abaixo deles e transferi-las aos mais pobres, até que eles se igualem aos imediatamente menos pobres acima deles. Um sistema de transferências deste tipo é um mecanismo que se inicia pela redução das desigualdades extremas, à medida que move riqueza de um pólo a outro da distribuição.

Cabe definir até que ponto o mecanismo distributivo deve atuar. Para vários igualitaristas, as transferências podem ser mantidas enquanto favorecerem os indivíduos em piores condições. Se, por um lado, isto pode significar sua manutenção até que a igualdade total na distribuição da riqueza seja obtida, por outro é possível que existam certas desigualdades que favoreçam toda a sociedade, em especial a situação dos mais pobres e, portanto, esta igualdade total não seja desejável. É muito difícil estabelecer este ponto, mas a noção de Justiça Prática fornece uma regra pragmática que determina o limite mínimo da busca pela igualdade ao argumentar que a satisfação das necessidades básicas é prioridade de uma meta igualitarista. Assim, no caso das riquezas, a redistribuição deve ser realizada pelo menos até que a pobreza seja erradicada, se “pobreza” for uma indicação de necessidades básicas insatisfeitas.

Há um problema concreto em um sistema como este. Certos níveis de igualdade na distribuição da riqueza podem ser considerados excessivos em uma sociedade capitalista uma vez que afetam a estrutura de incentivos para a produção. Ou seja, existe um tipo de relação de custo e benefício em uma ação igualitarista. A regra pragmática da Justiça Prática determina o custo mínimo que a sociedade deve dispor-se a pagar quanto estabelece a meta

de satisfazer ao menos as necessidades básicas, mas é evidente que uma regra de distribuição que apenas transfere recursos de um extremo a outro deixa de considerar uma série de outros fatores relevantes para uma redistribuição justa e, portanto, não deve ser o único princípio de uma política distributiva real, mas apenas uma referência para essa redistribuição.

Porém, independentemente dessa limitação, a idéia geral de um sistema redistributivo que compensa as desigualdades na população por meio de transferências de recursos dos mais ricos à população mais pobre, pelo menos até o limite mínimo para que todas as pessoas tenham suas necessidades básicas satisfeitas, pode ser utilizada nos dois capítulos seguintes para montar um esquema de estratificação que permita distinguir os ricos dos não-ricos. O debate igualitarista recente subsidia as duas principais regras de um sistema redistributivo, referentes a como proceder à redistribuição e até que ponto conduzi-la, que será, adiante, a base da metodologia para a definição da linha de riqueza que separa os dois estratos.

AS TEORIAS DE ESTRATIFICAÇÃO DA SOCIEDADE E O ESTUDO DOS RICOS

Abordagem das teorias de estratificação

Os capítulos anteriores mostraram a importância da redução da desigualdade para a melhoria das condições de vida da população brasileira e argumentaram que uma redução deste tipo pode ser obtida de várias formas, porém a mais justa delas consiste em um sistema de transferência de recursos dos extremamente mais ricos aos extremamente mais pobres. É evidente que qualquer medida redistributiva requer um grau razoável de conhecimento tanto do grupo que vai receber os recursos quanto do grupo que irá cedê-los. Todavia, para levar adiante um estudo sobre esses grupos é necessário defini-los, mas uma definição da situação de riqueza está longe de ser trivial. Não existe nenhum consenso bem estabelecido sobre o que caracteriza um rico, motivo pelo qual este capítulo busca na literatura sobre estratificação social indicações que possam ser úteis para essa definição.

Parte importante das pesquisas mais recentes sobre desigualdade apóia-se em esquemas de estratificação social. Todavia, nos estudos sobre desigualdade, a estratificação não é a única opção metodológica viável. Existem, por exemplo, muitos estudos sobre os determinantes da desigualdade econômica que poderiam ser realizados sem nenhum recurso à definição de grupos sociais. Quando se assume, porém, que os indivíduos com característi-

cas similares formam grupos e que nesses grupos as pessoas comungam interesses semelhantes ou têm um comportamento provável comum, a estratificação passa a ser um procedimento útil.

Montar um esquema de estratificação envolve uma série de decisões metodológicas. O objetivo deste capítulo é analisar, no que diz respeito à partição da sociedade em classes sociais, quais decisões são tomadas por diferentes correntes teóricas e quais os esquemas de estratificação daí resultantes, para subsidiar a divisão da população brasileira entre ricos e não-ricos. Isto é feito com base em um mapeamento do debate recente sobre estratificação social com foco nas teorias de classe e discussão dos estudos precursores desse debate. As conclusões deste capítulo subsidiarão, em um capítulo posterior, a construção de um método para se identificar a população rica a partir de uma linha de riqueza.

A estratégia utilizada para abordar as correntes que integram esse debate consiste em analisar os eixos sobre os quais a diferenciação dos estratos (ou classes) é realizada, como as fronteiras entre estratos são determinadas, que hierarquia se estabelece entre eles e quais atributos individuais podem ser relacionados a posições nos diferentes estratos.¹ As distintas correntes são, então, comparadas entre si em função de suas diferenças a respeito de cada um desses itens.

Em primeiro lugar, o capítulo discute elementos das teorias precursoras do debate moderno. Foram incluídos nesse grupo o esquema antagônico entre capital e força de trabalho e as classes a eles relacionadas de Karl Marx, as características da classe ociosa de Thorstein Veblen, a estratificação em classes, *status* e partidos de Max Weber, a divisão entre elite e massa de Vilfredo Pareto e os agrupamentos de Émile Durkheim em função da divisão social do trabalho.

Em seguida, discute-se a influência que esses precursores tiveram no debate moderno sobre estratificação, apresentando as principais correntes deles derivadas. A ênfase da discussão é dada às modificações realizadas nas abordagens originais para adequar

¹ Classes são entendidas como estratos sociais hierarquizados a partir de algum critério.

teorias a novas necessidades, aos problemas persistentes, às fusões de elementos das abordagens iniciais em novos esquemas de estratificação e às novas soluções propostas.

As contribuições desse debate para a divisão da população brasileira em ricos e não-ricos são sumarizadas na forma de duas orientações de caráter geral. A primeira, que a estratificação da sociedade brasileira entre ricos e não-ricos pode ser feita a partir de informações de um terceiro grupo, o dos pobres e que estes grupos podem ser definidos em um eixo comum; a segunda, que os direitos sobre as transferências do Estado, os atributos produtivos pessoais, o pertencimento a grupos de *status* definidos por raça, sexo e idade e a mobilidade intergeracional podem ser tratados como determinantes da condição de rico.

Os precursores do campo

O uso de categorias para exprimir diferenciações de posição na estrutura social é tão antigo que certos estudos se dedicam a descrever as utilizadas em trechos bíblicos ou na filosofia clássica grega (Ossowski, 1964; Tumin, 1970). Porém, as análises sistemáticas do assunto, com esforços para delimitar com maior precisão as categorias utilizadas, as origens das posições e as implicações de sua diferenciação no funcionamento da sociedade são mais recentes e datam dos últimos quatro séculos.

Embora seja viável ordenar cronologicamente essas análises, não é possível traçar uma linha sucessória única para elas. Antes, elas podem ser entendidas como ramificações separadas que, embora tenham dialogado entre si ao longo do tempo, geraram seus próprios sucessores. Marx, por exemplo, conhecia e foi influenciado pelos economistas políticos clássicos, em especial Smith e Ricardo, mas sua teoria de classes é mais uma alternativa do que uma simples derivação das idéias da economia política clássica e o mesmo pode ser dito de Weber e Pareto, que sucedem Marx no tempo e reconhecem suas idéias, mas distinguem suas proposições das afirmações marxistas.

Boa parte da discussão recente sobre estratificação tem origem em teorias propostas na segunda metade do século XIX e

início do século XX. Embora hoje nenhum dos principais esquemas de estratificação discutidos na literatura sobre o tema seja uma reprodução exata das teorias precursoras do campo, algumas das linhas de abordagem atualmente dominantes remontam claramente a elas. No debate moderno sobre estratificação prevalecem abordagens marxistas e weberianas, com variações internas cujas idéias podem ser inicialmente identificadas em alguns autores clássicos das Ciências Sociais. Por essa razão, uma retrospectiva das teorias precursoras torna-se importante, uma vez que contribui para o esclarecimento do conteúdo das discussões atuais.

Os embriões das teorias de estratificação modernas podem ser identificados na Economia Política Clássica. Smith lança mão de um esquema de classe fundado na origem dos rendimentos dos indivíduos que segmenta a sociedade entre capitalistas, proprietários de terra e trabalhadores (Smith, 1988) e Ricardo sustenta um esquema semelhante, que também utiliza os tipos de rendimento como critério de distinção das classes (Ricardo, 1978). Em ambos os casos, a fonte de rendimentos é tratada como um indicador da função de cada indivíduo na sociedade e esta função usada como elemento explicativo da dinâmica econômica da sociedade. Embora a reflexão sobre a estrutura social seja facilmente localizada em obras muito anteriores, as preocupações da economia política clássica podem ser tomadas como o início das tendências modernas de um campo de pesquisas que hoje é compartilhado por economistas e sociólogos.

Sucessor direto dos primeiros economistas políticos, Marx pode ser classificado como um dos autores mais comentados da sociologia no que diz respeito ao estudo da estratificação social. Extensa e amplamente conhecida, a obra de Marx é uma discussão sobre a origem e a lógica de funcionamento das sociedades capitalistas escrita na segunda metade do século XIX fortemente orientada ao estudo da desigualdade social por uma abordagem de classes.

O método usado por Marx para explorar os fenômenos sociais concentra-se na análise de estruturas da sociedade. Em larga medida, sua abordagem consiste em elaborar teorias baseadas

em categorias abstratas e de caráter muito geral para, então, analisar fenômenos concretos a um nível mais particular. É o caso, por exemplo, da maneira como as categorias *capital* e *força de trabalho* são articuladas para explicar não só a base que define a estrutura social, mas praticamente toda a dinâmica do capitalismo. Em uma economia capitalista, o capital se reproduz por meio da exploração da força de trabalho (extração de mais-valia). Este processo de reprodução define, na abordagem marxista, grande parte das características da estrutura social. A situação de classe dos indivíduos, por exemplo, está fundamentalmente relacionada a sua posição no processo de produção capitalista.

Há controvérsias em relação às definições de classe usadas por Marx (Ollman, 1976, p. 6). O capítulo “As Classes”, parte do livro III de *O Capital*, em que o tema seria discutido, jamais foi concluído, deixando espaço para interpretações distintas (Marx, 1975, liv. III, pp. 1.012-3). Para alguns, como Shaw, a definição de classe em Marx é límpida: classes são grupos de pessoas em relações semelhantes de produção de propriedade. Poulantzas, porém, contesta Shaw e acredita ser um erro definir as classes em Marx como relações de produção, já que essas guardariam também vínculos com níveis políticos e ideológicos (Shaw, 1979, pp. 50-3). Como todo debate de caráter muito interpretativo, esse é um cuja conclusão não é simples, pois o próprio Marx usa o termo *classe* com várias conotações. É inequívoco, porém, que, em *O Capital*, a posição dos indivíduos na estrutura de produção é uma peça-chave para definir sua situação de classe.

O grupo mais rico da sociedade é constituído pela classe capitalista, que monopoliza os meios de produção e acumula riqueza por meio da exploração dos trabalhadores. Esta exploração consiste em remunerar os trabalhadores com salários cujo valor é inferior ao que eles produzem. Os capitalistas apropriam-se de parte do valor do trabalho de seus empregados (mais-valia) e a investem no processo produtivo, expandindo a riqueza por meio da reprodução de seu capital.

Marx afirma, em diversos momentos de sua obra, que os indivíduos nas classes são apenas portadores de relações sociais. Em *O Capital*, por exemplo, a dinâmica das sociedades capitalis-

tas é explicada por uma teoria construída em termos de relações entre *capital* e *força de trabalho* e não entre indivíduos *capitalistas* e *trabalhadores*. A diferenciação, que pode parecer preciosismo, pois as últimas categorias são personificação das duas primeiras, não deve ser subestimada. Ela implica que os motivos que fazem de um indivíduo específico um capitalista ocupam papel de menor relevância nas preocupações de Marx. Em última instância, o capitalista tem poder de comandar trabalho não por suas qualidades pessoais ou humanas, mas porque é proprietário do capital (Marx, 1978, vol. 5, p. 322).

Marx discorre extensivamente sobre a origem histórica do capitalismo ao tratar da acumulação primitiva do capital. Esta é resultado, em grande parte, da violência e da fraude, mas ele mesmo reconhece que parte dessa acumulação se deu independentemente da exploração, por meio do trabalho acumulado ao longo de gerações (Marx, 1975, liv. I, pp. 662, 677 e 1973, caderno IV, p. 459). Isto não o impede de rejeitar, recorrentemente, o que ele chama de teoria da abstinência, ou seja, a justificativa moral da riqueza por meio do argumento de que os capitalistas são capazes de acumular suas propriedades, porque optaram por uma vida de consumo frugal e trabalho duro.

Há, proporcionalmente em relação ao tratamento dispensado à origem histórica da classe capitalista, pouco em sua obra que contribua para definir a origem da situação de um capitalista individual. Embora existam menções de sua parte ao assunto, seu arcabouço teórico confere poucos instrumentos para relacionar os atributos de um indivíduo a sua posição na estrutura social. Isto não impede, porém, a realização de algumas inferências a partir de sua teoria.

Pode-se concluir, por exemplo, que as heranças têm papel importante na transmissão intergeracional da situação de classe. A sucessão familiar, que é destacada nas análises sobre a reprodução da classe trabalhadora, pode ser usada para explicar como a acumulação de capital realizada em um determinado momento da história se propaga até as sociedades capitalistas. Enquanto tomava nota de suas leituras de J.-B. Say, Marx registra, nos *Manuscritos de Paris*, que é pelo “direito positivo”, isto é, pelo

direito de sucessão, que alguém se converte em proprietário de fundos produtivos, nos casos em que o capital não é fruto do roubo ou da fraude (Marx, 1978, vol. 5, p. 321), e repete algo muito semelhante em uma carta dirigida a Adolf Cluss (Marx, 1981, vol. 39, p. 378). Em *O Capital*, escreve que a divisão das fortunas das famílias determina, entre outros fatores, o número de capitalistas na sociedade (Marx, 1975, liv. I, p. 726).

Ainda no século XIX surge, com Thorstein Veblen, um outro enfoque da desigualdade que se tornou relevante nos estudos modernos. Veblen, um norueguês radicado nos Estados Unidos, edita *A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições* em 1899 (1983). O livro, que teve fragmentos inicialmente publicados no *American Journal of Sociology*, baseia-se em digressões históricas de caráter científico contestável, mas é, ao mesmo tempo, um apurado relato etnográfico do comportamento das classes superiores das sociedades capitalistas do fim do século XIX.

Pouco discutida na sociologia brasileira, *A Teoria da Classe Ociosa* trata extensivamente de mecanismos não econômicos de distinção de classe, tema posteriormente explorado pela sociologia francesa. Do ponto de vista filosófico, Veblen investe contra o consumo conspícuo e o emprego improdutivo de tempo, dinheiro e esforço realizado com o propósito de distinguir as classes superiores do restante da sociedade. Este comportamento conspícuo não tem o objetivo de trazer o bem-estar físico à classe ociosa, mas sim um papel meramente emulativo (isto é, exibicionista), cuja função é simbolizar a situação de classe dos indivíduos ociosos.

A maior parte da obra de Veblen não está centrada na origem da riqueza, mas em seu destino. A riqueza confere honra a seu possuidor e sua conquista é um meio de assegurar a distinção e a estima social. Por esta razão, mais importante do que o efeito material que a riqueza pode ter sobre o conforto é seu efeito simbólico de anunciar o *status* de um indivíduo perante os demais (1983, p. 19). Em virtude disso, *A Teoria da Classe Ociosa* dedica-se a analisar temas como o ócio e o consumo conspícuos, o padrão de vida pecuniário e os efeitos da valorização do ócio

como as regras do gosto, o vestuário, as observâncias devotas, a cultura superior (erudita) e as sobrevivências modernas da proeza. Ainda assim, há uma série de indicações sobre as origens da classe ociosa na obra de Veblen. Em uma crítica aberta à idéia de que a fortuna depende de uma ética da operosidade e frugalidade presente na ideologia de um capitalismo virtuoso, Veblen defende que a relação predatória com os demais membros da comunidade, a força e a desonestidade são as bases do sucesso dos membros da classe ociosa (1983, pp. 8, 10, 101-02).

Uma vez estabelecidos, os membros da classe ociosa são submetidos a um processo seletivo contínuo, tendo de se adaptar à sociedade em que vivem, e, por isso, criam e mantêm instituições a fim de perpetuar sua posição: editam decretos e convenções que contribuem para a segurança da propriedade, a execução dos contratos, a facilidade das transações financeiras e os interesses adquiridos, regulam as falências, responsabilidades limitadas e operações bancárias e controlam o relacionamento entre operários e empregadores (1983, p. 96). A contrapartida da acumulação da riqueza na classe ociosa é a pobreza no restante da sociedade. Para manter sua situação, a classe ociosa propaga uma ideologia conservadora e resiste a qualquer mudança na estrutura social. Mantendo as demais pessoas sob a pressão da luta pela sobrevivência, a classe ociosa limita as possibilidades de mudanças no *statu quo* (1983, p. 94).

É difícil definir quem constitui a classe ociosa. Embora Veblen aponte para os especuladores financeiros, acionistas anônimos (em contraposição aos capitães da indústria), altos oficiais das forças armadas, prestadores de serviços bancários, governantes, esportistas e até mesmo advogados (que se ocupariam exclusivamente de fazer ou anular as fraudes) (1983, pp. 105, 111-6), a ociosidade conspícua é antes um comportamento do que um indicador da posição na estrutura social usada nas definições mais modernas de classe.

Se a valorização do enfoque de Veblen na Sociologia é apenas recente, o mesmo não pode ser dito quanto à obra de Weber. Escrita no início do século XX, ela é um marco entre os estudos sobre estratificação social cuja importância só pode ser compara-

da à influência do trabalho de Marx. A tipologia de classes, estamentos e partidos weberiana influenciou os critérios considerados na definição da situação social dos indivíduos em diversos estudos posteriores. O esquema de estratificação social weberiano baseia-se em três eixos: as diferenças econômicas, que definem as classes, as diferenças de poder, que definem os partidos e as diferenças de prestígio, que definem o *status* (1974, pp. 211-28, 1991, pp. 199-203).

Para Weber, a situação de classe está relacionada a oportunidades de vida abertas aos indivíduos e indica a existência de situações de interesse semelhantes em que um indivíduo se encontra junto com muitos outros, a qual, em princípio, é constituída pelo nível de propriedade dos meios de produção, a capacidade de consumo e a qualificação de serviço. Os indivíduos mais ricos da sociedade podem pertencer às “classes proprietárias positivamente privilegiadas”, formadas tipicamente por rentistas, e às “classes aquisitivas positivamente privilegiadas”,² compostas por empresários e, em certas circunstâncias, profissionais liberais e trabalhadores altamente qualificados (1991, pp. 199-201).

A situação de classe dos indivíduos é uma situação de mercado, mas pode ser influenciada por diversos fatores, inclusive os que possuem pouca relação direta com a atividade econômica individual. Ao explicar a diferenciação das pessoas na estrutura social, Weber não subestima a importância de fatores institucionais que asseguram, por exemplo, a transmissão de heranças (assegurando o monopólio de propriedades), ou mesmo a distinção na qualificação profissional dos indivíduos (monopólio da educação) (1991, pp. 69, 99-100, 199-200), mas boa parte de seus principais livros dedica-se à análise da motivação para o trabalho e o comportamento capitalista (1961, 1989, 1991).

Em larga medida, Weber endossa a tese de que a oporosidade e a frugalidade são determinantes importantes do desempenho econômico dos indivíduos nas sociedades capitalistas. Um dos objetivos de *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* é mostrar

² Não há, na teoria weberiana, algo que impeça o pertencimento simultâneo de um indivíduo a duas classes distintas.

que essas características explicam o fato de protestantes ocuparem posições superiores às de católicos na hierarquia social. O argumento weberiano, amplamente conhecido, é de que, na origem do capitalismo moderno, certas correntes do protestantismo possuíam um *ethos*, compatível com o “espírito do capitalismo”, que favoreceu a ocupação de posições mais altas na estratificação social por protestantes. Essa ética estendia-se a todos os estratos sociais, determinando um comportamento ascético favorável ao investimento, escolhas educacionais orientadas à qualificação profissional e o trabalho como um fim em si mesmo.

Weber é cauteloso em dissociar a religião do capitalismo moderno. Em suas palavras, “a raiz religiosa do homem moderno morreu” (1961, p. 309), mas permaneceu o racionalismo ocidental, que é a base do capitalismo e do qual o protestantismo é apenas “um estágio historicamente anterior” (1989, p. 50).³ Portanto, não é mais nas características religiosas, mas no autocontrole e na eficiência produtiva que parte da explicação para a posição social dos indivíduos nas sociedades capitalistas deve ser procurada.

Ainda no início do século XX, uma obra que influenciou muitos dos estudos sobre a relação entre a estrutura social e o funcionamento dos sistemas político-partidários é a de Pareto, um autor importante no campo de pesquisas sobre desigualdade. No *Tratado de Sociologia Geral*, um de seus principais livros, a heterogeneidade da sociedade ocupa papel central na análise sociológica.⁴ Pareto argumenta que os homens são diferentes física, moral e intelectualmente, o que faz com que todas as sociedades sejam essencialmente heterogêneas. As diferenças entre indivíduos estão na origem da distinção entre classes, mas essa distinção não implica uma separação rígida entre grupos, pois indivíduos circulam entre classes (Pareto, 1964, vol. II, p. 527, § 2.025). Logo, uma teoria que leve a heterogeneidade em consideração não deve apenas mapear a estrutura social mas, também, tratar da mobilidade dentro dessa estrutura.

³ “La raíz religiosa del hombre moderno ha muerto” (Weber, 1961, p. 309).

⁴ *Trattato di Sociologia Generale* (1964).

A estratificação mais famosa de sua obra é a conhecida separação entre *elite* e *massa* (ou, mais exatamente, entre *elite* e *não-elite*), utilizada na teoria que busca explicar a origem e a circulação das elites na sociedade. Pareto não é o primeiro a tratar de uma estratificação desse tipo, mas é a ele que a afirmação do termo *elite* deve ser atribuída. Segundo Pareto, é possível, por simplificação, dividir a sociedade em dois estratos fundamentais, um inferior, a massa (*classe non eletta*) e outro superior, a elite (*classe eletta*). O estrato superior, por sua vez, se subdivide em elite governante e elite não governante. Apesar de propor esta subdivisão, Pareto praticamente usa o termo *elite* como sinônimo de *elite governante* (p. 531, § 2.032).

Para expor sua idéia de elite, Pareto usa uma analogia com um sistema de notas conferidas à capacidade das pessoas em suas atividades profissionais. A elite é a classe composta pelos indivíduos com maiores índices em suas atividades. Pareto tenta manter a noção de elite restrita à avaliação da eficiência de um indivíduo na perseguição de suas metas, quaisquer que sejam elas. Por essa razão, busca afastar o julgamento de valor quanto aos fins das atividades, colocando, lado a lado, nas elites profissionais, o ladrão e o artista competentes. As elites se perpetuam recrutando os membros mais capacitados das classes inferiores.

No entanto, essa não é uma forma de exposição totalmente consistente com o corpo teórico paretiano. Embora Pareto insista em utilizar o sistema de notas para definir inicialmente as elites, esta abordagem parece ser uma tentativa de excluir valores morais do esquema de classificação e não um esforço para formar uma regra classificatória. A posição de elite diz respeito mais à capacidade de influir nos destinos da sociedade em função de sua posição na estrutura social do que a atributos individuais. Em Pareto, a elite não é apenas um estrato, ela constitui uma classe que se reconhece como tal e se esforça por manter sua posição, logo o apelo a atributos pessoais adquire um certo tom de justificativa histórica para a segmentação da sociedade e não a forma de um critério de estratificação.

Isso se torna mais claro quando Pareto indica que a riqueza, o parentesco e a rede de relacionamentos podem dar o título de

elite a quem não deveria tê-lo (1964, p. 532, § 2.036). São, portanto, determinantes da posição de elite tanto elementos de mérito individual quanto heranças, características familiares e outros fatores externos aos indivíduos. Na teoria de Pareto, os atributos pessoais têm papel ambíguo na determinação da posição dos indivíduos na estrutura social: a ascensão à elite se dá em função da capacidade (qualificação) individual; a manutenção da posição na elite ao longo das gerações, não.

Qual seria o critério exato para demarcar o estrato de elite? Discutindo a abordagem marxista, Pareto rejeita o uso de classes capitalistas e trabalhadoras por julgar haver uma diversidade de interesses muito grande dentro do grupo dos capitalistas, além de, muitas vezes, trabalhadores e capitalistas possuírem interesses comuns (1964, pp. 664-5, § 2.231). Neste ponto, “interesses” parecem ser o eixo que Pareto usa para captar, na definição de uma classe, o resultado das características econômicas e políticas do grupo. No entanto, mais adiante, Pareto enfatiza a heterogeneidade dentro das elites governantes (p. 681, § 2.254), que pode perfeitamente assumir características semelhantes às usadas por ele para rejeitar o esquema marxista. Esta questão, portanto, não encontra uma resposta clara em Pareto e foi objeto de discussões posteriores nos estudos baseados em teorias das elites do mesmo modo que as proposições dos precursores do debate sobre estratificação social foram alvo de controvérsias.

Entre os autores clássicos das Ciências Sociais que estão sendo resgatados nos estudos modernos sobre estratificação social está Émile Durkheim. Fundamentais para entender seus escritos sobre a estrutura social das sociedades modernas são as analogias feitas por ele entre sociedade e organismos vivos. Do mesmo modo que um organismo vivo, as sociedades podem ser entendidas como sendo formadas por partes especializadas em determinadas funções. Assim como a complementaridade dos diversos órgãos é essencial para a manutenção de um organismo vivo, o funcionamento equilibrado da sociedade depende da integração adequada de suas partes.

Que partes são essas? Durkheim, em *A Divisão do Trabalho Social*, coloca os grupos profissionais como elemento-chave para

se entender a organização da sociedade moderna. Uma série de fatores faz com que as funções na sociedade tornem-se cada vez mais especializadas e, como resposta a este fenômeno, o trabalho social seja dividido entre grupos profissionais. O pertencimento a um grupo profissional é acompanhado de prerrogativas e deveres, além de indicar, para o restante da sociedade, a posição de um indivíduo na estrutura social (1984, vol. 1, p. 38).

São aspectos técnicos da divisão do trabalho que levam à formação de grupos profissionais. Em um sistema classificatório de base axiológica, essas características técnicas da produção poderiam ser usadas para definir os grupos profissionais. No entanto, Durkheim não se vale desse procedimento e usa as categorias institucionalizadas pela divisão do trabalho para captar a estrutura social. Usando informação presente na “consciência social” (isto é, institucionalizada) para mapear os grupos profissionais, o modelo durkheimiano transfere, no limite, os julgamentos necessários para a definição de categorias e sua hierarquização para a sociedade. O que Durkheim faz, portanto, é muito mais identificar as categorias compartilhadas por grande parte da sociedade do que discutir critérios para defini-las.

A analogia organismo-sociedade tem impacto forte sobre as decisões valorativas de Durkheim acerca da possibilidade de hierarquização dos grupos profissionais. O mau funcionamento de um órgão específico pode implicar a ruína do organismo como um todo. Logo, em certa medida não faz sentido hierarquizar a importância dos órgãos, visto que eles são interdependentes. Esta idéia influencia Durkheim, que tende a concentrar-se mais nos elementos que determinam a integração dos grupos profissionais do que nas hierarquias entre os grupos.

O uso de uma classificação definida de modo exógeno e a influência do modelo orgânico na abordagem da estrutura social fazem com que o arcabouço teórico durkheimiano para a análise das estruturas sociais seja guiado por uma idéia de dependência simétrica entre os grupos sociais. Isso não quer dizer que as hierarquias na estrutura social sejam ignoradas por Durkheim. Ele reconhece que os indivíduos desejam algumas posições mais do que outras e que este desejo é origem de conflitos na sociedade.

Para analisá-los, Durkheim lança mão de um modelo normativo, no qual a existência de diferenças hierárquicas é justificável do ponto de vista moral, em razão das necessidades de especialização funcional na sociedade, e as posições superiores devem ser ocupadas por mérito. Sua noção de mérito é produtivista e está relacionada às aptidões profissionais (1991, vol. 2, p. 171).

Há duas categorias de determinantes das posições na estrutura social. A desigualdade social exprime as “desigualdades naturais” e as “imposições exteriores”. A primeira diz respeito às capacidades e escolhas dos indivíduos, que podem ser entendidas como a expressão dos talentos — ou, mais especificamente, a qualificação para a atividade profissional — e as inclinações pessoais para determinadas atividades. As segundas consistem em imposições de caráter institucional, como normas e leis, das quais são expressões as barreiras criadas por regulamentação do exercício da profissão ou qualificação para ela e, principalmente, as heranças. No modelo normativo de Durkheim, estas últimas são indesejáveis, mesmo que consagradas por instituições como o direito, pois fazem com que a divisão do trabalho social resulte de imposições externas aos fatores que a motivaram e asseguraram a eficiência da sociedade (1991, vol. 2, pp. 170-4).

O debate atual

No debate atual, é possível notar a marca das teorias precursoras elaboradas nos séculos XIX e XX. Porém, apesar de ser possível identificar tradições distintas dentro desse debate, uma característica do campo é uma intensa troca entre elas. São raros, atualmente, estudos relevantes sobre estratificação social que sigam fielmente o modo de abordar o problema proposto pelas teorias precursoras. Antes, elementos das diversas tradições são reelaborados e fundidos de modo que preencham falhas das teorias antigas e adaptem as novas às mudanças havidas na sociedade.

A análise das teorias modernas de estratificação realizada a seguir privilegia as teorias de classe e destaca três pontos. Primeiro, os eixos utilizados para definir os estratos em cada teoria. Segundo, o produto da dinâmica da disputa teórica, ou seja, o

resultado das interseções entre tradições distintas e as críticas mútuas por elas realizadas. Terceiro, o tratamento dado à hierarquização dos estratos e as relações entre eles. É evidente que diversos outros enfoques poderiam ser realizados. O objetivo do enfoque adotado aqui é bastante específico e consiste em levantar subsídios para posterior definição de um estrato rico na sociedade brasileira.

Especialmente no que diz respeito às teorias de classe, as influências de Marx e Weber se fazem sentir em um grande número de abordagens. Elas são o pivô da discussão teórica moderna e exemplos disso são abundantes na extensa literatura sobre o assunto — além das tradições neomarxistas e neweberianas, sucessoras óbvias das duas abordagens precursoras, proposições denominadas neo-ricardianas guardam grande semelhança com as idéias de Marx; o mapa de classes de Pierre Bourdieu é uma fusão do esquema de Weber com elementos que foram discutidos na obra de Veblen e os esquemas de classe neodurkheimianos, por sua vez, buscam uma alternativa à estratificação com base em axiomas das tradições marxista e weberiana.⁵

A tradição marxista moderna é composta por correntes um tanto distintas. A adoção de uma agenda normativa fortemente igualitarista, que influencia a seleção dos temas de pesquisa e o modo de abordá-los, é um ponto comum entre todos os marxistas, mas não uma característica exclusiva da tradição. A diversidade de correntes dificulta a identificação dos eixos teóricos compartilhados pelos marxistas atuais, mas é possível dizer que, nas teorias marxistas modernas, a divisão da sociedade em classes ainda tem papel fundamental na teoria, embora talvez menor do que o concebido por Marx.

Segundo Wright (2000, 2002), as teorias marxistas modernas sustentam modelos hierárquicos de divisão da sociedade em classes nos quais a assimetria entre as classes permite relações de exploração, dominação e subordinação entre elas. Esta assimetria tem origem em relações sociais de produção, isto é, na distribui-

⁵ Bourdieu não menciona Veblen em *A Distinção* (1984) mas há grande semelhança entre as abordagens.

ção dos direitos sobre o uso de recursos produtivos e dos direitos que regulam a apropriação da produção. O mais relevante para a classificação dos indivíduos nas diferentes classes, portanto, não são atributos das pessoas ou das relações das pessoas com as coisas, mas características da relação que um indivíduo possui com os demais no processo de produção. A ênfase no critério das relações sociais de produção dá uma base teórica para lidar com questões de classificação de indivíduos que têm poder de comandar trabalho e se beneficiam de sua exploração sem, no entanto, deter a propriedade formal (jurídica) sobre os meios de produção, como é o caso dos executivos das empresas.

Como as classes não se definem apenas pela propriedade formal de meios de produção, torna-se facilmente compatível com o corpo teórico marxista o uso de esquemas de classe mais complexos (isto é, com maior número de categorias) que a dicotomia simplificada entre capitalistas e trabalhadores. Isto incrementa a teoria em pelo menos três pontos: 1) torna-a mais aplicável a casos de articulação de modos de produção distintos, tal como ocorre em sociedades onde convivem relações capitalistas e semifeudais ou em economias capitalistas altamente estatizadas; 2) faz com que ela seja mais capaz de lidar com as situações em que o direito sobre o uso de recursos produtivos não é totalmente conferido pela propriedade dos recursos, como é o caso das concessões de uso de um recurso qualquer e; 3) permite melhor tratamento de questões que envolvem a regulação dos direitos de propriedade e diferenciam os indivíduos na estrutura social, como os acordos trabalhistas, o controle das características das empresas e da produção por meio de agências reguladoras, a sujeição a regimes tributários diferenciados, etc.

Nos esquemas de classes baseados em relações sociais de produção, os atributos dos indivíduos atomizados têm papel indireto na definição de sua posição na estrutura social. A premissa por trás dessa opção é a de que as escolhas e os comportamentos dos indivíduos são moldados pelo tipo de relações que eles têm com outros indivíduos. Em termos práticos isto não significa que características individuais como educação, sexo ou raça são irrelevantes em um sistema de classificação marxista, mas que

sua relevância depende da influência que essas capacidades têm na distribuição de direitos sobre os recursos e os resultados da produção. Por essa razão, o enfoque das pesquisas marxistas é sobre a formação e transmissão desses direitos, o que significa estudar como a constituição e implementação de leis, normas e ideologias, bem como a organização de instituições, afetam a estrutura social.

Certas dificuldades enfrentadas pelos neomarxistas levaram ao surgimento de mapas de classe que abrem mão de certos aspectos da teoria de Marx. É o caso da abordagem de Sørensen (2000, 2002). No artigo “Neo-Ricardian Class Analysis”, Sørensen apresenta um esquema em que classes são definidas a partir de direitos de propriedade, os quais são entendidos como a legitimidade para receber rendas de um ativo qualquer. Os direitos de propriedade influenciam a riqueza total individual e, por isso, indicadores das condições de vida de uma pessoa são indicadores de sua posição de classe. Do ponto de vista da exploração de classes, diz Sørensen, as categorias de classe estabelecem-se em função da propriedade ou não de ativos rentáveis, ressalvando que as posições de classe definidas a partir de condições de vida não têm necessariamente interesses antagônicos, pois a propriedade de ativos rentáveis pode não fazer parte da riqueza que uma pessoa controla (2002, pp. 169, 208).

De certo modo o esforço de Sørensen é montar um esquema de classificação que usa elementos da sociologia marxista, porém descartando a teoria do valor trabalho para definir exploração. Ao utilizar um sistema classificatório baseado em rendas, Sørensen engenhosamente evita os graves problemas que a teoria do valor trabalho de Marx tem para transformar valores em preços — que afetam a base de seu conceito de exploração, a teoria da mais-valia — mas continua sustentando que a exploração tem origem nos direitos de propriedade. A *exploração*, para Sørensen, é a desigualdade gerada pela propriedade de ativos (recursos) que geram rendas. Esses ativos geram desigualdades quando as vantagens dos proprietários surgem à custa dos não-proprietários. A exploração, portanto, aparece na forma de renda de ativos que são concentrados pelas classes exploradoras e

cuja eliminação ou redistribuição seria vantajosa para os não-proprietários (2002, pp. 178-9).

O conceito de propriedade usado por Sørensen não se limita à titulação legal, estendendo-se à legitimidade para auferir rendas de um determinado ativo (Sørensen, 2000, 2002). Com isso podem ser incluídas na classe dos rentistas várias pessoas que obtêm rendas utilizando ativos dos quais não possuem a propriedade legal, como é mais evidente no caso dos executivos que usufruem das rendas das empresas que gerenciam, ou das classes políticas que se beneficiam da administração dos bens do Estado. Todavia, como o conceito de propriedade assumido é bastante amplo, quase todas as pessoas podem possuir algum tipo de ativo produtivo rentável. Assim, realizar a distinção de classes deixaria de ser uma questão de identificar a posse ou não ativos rentáveis e passaria a ser um problema de se estratificar a população em função do tipo e volume desses ativos.

Porém, se a definição de Sørensen for rigorosamente seguida, os ativos que definem a posição de classe devem ser ativos transferíveis. Conseqüentemente, o uso de recursos que são tratados por algumas teorias como formas de capital intransferível, como o capital humano ou mesmo certos capitais simbólicos, não caracterizaria a exploração, mesmo que rendas possam ser auferidas a partir desses recursos. Tudo indica, portanto, que o mais adequado, a partir da definição inicial de Sørensen, não é dividir a sociedade em proprietários e não-proprietários de ativos, mas entre exploradores e explorados, conforme o volume dessa exploração e o tipo de renda que a possibilita.

A abordagem de Sørensen é apresentada como uma “análise de classe ricardiana”, em referência ao uso, por David Ricardo, de tipologias de rendas na formulação de suas teorias. No entanto, nem a divisão da sociedade segundo tipo de renda auferida é originalmente ricardiana, nem o conceito de renda de Sørensen é rigorosamente o mesmo de Ricardo. Como se trata de uma teoria de classes em que a fundamentação dos critérios de estratificação é dada por uma teoria de justiça distributiva centrada na exploração, parece que o mais correto é colocar Sørensen próximo das abordagens neomarxistas.

O esquema de Sørensen baseado em rendas evita as dificuldades que a definição de classes a partir da propriedade legal apresenta, mantendo, porém, um conceito de exploração que se relaciona à idéia de propriedade. Nele, o grupo de exploradores abarca um grande grupo de pessoas e, do ponto de vista operacional, pode ser identificado a partir de informações sobre riqueza, uma vez que parte dessa riqueza pode existir na forma de ativos que geram rendas.

Há uma certa tendência da literatura recente em destacar uma grande semelhança entre as análises de classe de tradição marxista e weberiana. Crompton, por exemplo, destaca que ambas identificam classe a partir da estrutura ocupacional (1995, p. 50). Savage vê uma convergência entre ambas, mas julga que a análise de classe weberiana depende da vitalidade das teorias de classe marxistas (2000, p. 17). Breen acredita que as fronteiras entre ambas são pouco definidas e se estabelecem apenas em termos da importância dada às classes como elemento de explicação na teoria (2002, p. 46). Tumin afirma que Weber concordou com aspectos fundamentais do pensamento marxista muito mais do que reconheceram alguns estudos sobre estratificação social e que quase todas as pesquisas neste campo combinam aspectos da sociologia marxista com idéias weberianas (1970, p. 19). Wright, por sua vez, acredita que as análises de classes de tradição weberiana são englobadas pelo corpo teórico marxista (2002, p. 35).

É verdade que, nos estudos modernos, existem semelhanças nas abordagens de ambas as tradições. Porém, do ponto de vista da centralidade que as classes ocupam na teoria, existe uma distinção entre as duas correntes: para a tradição weberiana as classes têm um poder explicativo menor que o atribuído pelos neomarxistas. Se, para estes últimos, alguns padrões de mudança histórica podem ser explicados em termos da evolução da relação entre as classes, não seria incorreto afirmar que as idéias de Weber são usadas muito mais para estabelecer critérios de demarcação de grupos na sociedade do que para compor uma teoria sobre como as classes se originam, como se relacionam e como este relacionamento pode ser usado para explicar o funcionamento da sociedade. Se, por um lado, Weber define classes de

um modo mais nítido e afastado de ambigüidades do que Marx, por outro lado seus comentários sobre o tema são bastante fragmentados e ocupam papel secundário em suas principais obras, e isto se reflete nos sucessores das duas correntes.

Um grande número de estudos sobre estratificação poderia ser classificado como weberiano, caso as peculiaridades dessa tradição sejam a ausência de um conteúdo substantivo para as classes nas teorias que explicam o funcionamento da sociedade — ou o que Savage chama de “realidade ontológica das classes” (2000, p. 16) — e o uso de tipos ideais para fundamentar a estratificação. Para os weberianos, as classes não são importantes *a priori*: sua existência deve ser testada para verificar se os indivíduos nas classes formam uma coletividade. Os estudos que podem ser enquadrados como weberianos são os que acreditam que faz sentido estratificar uma sociedade porque os estratos representam grupos reais que têm comportamento provável semelhante.

Embora não seja exclusiva da tradição weberiana, a atenção dada a elementos extra-econômicos em estudos sobre estratificação social é, sem dúvida, um de seus traços característicos. A partir da década de 1930 uma série de estudos inclui índices subjetivos (informações sobre prestígio social, reputação, valores, etc.) em esquemas classificatórios, estratégia que se mantém até hoje em muitas pesquisas, como mostram Blau, Duncan & Tyree (2000, pp. 204-07). Os mecanismos de transformação de classes econômicas weberianas em classes sociais, isto é, os modos pelos quais as relações econômicas se traduzem em estruturas sociais não econômicas, tornou-se objeto de diversas pesquisas de Giddens e seus sucessores (Giddens, 1982, pp. 157). O papel do poder político na estruturação da sociedade também é objeto de atenção dos weberianos e foi incorporado em numerosos estudos após a publicação das obras de Wright Mills e Parsons. Quanto aos fatores que definem a posição dos indivíduos em um determinado estrato, porém, os determinantes culturais e motivacionais usados por Weber em *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* foram abandonados em função de atributos socioeconômicos mais facilmente observáveis.

Embora recuse o título de weberiano, John Goldthorpe é considerado o principal expoente da tradição, tanto por Savage (2000) quanto por Breen (2002). Parece correto tratá-lo desse modo, uma vez que seus esquemas de estratificação estão claramente orientados à agregação de coletivos a partir de tipos ideais sem uma teoria que articule, antecipadamente, a relação entre as classes, relações de exploração entre elas ou uma teoria de como elas agem (Goldthorpe & Marshall, 1992, p. 383). Em formulações recentes, Goldthorpe e seus colaboradores usam um esquema de classes predominantemente baseado na regulação das relações de trabalho por meio de contratos onde os estratos são definidos a partir de duas dimensões básicas, o grau de monitoramento e a especificidade dos recursos humanos requeridos pelas tarefas (Goldthorpe, 2000, p. 214, Erikson & Goldthorpe, 2000, p. 311).

Muitos dos estudos na tradição weberiana sofreram influência da teoria das elites. A partição dicotômica de Pareto entre elite e massa, porém, foi abandonada e em seu lugar usados esquemas de estratificação que distinguem estratos intermediários. Embora na maior parte dos estudos recentes, a idéia de elite esteja associada a conceitos como poder, autoridade ou controle, nas últimas décadas as elites passaram a ser entendidas como grupos além da esfera política do Estado, especialmente após pesquisas que destacavam a importância das elites na gerência da produção e nos movimentos sociais (Keller, 1963; Parry, 1969; Lasswell, Lerner & Rothwell, 1971; Therborn, 1982).

Outra ruptura em relação às teorias clássicas de elite e a constatação de que a manutenção dos membros das elites em suas posições baseia-se em mecanismos simbólicos, ideologias e mesmo na violência. Reconhecendo esses resultados, muitos teóricos renunciaram à idéia de que a composição atual das elites pode ser adequadamente explicada em termos de talentos ou características psicológicas de seus membros e passaram a buscar explicação para tal composição na estrutura da sociedade, aproximando-se, neste ponto, da tradição marxista.

Os esquemas de classe que se autodenominam inspirados na obra de Durkheim surgem na busca por uma alternativa às

tradições marxista e weberiana. Estas costumam analisar a sociedade a partir de categorias que agregam um grande número de indivíduos, classificando-os a partir de axiomas teóricos. O esquema neodurkheimiano, em contraposição, usa categorias baseadas em aspectos técnicos da divisão do trabalho e, portanto, mais amplamente institucionalizadas na sociedade. Um dos principais expoentes da corrente, David Grusky, chama essas categorias de “microclasses” e acredita que elas refletem melhor os níveis da vida social em que as atitudes e estilos de vida são gerados. Trata-se de categorias que refletem, em certo grau, a estrutura ocupacional da população, tal como ela é reconhecida pelos indivíduos e pelos sistemas normativos e legais (2002, pp. 76-88).

Embora o tratamento dado por Durkheim aos grupos ocupacionais seja extensivamente usado em campos como a Sociologia das Profissões, nos estudos sobre estrutura social são incommuns abordagens claramente durkheimianas. Desde pelo menos a década de 1930, os estudos sobre mobilidade social usam informações sobre categorias ocupacionais como indicação de posição na estrutura social, mas nem sempre como um critério de delimitação de grupos que de fato compartilham valores e comportamentos distintos dos demais agrupamentos. Até o momento, as abordagens durkheimianas têm poucos resultados reais a oferecer. Nas palavras do próprio Grusky, a alternativa durkheimiana consiste mais em levantar novas questões do que fornecer respostas prontas (2002, p. 104).

Uma outra corrente moderna que não se alinha rigorosamente às tradições marxista e weberiana baseia-se em estudos de Pierre Bourdieu. Não é uma característica dos trabalhos de Bourdieu sobre estrutura social a derivação de categorias sociais a partir de axiomas bem-definidos. Isso, aliado a uma linguagem peculiar que redefine diversos conceitos correntes da Sociologia faz com que suas idéias sejam passíveis de interpretações ambíguas (Weininger, 2002). Mesmo assim, é possível classificar a forma como Bourdieu aborda a estratificação da sociedade entre as teorias que apresentam, simultaneamente, características do esquema geral weberiano e do tratamento dado por Veblen ao uso do estilo de vida como um símbolo de classificação social. O eixo

central do trabalho de Bourdieu é o estudo das relações entre classes e grupos de *status* — que na obra de Weber são tratados separadamente — baseado no argumento de que a análise das relações econômicas (classe) requer um estudo simultâneo das relações simbólicas (*status*) (Bourdieu, 1984, 1989).

Bourdieu monta um esquema de classificação baseado em três dimensões — volume, composição e trajetória dos capitais econômicos e culturais — no qual não há fronteiras definidas de classe, exceto as definidas pelos grupos ocupacionais institucionalizados. Com isso, é possível entender a posição dos indivíduos na estrutura social como uma função dos atributos pessoais que definem os capitais econômico e simbólico e dos processos de transmissão intergeracional desses capitais (1984, pp. 128-9, 262, 340, 452, 504). Esse esquema foi montado para analisar o que determina um estilo de vida específico, mas pode também ser aplicado para estudar como a combinação de classe e *status* influencia as oportunidades de vida dos indivíduos.

Uma parte do debate moderno sobre classes se distingue pelo questionamento da validade das teorias de classe como um todo. Parte da discussão gira em torno de críticas ao poder explicativo das classes nas sociedades modernas. Para alguns críticos a análise das formas contemporâneas de hierarquia e antagonismo requer partições alternativas da sociedade: relações de autoridade estatal, gênero e raça, por exemplo, são origem de desigualdades que não são captadas pelas análises de classe e, no entanto, são elementos centrais para a compreensão das sociedades modernas. Segundo Pakulski, um dos resultados da complexificação das desigualdades é a “hibridização” dos esquemas de estratificação, isto é, a interpenetração de dois ou mais mecanismos de estratificação que torna difícil separar os efeitos causais de cada um deles, fazendo com que o estudo da desigualdade baseado apenas na análise de classes perca relevância (Pakulski, 2002). Para outros críticos, como Touraine, a informação de que um indivíduo pertence a uma classe determinada diz pouco sobre suas ações. São essas ações que modelam a sociedade e, portanto, são elas o objeto central das Ciências Sociais. Há momentos em que as classes agem como um coletivo, modelando a socie-

dade, porém em muitos outros as classes são apenas agregados passivos de indivíduos. Logo, nas sociedades modernas que não são moldadas por estruturas de privilégio, as situações (posições na estrutura) não determinam ações e o relevante para o cientista social não é identificar “classes”, mas “movimentos sociais” (1995, p. 88).

Teorias de estratificação e o estudo dos ricos

As diversas teorias de estratificação social discutidas formam o núcleo de uma grande quantidade de estudos contemporâneos sobre desigualdade. A estratificação de uma população em ricos e não-ricos não é objeto específico de nenhuma dessas teorias. De fato, uma estratificação como esta é, do ponto de vista de uma proposição teórica, muito pouco ambiciosa se comparada às intenções dos esquemas de estratificação discutidos, que, em sua maioria, pretendem identificar grupos cujo comportamento permite explicar os grandes movimentos da dinâmica social. No entanto, essas teorias trazem uma série de contribuições para um estudo dos ricos, dentre elas as que se referem às dimensões nas quais a diferenciação dos estratos é realizada e as que dizem respeito aos fatores que determinam a posição dos indivíduos na estrutura social merecem destaque.

A grande diversidade de abordagens nas pesquisas sobre estratificação social é uma característica da configuração atual do campo. Ainda que seja possível identificar dois grandes ramos dominantes — o marxista e o weberiano —, além de alguns ramos menores, as fronteiras entre eles são difusas e sua heterogeneidade interna é elevada, o que faz com que qualquer agrupamento de teorias seja passível de controvérsias. Não seria exagero dizer que a maior parte das teorias precursoras consideradas aqui teve influência, direta ou indireta, na formulação das abordagens modernas. Como essas abordagens não são necessariamente incompatíveis entre si, não há motivos para um esquema de estratificação deixar de incorporar elementos oriundos de fontes diversas.

Atualmente, predominam quatro grandes dimensões da vida em sociedade sobre as quais a estratificação é feita, as quais po-

dem ser denominadas ocupação, bens simbólicos, poder político e interesses no conflito distributivo. Obviamente a intenção de uma divisão como esta é unicamente organizar a síntese de um grande número de teorias, uma vez que essas dimensões não são mutuamente excludentes e, ao menos hipoteticamente, um esquema de estratificação poderia usar, simultaneamente, todas elas para subdividir a sociedade.

As ocupações são utilizadas em diversos esquemas de estratificação como um meio para se capturar informações de outras dimensões, como o prestígio, por exemplo. É nas abordagens de origem durkheimiana que os agrupamentos ocupacionais institucionalizados são a principal dimensão da estratificação. Seu uso em um estudo dos ricos no Brasil, porém, parece enfrentar alguns obstáculos. Primeiro, os esquemas durkheimianos não privilegiam a hierarquização dos grupos, algo fundamental em uma pesquisa sobre desigualdade. Segundo, a elevada desigualdade intra-ocupacional observada no Brasil compromete o uso de títulos ocupacionais como critério de definição de grupos homogêneos. Terceiro, o baixo nível de associativismo dos grupos profissionais, a alta rotatividade nos postos de trabalho e a grande proporção de trabalhadores por conta-própria em ocupações maldefinidas fazem com que, para uma grande parcela da população, seja pouco provável que uma categoria profissional represente uma rede de pessoas que se relacionam de modo estável ao longo do tempo, moldando comportamentos. Na dimensão ocupacional, é provável que para um estudo dos ricos seja mais apropriado tratar de elites (intra) ocupacionais, como sugeriu Pareto, do que lidar com as ocupações como unidades.

Esquemas baseados em bens simbólicos, estilo de vida, prestígio, reputação ou algo semelhante são comuns no campo, como mostram os trabalhos de Bourdieu e de diversos weberianos modernos. A maior dificuldade desses esquemas é acessar a informação sobre bens simbólicos no nível individual. A principal estratégia para superar esta dificuldade consiste em utilizar variáveis instrumentais que correlacionam algum atributo observável do indivíduo a seu capital simbólico. É o caso, por exemplo, das escalas de prestígio que, em um primeiro momento, relacionam

o prestígio de um grupo limitado de ocupações ao nível educacional ou rendimentos dos profissionais e, posteriormente, realizam inferências acerca do prestígio de uma quantidade maior de ocupações usando essas variáveis.

A dificuldade de acessar informações sobre bens simbólicos inviabiliza o uso dessa dimensão da estratificação em pesquisas que pretendam utilizar levantamentos amostrais de grande porte para o estudo dos ricos. Mesmo a estratégia das variáveis instrumentais parece pouco útil, uma vez que ela não só teria de enfrentar uma elevada heterogeneidade intragrupo do prestígio dos indivíduos, como depende de um estudo prévio que, ao que tudo indica, não se encontra disponível no Brasil.

Há diversas décadas o poder político é o núcleo da estratificação de grande parte dos estudos sobre elites de tradição paretiana ou mesmo os que têm relação com a obra de Weber. Como os ricos constituem um certo tipo de elite, parece ser importante associar sua posição na estrutura social a seu poder político. Aqui, como no caso dos bens simbólicos, o obstáculo à incorporação dessa dimensão em um esquema de estratificação social é a disponibilidade de informações em nível individual. Em estudos restritos a uma comunidade política em que a estrutura de poder é relativamente bem conhecida, o uso dessa dimensão na estratificação é perfeitamente viável. Porém, quando se trata da população como um todo, é praticamente impossível utilizá-la. Uma alternativa para não se deixar de considerar o poder político em um estudo sobre os ricos baseado em levantamentos de larga escala poderia ser realizar a estratificação por outros critérios e, posteriormente, correlacionar poder à condição de rico por meio de informações sobre ocupações em cargos políticos ou associações a entidades políticas, por exemplo.

Uma das principais contribuições do debate sobre estratificação social para a partição da sociedade entre ricos e não-ricos vem das teorias que entendem a desigualdade como resultado de alguma forma de conflito distributivo. Os esquemas de estratificação de Marx, Veblen e muitos de seus sucessores expressam, de certo modo, esse conflito ao definir as fronteiras de seus estratos de modo que demarque grupos que têm interesses anta-

gônicos na disputa pelos bens materiais produzidos pela sociedade. Nas teorias marxistas, por exemplo, a *exploração* é o principal processo pelo qual desigualdades injustas são geradas e transmitidas à esfera da distribuição, razão pela qual seus estratos refletem a divisão da sociedade entre exploradores e explorados.

No conflito distributivo, qual seria o grupo com interesses antagônicos ao dos ricos? É óbvio que uma resposta desse tipo depende de uma teoria de justiça que proponha quais são as desigualdades injustas de uma sociedade e como elas devem ser eliminadas. Em um sistema distributivo hipotético que argumente em favor da redução da desigualdade pelo menos até a erradicação da pobreza, é possível entender os ricos como o grupo no extremo superior da distribuição da riqueza em uma sociedade que tem, como grupo de interesses antagônicos na disputa pela distribuição dessa riqueza, o outro extremo, os pobres. A desigualdade entre os grupos pode ser reduzida realizando-se transferências de um extremo a outro. Isto sugere, portanto, que o estrato dos ricos pode ser definido em relação ao estrato dos pobres.

No esquema de Sørensen, a definição das fronteiras entre classes com interesses antagônicos (exploradores e explorados) não é uma questão de se ter ou não a propriedade de ativos que geram rendas, mas de definir o ponto em que o volume desses ativos é suficiente para definir uma nova classe. Isto significa que as classes são posições ao longo de uma distribuição contínua e, portanto, o que posiciona os indivíduos nas classes não é apenas apresentar ou não uma determinada característica (por exemplo, ser ou não proprietário de meios de produção), mas, também, a quantidade possuída dessa característica.

Se, analogamente, os ricos e pobres forem entendidos como extremos de uma mesma distribuição, a definição das fronteiras de seus estratos pode ser feita sobre algo que é comum a ambos, mas que os diferencia em quantidade. Este eixo comum poderia ser constituído pelo volume de direitos sobre os recursos e resultado da produção conferidos pela propriedade de ativos rentáveis. Mas o próprio Sørensen reconhece a dificuldade de se mensurar esses direitos e, por tal motivo, propõe que o nível de riqueza

dos indivíduos seja usado para representar esses direitos, uma vez que resulta deles.

No que diz respeito aos fatores que influenciam a posição dos indivíduos nos estratos e que podem ser considerados em um estudo sobre os ricos, merecem destaque na literatura discutida as leis e normas que regulam a distribuição da riqueza, os atributos produtivos pessoais, os determinantes de *status* que afetam a posição de mercado e os antecedentes familiares dos indivíduos.

A discussão neomarxista que entende propriedade como um conjunto de direitos sobre os recursos e resultados da produção mostra que a preocupação com as leis e normas que regulam a distribuição da riqueza não deve limitar-se ao direito formal. Porém, por focalizar a esfera da produção a fim de aplicar teorias da exploração, essa discussão se encontra muito centrada em torno da distribuição dos produtos do trabalho. Ao fazer isso essas teorias deixam de lado um aspecto importante das sociedades em que a vida pode ser assegurada sem trabalho próprio presente, isto é, em que um indivíduo pode receber rendas sem participar do processo de produção, como é o caso da seguridade social. Em um estudo sobre os ricos no Brasil, isso não pode ser ignorado, uma vez que a riqueza pode também ter origem em transferências estatais previdenciárias.

A lista de atributos produtivos pessoais passíveis de influenciar a posição de um indivíduo no estrato dos ricos é bastante extensa. Ela pode incluir, por exemplo, atributos considerados por Weber como operosidade ou racionalidade capitalista. Todavia, a dificuldade de se observar esses atributos em levantamentos de grande escala no Brasil é um obstáculo a sua incorporação em um estudo dos ricos. Isto não impede, porém, que outros atributos, como qualificação profissional ou experiência, sejam acessados por meio de indicadores como educação e idade, tal como é comum na literatura sobre o assunto, e tratados como determinantes da situação dos ricos.

A avaliação da influência do *status* sobre a posição de mercado também encontra problemas na disponibilidade de dados, o que dificultaria um estudo na linha dos principais trabalhos de

Bourdieu. Mesmo assim, esta influência pode ser captada por meio de indicadores de *status* que geram grandes recortes de população, como sexo, raça e idade. Isto permite não só avaliar como problemas cruciais em estudos sobre desigualdade, como o racismo e o sexismo, afetam a posição nos estratos como, também, torna possível testar empiricamente a validade das críticas de Pakulski quanto às deficiências das abordagens de classe.

A análise do debate sobre estratificação social recente contribui para a tomada de uma série de decisões metodológicas necessárias para se levar adiante um estudo sobre os ricos no Brasil. Delas, duas orientações de caráter geral merecem destaque. A primeira é que, adotando-se a perspectiva de que a desigualdade social está relacionada a um conflito distributivo e que a redução dessa desigualdade pode ser feita pela transferência de recursos dos estratos superiores aos inferiores, a estratificação da sociedade brasileira entre ricos e não-ricos pode ser feita a partir de informações de um terceiro grupo, o dos pobres. Se forem entendidos como extremos de uma mesma distribuição, ricos e pobres podem ser definidos em termos de um eixo comum, como seu nível de riqueza, por exemplo.

Esta conclusão tem forte consonância com o fato, discutido anteriormente, de que a redução da desigualdade é a principal forma de se reduzir a pobreza no Brasil e que a maneira mais justa de se promover esta redução é por meio de transferências dos estratos mais ricos aos mais pobres. No capítulo seguinte, onde se discute um método para identificar os ricos em levantamentos socioeconômicos de grande cobertura de população, a idéia de se estratificar os ricos a partir de informações sobre os pobres constitui o eixo central da construção de uma linha de riqueza.

A segunda orientação é que, uma vez definido o estrato dos ricos, cabe perguntar quais os fatores que influenciam o posicionamento de um indivíduo nesse estrato. Isto pode ser feito tratando-se os direitos sobre as transferências do Estado, os atributos produtivos pessoais e o pertencimento a grupos de *status* definidos por raça, sexo e idade como determinantes da condição de rico. Ambas as orientações traçam as linhas gerais de uma

estratégia de pesquisa cuja implementação requer o desenvolvimento de soluções e metodologias específicas que serão discutidas adiante.

O interesse nos antecedentes familiares dos indivíduos, muitas vezes mencionados na literatura, motiva o estudo da mobilidade intergeracional entre os ricos, visando saber em que medida a posição nos estratos deve-se a diferentes tipos de herança que são obtidos independentemente de atributos individuais. Visto sob a ótica do conflito distributivo, um estudo como esse permite avaliar em que medida as oportunidades de vida de um indivíduo são determinadas na esfera da família e que barreiras precisam ser quebradas para a redução da desigualdade ao longo das gerações. Por diversas razões, este assunto não é discutido nesta pesquisa, mas constitui um tema importante para pesquisas futuras.

CONSTRUÇÃO DE UMA LINHA DE RIQUEZA

A metodologia da linha de riqueza: um quadro inicial

A realização de uma pesquisa sobre os ricos requer a identificação de quem constitui esse grupo, mas não existe um consenso razoável na literatura sobre como se fazer isso. Todavia, o debate sobre estratificação social fornece uma série de indicações para o desenvolvimento de uma metodologia que permita essa identificação em levantamentos de informações socioeconômicas que foram desenvolvidos para outros propósitos que não o estudo dos ricos, mas que, pela regularidade de coleta dos dados e extensa cobertura da população brasileira, podem ser muito úteis no estudo dos fatores que influenciam a situação de riqueza de uma família.

O primeiro grande obstáculo no desenvolvimento de uma metodologia desse tipo é justificar os fundamentos da definição de riqueza. Os capítulos anteriores, porém, chegam a conclusões que contribuem para esta justificação. O Capítulo 2 mostra que a redução da desigualdade é essencial para a erradicação da pobreza no Brasil. O Capítulo 3 estabelece que uma forma justa de se reduzir esta desigualdade é por meio de transferências das pessoas no extremo mais rico ao extremo mais pobre da distribuição de riquezas e que esta distribuição deve ocorrer pelo menos até que a pobreza seja erradicada. O Capítulo 4 traz indi-

cações de que o estrato dos ricos pode ser definido em função de características do estrato dos pobres, isto é, que a definição de riqueza pode ser baseada na definição de pobreza. Em decorrência disso, a identificação dos ricos pode ser feita por meio de uma metodologia que relacione riqueza e pobreza por um mecanismo de correção de desigualdades.

Mesmo que a definição de riqueza seja devidamente justificada, resta o desafio de implementá-la de tal modo que esta definição possa ser aplicada a dados que não foram levantados especificamente para o estudo dos ricos. Esta implementação também se defronta com uma série de obstáculos que envolvem, por exemplo, a medição da pobreza e da riqueza ou considerações sobre como elas podem ser relacionadas. As limitações impostas por estes obstáculos requerem algumas simplificações no tratamento do problema, mas não impedem que regras que estabeleçam a fronteira entre ricos e não-ricos sejam definidas.

Analogamente ao que se faz nos estudos sobre pobreza, a linha que delimita a fronteira entre ricos e não-ricos nos dados dos levantamentos socioeconômicos pode ser entendida como uma linha de riqueza. Este capítulo parte das conclusões dos três capítulos anteriores para propor um método para a estimação de uma linha de riqueza que relacione riqueza e pobreza e não dependa de uma definição de riqueza em termos absolutos. A linha de riqueza proposta baseia-se na idéia de que é possível erradicar a pobreza extrema por meio de distribuições de renda dos mais ricos aos mais pobres.

A metodologia proposta para a construção de linhas de riqueza busca atender a três requisitos: 1) relacionar pobreza e riqueza; 2) partir de um conjunto relativamente pequeno e simples de regras e princípios que justifiquem as escolhas realizadas; 3) ser facilmente aplicável a levantamentos de dados desenhados para outros propósitos que não a construção deste tipo de linha.

Ao relacionar riqueza e pobreza o método de construção da linha de riqueza combina informações sobre a quantidade geral de recursos existentes em uma sociedade e informações sobre a distribuição desses recursos na sociedade. Em outras palavras, a linha de riqueza tem as propriedades de um indicador de nível e

forma da distribuição dos recursos de uma população. O caráter relacional da linha permite que a justificativa para a delimitação do grupo dos ricos seja fundamentada em argumentos sobre a erradicação da pobreza extrema por meio de diminuições no grau de desigualdade social.

Como esses argumentos não têm a pretensão de constituir a única diretriz de uma política redistributiva real, o método da linha pode basear-se em um conjunto pequeno de regras e princípios. Ao utilizar apenas informações sobre a renda familiar o método torna-se facilmente aplicável a uma extensa gama de levantamentos de dados que permitem o estudo da relação entre a situação de riqueza e características sociais dos indivíduos em todo o Brasil e em diferentes momentos no tempo.

A linha de riqueza proposta fundamenta-se na possibilidade de, em populações socialmente desiguais, erradicar-se a pobreza extrema por meio de transferências de recursos dos mais ricos aos mais pobres. Isto faz com que a noção de riqueza utilizada dependa totalmente da intensidade da pobreza em uma sociedade, isto é, que a linha de riqueza esteja diretamente relacionada à linha de pobreza. Sob determinados aspectos, a linha de riqueza proposta é uma linha de “antipobreza” que busca justificativa nas idéias de que a pobreza extrema em uma sociedade é inaceitável e de que o bem-estar individual gerado por quantidades adicionais de recursos decai à medida que aumenta o volume destes, como se pretende discutir adiante.

A lógica da linha de riqueza

O primeiro passo para a construção de uma linha de riqueza é definir o que é um rico. Não existe consenso sobre o assunto. Há registros da existência de definições de riqueza em 1805, na Suécia, baseadas em níveis absolutos de poupança (Soltow, 1989) e, desde então, distintos métodos para a definição de riqueza vêm sendo utilizados. Parte da literatura considera ricos os que recebem rendimentos acima de um valor absoluto, tal como estudos de décadas passadas realizados por Miller (1971) ou Williamson (1976) ou estudos mais recentes, como o de Auerbach

& Siegel (2000) e Deutsche Bank (2000). Em geral esse valor absoluto é arbitrado em um patamar bastante elevado, evitando assim fortes divergências quanto à definição utilizada.

Um método que também evita parte das divergências baseia-se na participação dos indivíduos em um grupo social considerado rico por grande parte da sociedade, como as pesquisas de Blitz & Siegfried (1992), Pinçon & Pinçon-Charlot (1996), Buris (2000), Broom & Shay (2000) e Goolsbee (1998, 2000). Esse grupo social pode ser constituído tanto por um grupo profissional (como executivos de grandes empresas ou artistas e atletas famosos), membros de dinastias familiares ou outros critérios de inclusão que contem com certo grau de reconhecimento na sociedade.

Em certa medida é possível incorporar as divergências no conceito de riqueza por meio de um método baseado na ponderação das definições individuais de riqueza. Neste caso a definição da riqueza parte de perguntas aos indivíduos sobre os limites da riqueza e combina o conjunto de respostas a partir de alguma regra. Desse modo, a riqueza pode ser definida por uma regra simples, como a média ou mediana das respostas, ou por regras de maior complexidade, de modo semelhante ao usado nas estimativas de pobreza pelos métodos de Linha de Pobreza Subjetiva (Goedhart et al., 1977; Praag, Spit & Stadt, 1982; Colasanto, Kapteyn & Gaag, 1984; Kapteyn, Kooreman & Willemse, 1988).

Alguns estudos definem os ricos a partir da posição dos indivíduos em um quantil da distribuição da renda pessoal ou domiciliar, como, por exemplo, Lichter & Eggebeen (1993), Carroll (1998, 2000), Wolff (2000), Dynan, Skinner & Zeldes (2000) e Feenberg & Poterba (2000). Este método consiste em estabelecer, em geral de maneira arbitrária, um quantil superior da distribuição da renda, que pode ser 1%, 2% ou mesmo 20%, identificar a população que se encontra acima de seu limite inferior e tratá-la como rica, independente dos valores absolutos de seus rendimentos.

Alternativas também baseadas na posição na distribuição dos rendimentos podem utilizar como parâmetro o desvio em relação à renda média, definindo como ricos aqueles cuja renda fos-

se além de uma quantidade determinada de desvios-padrão em relação à média ou ainda seguir o método de Inhaber & Carroll (1992), que propõem uma interessante definição de riqueza baseada em mudanças na forma da curva de distribuição pessoal da riqueza, na qual os ricos seriam as pessoas que se encontrassem na parte da curva cuja forma se assemelha a uma distribuição de Pareto.

Como suas metas eram outras, os métodos citados não satisfazem o primeiro objetivo da proposta aqui apresentada, que é relacionar diretamente a linha de riqueza à linha de pobreza. O método utilizado por Rank (1999), Danziger, Gottschalk & Smolensky (1989) e Hirschl, Altobelli & Rank (2001) faz essa relação, definindo a linha de riqueza a partir de um múltiplo, em geral 8, 10 ou 12, da linha de pobreza, sendo o múltiplo definido, segundo os autores, de forma totalmente arbitrária. A ausência de uma justificativa para a escolha do múltiplo, no entanto, torna possível questionar os fundamentos do conceito utilizado (porque a linha de riqueza é definida como 8 ou 12 e não 7 ou 13 vezes a linha de pobreza?), o que mostra a importância de algum tipo de argumento que justifique os critérios utilizados para a definição da linha de riqueza.

Assim como no caso da construção de linhas de pobreza, em que a identificação da situação na qual um indivíduo pode ser considerado pobre baseia-se em critérios que quase nunca são consensuais (Hagenaars & de Vos, 1988; Saunders, 1998), a demarcação de uma fronteira a partir da qual os indivíduos possam ser considerados ricos, em razão da grande possibilidade de controvérsias acerca dos julgamentos de valor envolvidos em tal definição, é também algo difícil de ser feito (Pinçon & Pinçon-Charlot, 2000).

A construção de uma linha de riqueza pode encontrar excelentes subsídios no debate já consolidado sobre pobreza. A situação de pobreza, por exemplo, pode ser entendida como aquela em que um ou mais indivíduos vivem abaixo de condições consideradas mínimas (Spicker, 1999). Este mínimo para cada indivíduo é um juízo de valor que, em sua formulação, geralmente leva em consideração as condições de vida dos demais indivíduos. Analogamente, a riqueza pode ser entendida como a si-

tuação em que indivíduos vivem acima de um determinado patamar. Tal como na definição da pobreza, a definição desse patamar depende de juízos de valor.

Se já é difícil atingir um consenso sobre algumas das condições de vida que podem ser consideradas mínimas e, portanto, sobre como identificar a pobreza, é ainda mais difícil definir o patamar que separa um rico dos demais indivíduos. Na busca por fundamentar os julgamentos necessários para se definir quem pode ser considerado rico, é tentador pensar que, assim como a pobreza pode ser entendida como uma forma de privação, a riqueza poderia ser entendida também em termos absolutos, como uma forma de excesso, como faz Drewnowski (1978). Sua proposta é construir uma linha de riqueza (*affluence line*) que determina o nível acima do qual o consumo é supérfluo. O método consiste em elencar um conjunto de necessidades, estimar o custo de se satisfazer plenamente todas elas e utilizá-lo como valor-limite. Uma das principais preocupações de Drewnowski é destacar a importância da linha de riqueza para a formulação de políticas públicas e, talvez por este motivo, seu artigo não especifica com exatidão quais as necessidades relevantes, como definir “satisfação plena” e como lidar com a provisão pública de bens e serviços.

O problema para construir uma linha de riqueza a partir da noção de excesso é definir *excesso* de modo passível de consenso razoável, já que a idéia não é tão bem aceita quanto a de mínimo. Mesmo que seja possível, ou até desejável, a construção de um patamar absoluto acima do qual as pessoas possam ser consideradas ricas, provavelmente apenas os patamares muito elevados seriam capazes de manter-se afastados de fortes controvérsias.

Uma alternativa é buscar estabelecer a fronteira entre ricos e não-ricos com base em regras que não dependam da definição da riqueza em termos absolutos. Essas regras devem basear-se em princípios acerca dos quais existe um certo grau de concordância. Como no caso da pobreza existe concordância razoável, não tanto no que diz respeito ao que se pode considerar “mínimo”, mas, sobretudo, quanto à idéia de que é indesejável que qualquer pessoa viva em condições inferiores às mínimas, parece ser pertinente utilizar a idéia de pobreza para definir riqueza.

Isso pode ser feito nos casos em que pobreza é entendida não como um conjunto de necessidades insatisfeitas, mas como uma insuficiência de satisfatores para essas necessidades (Sen, 1983a, 1992). No caso de um satisfator indireto como renda, por exemplo, um rico pode ser facilmente entendido como uma pessoa que se encontra no extremo oposto da região onde se encontram os pobres. É importante notar que os “espaços” ou “dimensões” da riqueza não são, necessariamente, os mesmos da pobreza. As regras aqui estabelecidas para definir riqueza a partir da pobreza tratam de ambas no espaço da renda, mas é perfeitamente possível utilizar regras semelhantes para definir riqueza em outros espaços.¹

As informações sobre a renda das famílias são, provavelmente, a alternativa que melhor atende às necessidades de um método que pretende ser capaz de estratificar a população entre ricos e não-ricos. Dados de renda são coletados sistematicamente nas pesquisas brasileiras, estão disponíveis em séries históricas desde pelo menos a década de 1970 e podem ser tratados de modo relativamente simples por técnicas estatísticas.

É importante ressaltar as limitações dos dados de renda. Reconhecidamente o uso da renda como indicador tem algumas desvantagens, como a incapacidade de medir com exatidão: a) dimensões importantes da riqueza, em especial as relacionadas aos símbolos da riqueza; b) riqueza acumulada no tempo; d) o potencial de consumo de bens não mercantis, como os serviços públicos gratuitos; e) benefícios não monetários recebidos, como moradia ou transporte, cedidos por empresas ou pelo Estado.

Entretanto, deve-se notar que é possível esperar uma razoável correlação entre nível de rendimentos familiares e o *status* de rico. A renda elevada permite, por exemplo, a utilização de símbolos da riqueza e serve como indicador indireto do capital hu-

¹ Rendas são fluxos, mas é perfeitamente possível definir pobreza em termos de insuficiência de estoques (como, por exemplo, patrimônio). Neste caso pode existir também uma linha de riqueza baseada em estoques. Uma dificuldade adicional, porém, seria relacionar pobreza e riqueza definidas uma como estoque e outra como um fluxo, pois isso dependeria da definição de um horizonte de tempo para orientar a conversão de estoques em fluxos (ou vice-versa).

mano, social e cultural das famílias, o que faz dela, no contexto das limitações existentes, uma das melhores informações para a identificação dos ricos dentre as disponíveis. Assim, a renda pode ser vista como um critério instrumental de identificação que, isoladamente, não define um rico, mas serve como um indicador do *status* de rico. Em outras palavras, o nível elevado de renda pode ser usado como um sinal de uma riqueza que existe também em outras dimensões monetárias e não monetárias.

A argumentação em torno da definição de riqueza proposta aqui parte da idéia de que *a pobreza extrema em uma sociedade é inaceitável*. A linha de pobreza define um mínimo e, havendo concordância sobre o princípio de que a existência de pessoas abaixo desse nível é inaceitável, caberia esperar que os esforços necessários para que todas as pessoas se encontrassem acima desse mínimo fossem empenhados pela sociedade.² Note-se que este ponto não requer que seja possível eliminar de fato a pobreza extrema, mas, simplesmente, que se tenha total aversão a ela.

A linha de riqueza aqui proposta é uma fronteira estabelecida com base em critérios distributivos e define-se como a *linha que delimita a riqueza acumulada necessária para a eliminação da pobreza extrema usando-se apenas a redução da desigualdade de renda*. Com isso, a riqueza não pode ser identificada apenas em características de um indivíduo isolado, mas, antes, depende do nível e da estrutura de distribuição de rendimentos de uma sociedade.

Este tipo de linha requer que se construa uma regra de distribuição.³ Para isso, assume-se, primeiro, que, para todos os indivíduos, o bem-estar resultante do acréscimo de uma quantidade adicional de um recurso qualquer decresce à medida que aumen-

²Evidentemente existem alguns tipos de esforço para a erradicação da pobreza que também são inaceitáveis.

³ As regras apresentadas não esgotam o conjunto de pressupostos necessários para sustentar a construção desse tipo de linha, tais como o de separabilidade dos indivíduos, independência de suas funções de utilidade, possibilidade de se transferir recursos de uma parte a outra, divisibilidade dos recursos distribuídos, ou até mesmo o de existência de uma distribuição real dos recursos entre indivíduos observável. Esses pressupostos são normalmente assumidos em estudos sobre o assunto e sua discussão foge ao escopo deste texto.

ta a quantidade desse recurso. Como é comum relacionar pobreza à insuficiência de renda, uma maneira de se entender esta idéia é pensar que, para um pobre, uma unidade adicional de renda é capaz de promover maior bem-estar do que para um rico.⁴

Em decorrência disso, se estabelece que as transferências para eliminação da pobreza extrema devem ocorrer do indivíduo mais rico para o indivíduo mais pobre. Quando o indivíduo mais pobre atingir o nível de recursos do segundo indivíduo mais pobre, ambos passam a receber a mesma quantidade de recursos, até atingirem o terceiro mais pobre, e assim sucessivamente. Analogamente, quando o nível de recursos do indivíduo mais rico atingir o nível do segundo mais rico, ambos passam a transferir quantidades iguais de recursos aos mais pobres, o mesmo ocorrendo com os indivíduos seguintes à medida que seus níveis de recursos são alcançados.

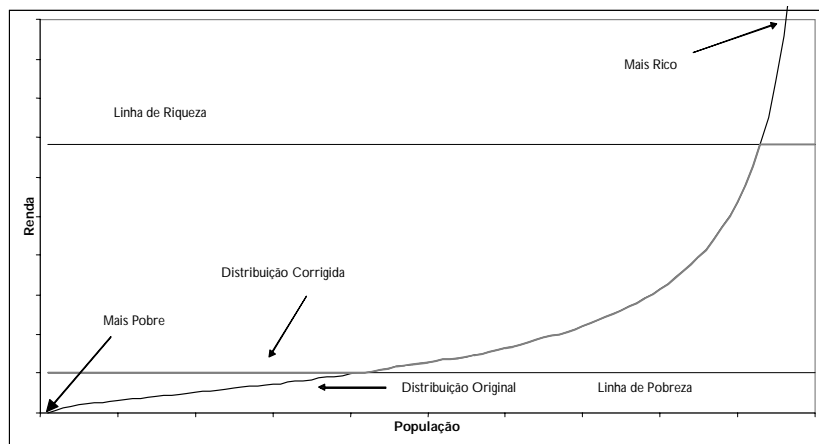
Consistindo, basicamente, em um mecanismo de equalização que retira dos mais ricos para dar aos mais pobres, a regra de distribuição usada na construção da linha de riqueza baseia-se na aplicação igualitária, a todos os indivíduos, de um princípio de reparação que faz da linha de riqueza uma espécie de “linha de antipobreza” obtida pela via da equidade.

O Gráfico 5.1 apresenta, como exemplo da lógica distributiva subjacente à construção da linha de riqueza, uma distribuição hipotética de renda em uma população com três características: 1) nível de renda agregada alto; 2) elevado nível de desigualdade e 3) grande incidência e intensidade da pobreza. As rendas estão representadas no eixo vertical e a população, em ordem crescente de renda, se encontra representada no eixo horizontal. A curva fina em cor preta representa a distribuição da renda original (antes das transferências) nessa população e a linha pontilhada inferior é a linha de pobreza dessa população. A linha de riqueza, em pontilhado na parte superior do gráfico, é definida por um valor tal que, acumulando-se os diferenciais da renda original dos indivíduos mais ricos em relação a ele e transferindo-se o re-

⁴ E, portanto, a perda de uma unidade de recurso reduz mais o bem-estar de um pobre do que o de um rico.

sultado da acumulação ao mais pobres é possível gerar uma distribuição de renda corrigida, representada no gráfico por uma linha contínua espessa, na qual inexistem pobres na população. Note-se que a curva espessa (distribuição corrigida) sobrepõe parte da curva fina (distribuição original) porque alterações na distribuição de renda limitam-se a transferências de ricos a pobres.

Gráfico 5.1. Nível e distribuição da renda em uma população hipotética na lógica distributiva da linha de riqueza



Nota: Valores hipotéticos.

Uma maneira de se compreender como ocorre o processo de distribuição é imaginar que, no Gráfico 5.1, inicialmente, transfere-se renda do último indivíduo mais rico ao primeiro mais pobre, até que sua renda se iguale à renda do segundo indivíduo mais pobre. A partir desse momento, passa-se a transferir quantidades iguais de renda aos dois indivíduos mais pobres até que sua renda se iguale à do terceiro mais pobre, e assim sucessivamente. À medida que essas transferências ocorrem, a renda do último indivíduo mais rico é reduzida até alcançar a renda do penúltimo mais rico, ponto a partir do qual ambos passam a fornecer quantidades iguais de renda para as transferências, até suas rendas se igualarem à do antepenúltimo mais rico, os três passarem a fornecer quantidades iguais de renda para transfe-

rências, e assim sucessivamente. Enquanto isto, a distância entre a renda dos pobres e a linha de pobreza vai diminuindo até tornar-se igual a zero (eliminação da pobreza). Quando isto ocorre, um ponto igual ou próximo ao valor da renda original do último indivíduo mais rico incluído no processo de transferências de renda será o valor da linha de riqueza, sobre a qual, com a mesma renda, todos os indivíduos originalmente mais ricos se encontrarão. Neste ponto a área sob a curva da renda e acima da linha de riqueza será igual à área sobre a curva da renda e abaixo da linha de riqueza.

Processo de estimação a partir de dados sobre renda

A estimação da linha de riqueza de uma população utiliza o conceito de hiato de agregado de pobreza. O hiato agregado de pobreza é uma medida corrente nos estudos sobre o tema e resulta da soma dos hiatos individuais de pobreza. Um hiato individual de pobreza representa a distância da renda real de um indivíduo pobre em relação à linha de pobreza. Em outras palavras, o hiato individual é um indicador de quanto faltaria, em termos de renda, para que o indivíduo deixasse de ser pobre. Analogamente aos hiatos de pobreza, o hiato individual de riqueza é definido como a distância entre a renda real de um rico e a linha de riqueza e o hiato agregado de riqueza como a soma dos hiatos individuais de riqueza.

O processo de estimação da linha de riqueza, cujos detalhes e equações utilizadas são descritos no Apêndice 1, consiste em, primeiro, calcular o hiato agregado de pobreza em relação a uma linha de pobreza dada e, em seguida, definir o ponto onde a renda dos mais ricos deve ser reduzida para que se possa realizar transferências suficientes para cobrir este hiato e eliminar a pobreza. Ou seja, trata-se de criar uma linha de riqueza na qual a soma entre o hiato de riqueza e o hiato de pobreza seja igual a zero.

Definição da linha de pobreza

MÉTODOS MAIS COMUNS

A estimativa da linha de riqueza requer uma linha de pobreza. Existem diversos métodos para se estimar esta linha, cada qual com suas vantagens e desvantagens. Todos eles refletem o fato de que, em última instância, a definição de pobreza é um juízo de valor e, portanto, está relacionada a circunstâncias históricas, geográficas e culturais específicas.

Há registros de definições de pobreza bastante antigas. No mundo árabe do século XIV, por exemplo, Ibn-Mandhur define pobreza no *Lisan al-Arab* como a *incapacidade de um indivíduo em satisfazer suas necessidades e as de seus dependentes*. Três séculos antes, Tha'alibi identifica no *Fiqh al-Lugha* oito níveis diferentes de pobreza (Gordon & Spicker, 1998, pp. 9-10).

Atualmente, *pobreza* não é um termo de sentido único. Embora o debate acadêmico sobre o assunto seja bastante formalista, a discussão em torno dos conceitos utilizados é, em grande medida, reflexo de escolhas morais e posições políticas dos debatedores. Para fins analíticos, Spicker (1998) agrupa as noções que estão no núcleo das definições modernas de pobreza nas Ciências Sociais em onze categorias que podem, eventualmente, ser reagrupadas ou subdivididas: necessidades básicas insatisfeitas, padrão de vida insuficiente, recursos limitados, vulnerabilidade a riscos sociais, direitos não respeitados ou falta de titulamentos, privação múltipla, exclusão social, desigualdade, classe social, dependência de serviços de assistência social e dificuldade moralmente inaceitável. A grande quantidade de categorias e sua diversidade interna indicam que um consenso amplo sobre o tema está longe de existir.

Maior do que a diversidade na definição da pobreza é a quantidade de métodos utilizados para medi-la. A mensuração nas Ciências Sociais é quase sempre algo sujeito a muitas controvérsias e um tema com forte apelo moral como a pobreza não foge à regra. Problemas que vão desde imprecisões na delimitação do

objeto à indisponibilidade de informação coletada fazem com que, muitas vezes, a verificação empírica de teorias baseadas em definições complexas e abrangentes de pobreza tenha de se restringir a mensurações simples e limitadas.

É relativamente comum assumir que as primeiras mensurações científicas da pobreza começam no século XIX. Embora existam evidências de linhas de pobreza anteriores, em geral a apresentada por Charles Booth em 1887, na reunião da Royal Statistical Society inglesa, é tomada como o marco inicial das linhas de pobreza modernas, ainda que a expressão “linha de pobreza” não tenha sido popularizada por ele em seus escritos, mas por Rowntree, em suas medições da pobreza em York publicadas em 1901 (Soltow, 1989; Gilie, 1996; Laderchi, 2000).

Por suas características, algumas definições modernas encontram maiores dificuldades de mensuração que outras. Conceitos como o de *exclusão*, *fragilidade* e *vulnerabilidade*, por exemplo, baseiam-se, respectivamente, nas noções de “enfraquecimento dos vínculos sociais” (Paugam, 1996, p. 15), “desclassificação social” (Paugam, 2000, p. 6) e “risco social” (Pizarro, 2001, p. 11; Fitoussi & Rosanvallon, 1996, pp. 28-30) e são todos úteis para a análise, mas de difícil mensuração. Definições baseadas em direitos e titulamentos (Marshall, 1996; Sen, 1981b) são mais fáceis de se operacionalizar, porém raramente existem dados disponíveis para tanto. São as definições de pobreza que se referem à qualidade física de vida aquelas cuja mensuração é mais viável.

A construção de indicadores de bem-estar para a identificação da pobreza não é uma tarefa trivial. Em geral, a pobreza é definida como um fenômeno que diz respeito a diversos aspectos da vida humana e, portanto, requer medidas multidimensionais. A partir de meados da década de 1940, diversos esforços vêm sendo feitos para avaliar o bem-estar de populações, dando origem a estudos sobre “condições de vida”, “bem-estar social”, “qualidade de vida” ou “desenvolvimento humano”, etc. (Estés, 1994).

No entanto, Ward (1999) aponta que a maior parte dos indicadores multidimensionais de bem-estar (e, por consequência, de pobreza) enfrenta diversas dificuldades. Uma delas é estabe-

lecer a ponderação dada a cada uma das dimensões. Sintetizar a informação de vários aspectos da vida humana em um único índice (isto é, criar um indicador sintético) exige a definição de uma regra que atribua peso específico a cada uma dessas dimensões. Embora indicadores sintéticos sejam amplamente aceitos, é muito pouco provável que a comunidade de analistas que o utiliza alcance um consenso razoável se o sistema de ponderação desses índices for posto em debate. No caso de uma definição controversa como a de riqueza, isto representaria um problema grave a ser enfrentado.

O método proposto para estimar a linha de riqueza exige um indicador conversível em algo que possa ser transferido dos mais ricos aos mais pobres para eliminar a pobreza extrema. O indicador mais eficaz e conveniente, neste caso, é a renda. Assim como na identificação dos ricos, na identificação dos pobres o uso da renda como indicador tem algumas desvantagens em relação a indicadores multidimensionais, como mostram Streeten (1998) e Sen (1997). No caso da pobreza, alguns problemas relevantes dizem respeito ao recorte temporal limitado, à capacidade de consumo de bens não mercantis ou gratuitos e aos benefícios não monetários recebidos, que podem ser determinantes importantes do bem-estar das pessoas de baixa renda. Essas desvantagens, porém, são compensadas pelas facilidades operacionais que os dados de renda oferecem. Além disso, apesar de suas deficiências, a renda é reconhecidamente um indicador útil para a identificação do *status* socioeconômico dos indivíduos e está presente na maior parte das definições de pobreza.

A escolha da renda como indicador não esgota a lista de decisões necessárias para a estimativa da linha de pobreza, pois a mensuração monetária da pobreza pode ser feita por diferentes métodos. Embora alguns métodos produzam linhas múltiplas, faixas de pobreza ou utilizem probabilidades de alguém possuir rendas insuficientes (Laderchi, 2000; Pritchett, Suryahadi & Sumarto, 2000), a construção da linha de pobreza exige a demarcação de um ponto que sirva de fronteira única entre pobres e não-pobres. Contando com as contribuições de Goedhart et al. (1977), Hagenaars & Praag (1985), Hagenaars & de Vos (1988),

Ravaillon (1996), Gordon & Spicker (1998) e Feres & Mancero (1999) é possível montar a seguinte lista dos métodos de mensuração da pobreza através da renda mais utilizados na literatura:

1. *Abordagens baseadas na forma da distribuição da renda*

As abordagens baseadas na forma da distribuição da renda assumem que pobre é o que tem menos que os outros. Em outras palavras, essas abordagens estão mais preocupadas com a posição relativa dos indivíduos na distribuição da renda do que com o nível absoluto de renda. Estas abordagens levam a alguns dos métodos mais simples de definição da linha de pobreza, como o método do quantil da distribuição de renda, para o qual são pobres os que se encontram abaixo de um quantil (fração) determinado da renda.

2. *Abordagens baseadas na relação entre orçamento e gastos familiares*

Em geral as abordagens baseadas unicamente na relação entre orçamento e gastos familiares não definem *a priori* os limites para os gastos. São pobres as famílias que têm gastos superiores a seus orçamentos. Em outras palavras, não importa o nível e a composição dos gastos familiares, apenas sua relação com o orçamento familiar.

3. *Abordagens baseadas em julgamentos declarados*

Conhecidas como “Linhas de Pobreza Subjetivas”, as linhas geradas por esse tipo de abordagem buscam transferir, na medida do possível, os julgamentos de valor implícitos na definição da pobreza para os membros da sociedade. Uma das intenções presentes no desenvolvimento dessas abordagens é identificar quais pessoas a sociedade supõe serem merecedoras de assistência (Kapteyn, Kooreman & Willemse, 1988; Hartog, 1988). Neste grupo incluem as definições de público elegível para a assistência social feitas por políticos ou as conhecidas Linhas de Pobreza Leyden, baseadas em pesquisas de opinião (Halleröd, 1994; Pradham & Ravaillon, 1998; Ravaillon & Lokshin, 1999, 2000).

4. *Abordagens de renda para satisfação das necessidades básicas*

As abordagens pelas necessidades básicas consideram pobres pessoas que não têm rendimento suficiente para adquirir um mínimo de bens e serviços tidos como essenciais. São influenciadas pelos julgamentos de valor dos especialistas que estabelecem que bens e serviços são considerados essenciais e os meios de convertê-los em preços. As mais comuns usam métodos que se baseiam de alguma forma em cestas básicas de bens e serviços.

DEFINIÇÕES E MÉTODOS MAIS UTILIZADOS NO BRASIL

No Brasil, as definições e métodos utilizados em estudos sobre a pobreza envolvem desde a abordagem das necessidades básicas, a partir de indicadores multidimensionais, a linhas de insuficiência de renda estabelecidas de modo totalmente arbitrário. Com o estabelecimento de um sistema regular de pesquisas domiciliares na década de 1970, o IBGE desenvolve uma série de estudos sobre indicadores sociais no País que foram fundamentais para se conhecer melhor as condições de vida da população brasileira, mas não levaram a um debate sistemático sobre as necessidades básicas, seus limites e sua ponderação em índices sintéticos. Mesmo trinta anos depois da implementação do sistema existe pouco consenso acerca dos critérios que devem utilizados para definir, por exemplo, habitação adequada.

Ao longo das décadas de 1970 e 1980 a maioria dos estudos sobre incidência da pobreza no Brasil utilizava algum múltiplo do salário mínimo como linha de pobreza. Os limites utilizados para definir a insuficiência de renda referiam-se tanto à renda total familiar, em geral dois salários mínimos por família, ou à renda dividida pelo número de pessoas na família, meio ou um quarto de salário mínimo *per capita* (Rocha, 1997, p. 314; Gordon & Spicker, 1998, p. 18). Trata-se de opção contestável, pois os valores estabelecidos para os salários mínimos não refletem unicamente o custo de atendimento de necessidades básicas e os sucessivos procedimentos de atualização dos valores não levam em conta apenas critérios utilizados por definições de pobreza.

Na década de 1980, com a disponibilidade de novos resultados de pesquisas sobre o consumo da população, tornaram-se mais comuns as estimativas de linhas de pobreza por meio de cestas alimentares observadas. Em geral, abordagens desse tipo calculam duas linhas: uma de indigência, definida como o valor necessário para se adquirir uma cesta de alimentos, e uma de pobreza, múltiplo da linha de indigência. Para acompanhar as flutuações regionais nos custos de vida, essas linhas foram estimadas para diversos subespaços geográficos e alguns procedimentos para sua atualização no tempo foram desenvolvidos.

Nos últimos anos, grande parte das linhas utilizadas no País é definida com base na insuficiência de renda, com os limites definidos ora por frações do salário mínimo *per capita*, ora por métodos que utilizam cestas de alimentos. Por um lado, apesar de a legislação brasileira de assistência social utilizar frações do salário mínimo *per capita* como parâmetro na focalização de políticas e, por outro, linhas baseadas pelo método da razão do custo dos alimentos serem regularmente estimadas pelo Ipea, utilizando, para isto, dados do IBGE, não existe, atualmente, uma linha oficial de pobreza no Brasil.

Em vez de uma linha amplamente aceita, há uma razoável disparidade nos resultados de cálculos de linha de pobreza no País, mesmo quando um único método é utilizado. Na abordagem da razão do custo dos alimentos, por exemplo, antes da estimativa final da linha de pobreza são tomadas diversas decisões que influenciam diretamente os resultados. Já no momento do cálculo das necessidades energéticas da população, que antecede a definição da cesta de alimentos, há discrepâncias entre estudos que implicam valores diferentes para as linhas estimadas (Rocha, 1993, 2000; Lustosa & Landen, 1999). Várias escolhas que devem ser feitas, como as que se referem a fontes de dados, atualização de preços, definição do grupo de consumo de referência, multiplicador da linha de indigência, entre outras, fazem com que, em diferentes estudos nas últimas duas décadas, linhas estimadas com base no custo de cestas de alimentos na renda familiar total raramente coincidam (Rocha, 1988, 2000, 2001).

Estimação da linha de pobreza para o Brasil

A falta de consenso na literatura mostra a dificuldade de estimação de uma linha de pobreza para o Brasil que sirva de indicador de pobreza extrema. A Tabela 5.1 mostra as divergências nos valores de linhas de pobreza no País estimadas por diferentes métodos, expressas em reais *per capita* correntes de setembro de 1999. Nela é possível observar que o limite abaixo do qual a renda familiar *per capita* pode ser considerada insuficiente varia bastante.

Tabela 5.1. Valores das linhas de pobreza calculadas por diferentes métodos

Método	Valor <i>per capita</i>	Fonte
QUANTIL DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA		
33% mais pobres	80,97	Pnad 1999
40% mais pobres	100,00	Pnad 1999
FRAÇÃO DA RENDA MEDIANA		
metade da renda mediana	65,00	Pnad 1999
dois terços da renda mediana	86,67	Pnad 1999
RELAÇÃO COM A RENDA MÉDIA		
metade da renda média	126,29	Pnad 1999
um terço da renda média	84,19	Pnad 1999
PÚBLICO-ALVO DA ASSISTÊNCIA SOCIAL		
¼ salário mínimo (Loas)	34,00	Loas (Lei 8.742/93)
CUSTO DE CESTA BÁSICA		
½ salário mínimo	68,00	Hoffmann, 2000, p. 97
OPINIÃO REPRESENTATIVA FAMÍLIA 4 PESSOAS		
renda familiar mínima média	236,66	PPV 96-97
renda familiar mínima mediana	155,30	PPV 96-97
faixa renda familiar mínima modal	140,00 a 149,99	PPV 96-97
MENOR RENDA MANUTENÇÃO PRÓPRIA FAMÍLIA (NE e SE)		
opinião sobre mínimo como função da renda observada	164,64	PPV 96-97
MULTIPLICAÇÃO DO CUSTO DOS ALIMENTOS		
cesta necessidades calóricas (RM SP)	113,61	Barros, Mendonça & Santos, 1999, p. 224
cesta necessidades calóricas (rural SP)	82,12	Barros, Mendonça & Santos, 1999, p. 224
cesta necessidades calóricas (RM SP)	150,62 ou 223,89	Ferreira, Lanjouw & Neri, 2000, p. 10
cesta necessidades calóricas (BR urbano)	126,00	Cepal, 2001, p. 223

Fontes: IBGE — estimativas a partir de Pnad 1999, microdados e IBGE — PPV 96-97 microdados; Hoffmann, 2000, p. 97, Barros, Mendonça & Santos, 1999, p. 224, Ferreira, Lanjouw & Neri, 2000, p. 10, Cepal, 2001, p. 223.

Notas: Renda corresponde à renda domiciliar *per capita*. Todos os valores estão expressos em Reais de setembro de 1999. O INPC foi usado como deflator, exceto nas linhas baseadas em frações do salário mínimo, que utilizam os valores vigentes em setembro de 1999, conforme a Lei 9.868/99. O método de opinião representativa utiliza a pergunta 01 da seção 15 da PPV 96-97. O método de menor renda para manutenção da própria família utiliza a pergunta 03 da seção 15 da PPV 96-97. As estimativas que utilizam dados da Pnad 1999 (microdados) a praticamente todo o País (exceto zona rural da região Norte). As estimativas que utilizam dados da PPV 96-97 (microdados) limitam-se às regiões Nordeste e Sudeste. Os valores apresentados nas estimativas baseadas no custo dos alimentos referem-se à Região Metropolitana de São Paulo, Zona Rural de São Paulo ou ao Brasil Urbano, conforme o caso. Os resultados de Cepal (2001) correspondem a uma média ponderada de linhas de pobreza.

A discrepância existente na distinção entre pobres e não-pobres feita pelos métodos mais conhecidos no Brasil é impressionante, pois as linhas calculadas a partir do custo de cestas alimentares chegam a ser quase duas vezes maiores que a linha de pobreza definida como metade do salário mínimo.⁵ Mesmo quando é utilizado o mesmo método, sobre a mesma base de dados e com referência ao mesmo espaço geográfico, como é o caso das estimativas de Barros, Mendonça & Santos (1999, p. 224) e Ferreira, Lanjouw & Neri (2000, p. 10), diferenças expressivas persistem. No estudo de Ferreira, Lanjouw & Neri, diversas opções realizadas para estimação da linha de pobreza pelo método da multiplicação do custo de uma cesta de alimentos produzem diferentes linhas que, aplicadas sobre dados recentes, descrevem quantidades e proporções de pobres no País radicalmente distintas.

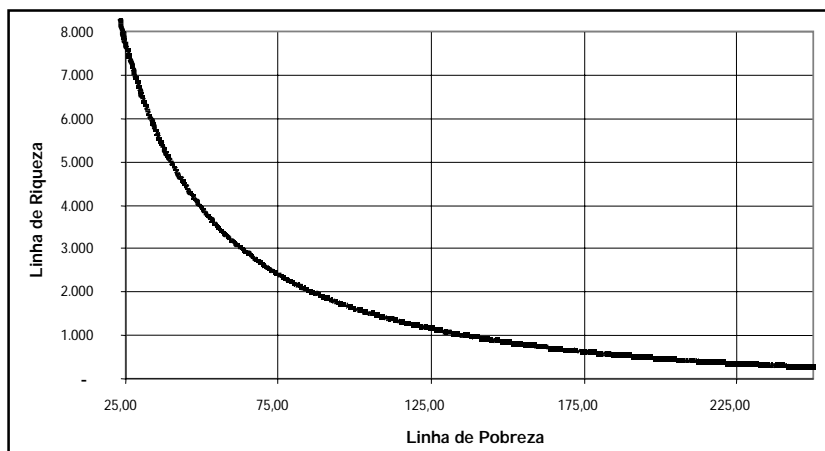
É importante notar que os valores da linha de riqueza variam de acordo com a linha de pobreza. Pela lógica distributiva utilizada, pobreza e riqueza caminham em direções opostas, logo, linhas de pobreza mais baixas tendem a gerar linhas de riqueza mais altas, e vice-versa. O Gráfico 5.2 apresenta uma curva que relaciona os valores estimados para as duas linhas em um *continuum* de rendas. No eixo horizontal encontram-se valores de linhas de pobreza entre R\$25,00 e R\$250,00 e no eixo vertical estão indicadas as linhas de riqueza estimadas para cada um desses valores.

No Brasil, para linhas de pobreza tão baixas quanto R\$25,00 mensais *per capita*, as linhas de riqueza correspondentes giram em torno dos R\$7.700,00 mensais *per capita*. Em famílias de cinco pessoas isto é o mesmo que rendas familiares mensais de até R\$125,00 para os pobres e, no mínimo, R\$38.500,00 para os ricos. No outro extremo, para uma linha de pobreza mais alta, R\$250,00 *per capita*, a linha de riqueza equivalente é de R\$270,00.

Tamanha semelhança ocorre porque uma linha de pobreza como essa estaria muito próxima da renda média brasileira e a atuação do mecanismo distributivo da linha de riqueza sobre ela

⁵ O valor do salário-mínimo em setembro de 1999 era de R\$136,00, como determinado pela Lei 9.868/99. A Lei Orgânica da Assistência Social (Loas, Lei 8.742/93) considera *incapazes de prover a manutenção* dos idosos e deficientes as famílias cuja renda *per capita* é inferior a um quarto de salário mínimo.

Gráfico 5.2. Sensibilidade da linha de riqueza à linha de pobreza – Brasil, 1999



Fonte: estimado a partir de IBGE — Pnad 1999, microdados.

geraria uma distribuição da renda extremamente igualitária (coeficiente de Gini de 0,014, quando o observado é de 0,592).

Aos problemas decorrentes da dificuldade de se obter um forte consenso sobre o limite que separa os pobres dos não-pobres devem ser adicionadas as restrições impostas pelo método utilizado para a estimação da linha de riqueza. As linhas de pobreza, quaisquer que sejam elas, devem ser compatíveis com as idéias presentes no método da linha de riqueza, isto é, devem, inicialmente, atender a todas as seguintes condições: 1.º) indicador de pobreza deve ser conversível em algo que hipoteticamente possa ser transferido dos ricos aos pobres; 2.º) indicador deve permitir uma ordenação das pessoas segundo seu nível de pobreza; 3.º) os níveis de pobreza extrema devem ser iguais ou inferiores aos que a população tenderia a julgar inaceitáveis.

Apesar de suas lacunas como indicador, a renda atende completamente às duas primeiras condições, independentemente do método utilizado. O uso da renda, porém, está relacionado a uma outra classe de dificuldade na estimação de linhas de pobreza no Brasil: a que diz respeito à abrangência espacial dessas linhas. Analisando a metodologia utilizada nas principais pesquisas sobre pobreza no Brasil, Rocha recomenda que, em virtude das dispari-

dades regionais de consumo e renda, as linhas de pobreza e indigência sejam localmente diferenciadas (Rocha, 2001, p. 75).

Cabe discutir, no entanto, as conseqüências para o método da linha de riqueza da diferenciação local. Dizer que a linha de pobreza deve ser distinta segundo áreas geográficas é assumir que uma unidade de renda tem significados distintos em cada uma dessas áreas. Em outras palavras, implica reconhecer que, por exemplo, R\$100,00 não têm o mesmo efeito sobre o bem-estar das pessoas na zona rural que os mesmos R\$100,00 na zona urbana. Embora isso seja bastante pertinente, cria-se um problema para a comparação da pobreza entre áreas geográficas, pois duas unidades de medida diferentes não podem ser comparadas de forma direta. Estar dez reais abaixo da linha de pobreza, por exemplo, não significaria o mesmo nas zonas rural e urbana.

A solução seria ponderar as rendas de áreas a partir de uma referência específica que, no caso da linha de pobreza utilizada por Rocha, poderia ser o custo da cesta de alimentos. Se na zona rural é possível satisfazer as necessidades de alimentos com R\$50,00 e na zona urbana esta satisfação requer R\$100,00, então, no que diz respeito a alimentos, um real na zona rural vale o dobro de um real na zona urbana. O método da linha de riqueza, porém, usa um mecanismo distributivo que atua sobre toda a população e requer que a padronização seja feita também para os ricos, entre os quais o custo da cesta de alimentos dificilmente seria um referencial aceitável para a reponderação das rendas.

Não existe algo que possa facilmente ser tratado como referencial universal para realizar esses ajustes em toda a população brasileira. Mesmo levando em consideração que a metodologia de diversos índices de preço no Brasil se esforça para representar a estrutura de custos de grande parte da população (Endo, 1986), é importante considerar que a renda é apenas um indicador indireto de bem-estar. Assim, embora o custo do consumo seja menor em algumas áreas geográficas, não se está considerando que outra dimensão relevante do bem-estar (e, portanto, da definição da pobreza), o acesso a serviços públicos, não raro é pior onde os custos de vida (e, conseqüentemente, as linhas de pobreza) são geralmente menores, como indica a pesquisa de

Hoffmann (1998). Ignorar diferenças regionais nos custos de vida é, na falta de informação empírica mais segura, uma maneira de compensar desvantagens nas dimensões do bem-estar que estão fora da esfera do consumo de mercadorias.

Além disso, boa parte dos métodos baseados em necessidades básicas requerem, no Brasil, uma quantidade grande de pressupostos para a estimação de linhas múltiplas. São necessárias, por exemplo, diversas imputações para cobrir lacunas na disponibilidade de dados em regiões não metropolitanas. Optar pela definição de múltiplas linhas de pobreza e, em seguida, para atender aos requisitos da linha de riqueza, padronizar os rendimentos de toda a população brasileira usando um referencial questionável poderia ser uma forma de inserir uma falsa segurança com a precisão de uma estimativa que não corresponderia a um juízo de valor feito de outra forma, mas com intenções muito semelhantes. Neste caso específico, tudo indica ser mais conveniente estimar uma linha de pobreza única para todo o Brasil que represente uma situação de pobreza extrema e assumir a responsabilidade pelas desvantagens decorrentes dessa decisão.

Mesmo definida uma linha nacional de insuficiência de renda, resta o problema de seu reconhecimento pela população. Um argumento utilizado para construir a linha de riqueza é de que a pobreza extrema é inaceitável. Por ser relacional e basear-se em mecanismos distributivos, a linha de riqueza necessariamente dá ao termo *inaceitável* uma dimensão política. Logo, independente dos resultados obtidos por pesquisas de orçamento e consumo familiar, a linha de pobreza não deve ultrapassar os limites determinados pelas opiniões das pessoas no Brasil.

Os métodos de estimação de linhas de pobreza “consensuais” ou “subjetivas” são úteis para resolver problemas semelhantes a esse. As linhas de pobreza consensuais têm o mérito de reconhecer a importância da opinião dos membros da sociedade e, feitas algumas ressalvas, seriam uma alternativa para a estimação da linha de riqueza, mas lamentavelmente não existem pesquisas que permitam estimá-las para todo o Brasil. A Pesquisa de Padrões de Vida (PPV) do IBGE, porém, levanta informações que permitem verificar se os níveis determinados por uma linha de pobreza qual-

quer são iguais ou inferiores aos que parte da população tenderia a reconhecer em consequência de suas próprias avaliações.

É importante notar que a função principal das linhas de pobreza e riqueza é discriminar grandes grupos sociais para permitir um estudo de suas características e não servir de critério real para execução de políticas distributivas de qualquer tipo. Assim, diante da falta de consenso na literatura, é prudente evitar uma série de pressuposições passíveis de contestação e não tornar excessivamente complexo um instrumento criado para fins analíticos.

Para efeitos deste estudo, a linha que demarca a pobreza extrema no Brasil é estimada por meio da adaptação de um dos métodos mais simples existentes, o dos quantis da distribuição de renda. Assume-se que 33% da população brasileira possui renda tão baixa que a identificação de sua situação como estado de pobreza extrema não seria objeto de fortes controvérsias, tanto por especialistas, quanto pela maioria da população em geral. Em outras palavras, consideram-se pobres as pessoas cuja renda familiar *per capita* seja inferior a R\$80,97 mensais, que equivaleriam a uma renda total de R\$404,85 para uma família de cinco pessoas (valores correntes de setembro de 1999).

Tabela 5.2. Opiniões da população sobre valores de linhas de pobreza (SE e NE, 1996-1997)

Linha de pobreza	Valor <i>per capita</i>	População acima da linha	Renda é insuficiente para:	
			(1) sobreviver	(2) alimentação manutenção própria
a) 1/4 salário mínimo	34,00	96%	97%	88%
b) 1/2 salário-mínimo	68,00	89%	85%	59%
c) 33% mais pobres do Brasil	80,97	86%	83%	49%
d) Cesta necessidades calóricas (RM SP)	113,61	78%	70%	34%
e) Cesta necessidades calóricas (BR Urb)	126,00	75%	64%	25%
f) Cesta necessidades calóricas (RM SP)	150,62	70%	51%	20%
g) Renda familiar mínima mediana	155,30	69%	50%	19%
h) Cesta necessidades calóricas (RM SP)	223,89	57%	40%	12%

Fontes: IBGE — PPV 96-97, microdados, aplicando em todo o Brasil adaptações das linhas estimadas em a) Loas; b) Hoffmann, 2000, p. 97; c) Pnad 1999; d) Barros, Mendonça & Santos, 1999, p. 224; e) Cepal, 2001, p. 223; f) Ferreira, Lanjouw & Neri, 2000, p. 10; g) PPV 96-97; h) Ferreira, Lanjouw & Neri, 2000, p. 10.

Notas: Todos os valores estão expressos em Reais *per capita* de setembro de 1999. O INPC foi usado como deflator, exceto nas linhas baseadas em frações do salário mínimo, que utilizam os valores vigentes em setembro de 1999 conforme a Lei 9.868/99. A população entrevistada limita-se às regiões Sudeste e Nordeste. Insuficiências correspondem ao valores declarados na PPV 96-97, Seção 15, Questões 1, 2 e 3 (a seguir) e convertidos em reais *per capita*: (1) Insuficiente para sobreviver: “Na sua opinião, qual seria a menor renda mensal que uma família de 4 pessoas (casal e dois filhos) precisaria para sobreviver?” (2) Insuficiente para Alimentação Própria: “Considerando a sua família, qual seria a menor renda mensal necessária para cobrir gastos com alimentação?” (3) Insuficiente para Manutenção Própria: “Em relação a sua família, qual seria a menor renda mensal necessária para cobrir todas as despesas com sua manutenção?”

Por ser inferior à maior parte das linhas construídas pela multiplicação de cestas de alimentos, apresentadas na Tabela 5.1, esse valor inequivocamente representaria, para muitos especialistas, uma situação de pobreza. O valor também é substantivamente menor que o que grande parte da população brasileira provavelmente consideraria como o limite da pobreza. Atualmente, não existe no Brasil uma pesquisa de grande porte que permita avaliar a opinião de toda a população sobre os valores estimados para as diferentes linhas de pobreza. No entanto, as opiniões da população das regiões Nordeste e Sudeste, levantadas pela PPV e apresentadas na Tabela 5.2, podem ser tomadas como indicador do que ocorreria no restante do Brasil.

A Tabela 5.2 apresenta as opiniões da população em relação a valores *per capita* de linhas de pobreza. Ela foi construída transformando-se, para cada família entrevistada, a opinião sobre valores declarados de renda familiar total em valores *per capita* (dividindo-se o valor da renda total pelo número de pessoas da família). A Tabela 5.2 mostra que o percentual da população investigada pela PPV acreditaria que, multiplicado pelo número de pessoas na família, o valor de linhas de pobreza selecionadas é insuficiente para (1) uma família de quatro pessoas (casal e dois filhos) sobreviver; (2) a família entrevistada cobrir os gastos com sua própria alimentação e (3) a família entrevistada cobrir as despesas com sua própria manutenção. Cerca de 83% da população acredita que a linha de pobreza estabelecida como uma renda familiar *per capita* de R\$80,97 mensais é insuficiente para uma família sobreviver, 85% têm a opinião de que a renda total decorrente desse limite não seria bastante para cobrir os gastos com a manutenção de suas próprias famílias e quase metade (49%) pensa que a renda total resultante da linha de pobreza proposta nem sequer seria suficiente para cobrir os gastos com alimentação de suas famílias. Ao que tudo indica, portanto, a linha de pobreza proposta seguramente não ultrapassa os limites determinados pelas opiniões das pessoas no Brasil e, portanto, é compatível com os princípios da linha de riqueza.

Estimação da linha de riqueza para o Brasil

Dispondo-se de uma linha de pobreza, o primeiro passo para a estimação da linha de riqueza para o Brasil requer o cálculo do hiato agregado de pobreza para a linha de pobreza de R\$80,97 familiares *per capita*. Isto pode ser feito, nos microdados da Pnad 1999, somando-se os hiatos individuais de pobreza, ou seja, agregando-se os resultados das diferenças entre a linha de pobreza e a renda observada dos indivíduos pobres. Esse valor é de R\$1,86 bilhões. Em seguida, define-se o ponto em que a soma das diferenças acumuladas das rendas dos indivíduos mais ricos é igual ao hiato de pobreza (detalhes metodológicos no Apêndice 1). Esse ponto é o limite da linha de riqueza e equivale à renda mensal familiar *per capita* de R\$2.170,00, em valores correntes de setembro de 1999.

A Tabela 5.3 compara a linha de riqueza acima com linhas estimadas por métodos distintos e, em seguida, apresenta as opiniões da população a respeito de seus valores. Ela foi construída pela conversão, em cada família entrevistada, das opiniões sobre rendas familiares totais em rendas *per capita*, para que os valores apresentados fossem facilmente comparáveis às linhas estabelecidas. Curiosamente, três dos métodos considerados retornam ??? valores bastante semelhantes de linhas de riqueza, embora tenham pouca ou nenhuma relação entre si. A diferença entre a linha de riqueza baseada na idéia de erradicação da pobreza por redistribuição da renda e as linhas calculadas por meio do limite do percentil mais rico (quantil 1%) ou pelo desvio em relação à média é inferior a 7%.

A população delimitada por essas linhas constitui um grupo reduzido da população brasileira. A linha de 15.000 reais mensais *per capita*, por exemplo, define uma subpopulação que não alcança 0,003% da população e dificilmente seria captada adequadamente pelas pesquisas amostrais existentes no Brasil. O recorte feito pelas linhas logo acima de 2 mil reais *per capita* (que corresponderiam a rendas totais de até R\$10.800, em famílias de cinco pessoas), delimita grupos que equivalem a aproximada-

Tabela 5.3. Valores das linhas de riqueza calculadas por diferentes métodos (Brasil, 1999) e opiniões a respeito de seus valores (NE e SE, 1996-7)

Métodos	valor per capita	Ricos (%)	Pessoas (%) consideram renda		
			boa	suficiente	ruim
a) VALOR ABSOLUTO					
renda mensal familiar <i>per capita</i>	15.000,00	0,003	99,9	100,0	–
b) FORMA DE DISTRIBUIÇÃO DA RENDA					
segmento distribuição de Pareto	3.250,00	0,4	97,6	99,3	0,1
c) REGRA DISTRIBUTIVA					
erradicação da pobreza (R\$80,97)	2.170,00	0,9	94,7	98,1	0,1
d) QUANTIL DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA					
1% mais ricos	2.066,67	1,0	94,5	98,1	0,2
e) RELAÇÃO COM A RENDA MÉDIA					
quatro desvios-padrão acima da média	2.035,60	1,0	94,4	98,0	0,2
f) MÚLTIPLO DA LINHA DE POBREZA					
doze vezes a linha de pobreza (R\$126,00)	1.512,00	2,0	90,8	96,4	0,2
doze vezes a linha de pobreza (R\$80,97)	971,64	4,4	81,5	91,6	0,7

Fontes: Opiniões, IBGE — PPV 96-97, microdados; Linhas-estimativas a partir de IBGE — Pnad 1999, microdados, adaptando os métodos descritos em a) Auerbach & Siegel (2000) e Deutsche Bank (2000); b) Inhaber & Carroll (1992); c) Medeiros (2001); d) Lichter & Eggebeen (1993), Carroll (1998, 2000), Wolff (2000), Dynan, Skinner & Zeldes (2000) e Feenberg & Poterba (2000); e) Sadeck Filho (2001); f) Rank (1999), Danziger, Gottschalk & Smolensky (1989) e Hirschl, Altobelli & Rank (2001).

Notas: Rendas usadas correspondem à renda domiciliar *per capita*. Todos os valores estão expressos em Reais de setembro de 1999. O INPC foi usado como deflator. As opiniões sobre o valor da linha de riqueza limitam-se à população entrevistada nas regiões Nordeste e Sudeste e foram obtidas a partir dos valores declarados na PPV 96-97, Seção 15, Questões 5, 6 e 8 (a seguir), convertidos em reais *per capita*: “Levando em conta a situação atual de sua família, qual renda mensal que você consideraria 5) Boa; 6) Suficiente; 8) Ruim?”.

mente 1% da população total. Apenas a linha inferior a mil reais é capaz de definir um grupo de maiores proporções, mas que ainda assim não alcança os 5% mais ricos da população. É sempre controverso definir um “rico”; porém, o que os dados acima estão demonstrando é que, independente de se aceitar que a população delimitada pelas linhas de riqueza é “rica”, é inegável que ela constitui a elite que ocupa o topo estreito de uma pirâmide, cuja base larga é constituída por milhões de miseráveis.

As opiniões da população sobre os valores das linhas de riqueza indicam que as linhas acima de dois mil reais são aceitáveis. As frações da população analisada que consideram que esses valores não chegam a ser suficientes para suas próprias famílias é reduzida e a proporção que julga os valores ruins é irrelevante. No caso específico da linha de riqueza equivalente à calculada a

partir da aplicação de uma regra distributiva para a erradicação completa da pobreza extrema, a proporção de pessoas que não considera a renda boa para sua própria família gira em torno de 5% e cerca de 2% a julga menos do que suficiente.

Evidentemente, existe uma diferença entre julgar uma renda “boa” e reconhecer uma linha de riqueza. No caso, o que é importante é notar que a rejeição explícita aos valores da linha proposta (R\$2.170), observável parcialmente na resposta “suficiente” mas, em especial, na resposta “ruim”, é muito baixa. Apesar das limitações desse tipo de informação, a baixa rejeição pode ser usada como um dos indicadores da qualidade da linha de riqueza proposta.

Uma “renda boa” implica, talvez, uma definição mais vaga que “rico” e deve flutuar bastante em decorrência de fatores subjetivos, mas provavelmente estabelece um valor acima do qual todas as necessidades de uma família são plenamente satisfeitas, eventualmente incluindo consumos que poderiam ser classificados como supérfluos. Se a esmagadora maioria da população considera o valor da linha de riqueza uma “renda boa”, é possível que o limite estabelecido cumpra, de forma adequada, sua função de distinguir uma elite na população brasileira. O aumento da rejeição abaixo dos valores propostos, por sua vez, indica que linhas de riqueza muito mais baixas estariam fortemente sujeitas a controvérsias. Isso sugere que a linha proposta pode ser considerada como um delimitador razoável da riqueza, do ponto de vista das opiniões da população.

A COMPOSIÇÃO DOS RENDIMENTOS DOS RICOS

A base das comparações entre ricos e não-ricos

A partir da estimativa da linha de riqueza realizada no capítulo anterior é possível iniciar alguns estudos sobre os fatores que fazem com que algumas famílias sejam ricas e outras não. Um assunto que estes estudos necessariamente têm de tratar refere-se às fontes de onde provêm os rendimentos das famílias ricas. Conhecer a composição dos rendimentos dos ricos e contrastá-la à composição dos rendimentos dos não-ricos é importante porque permite, por um lado, entender por que os dois estratos se distinguem e, por outro, estabelecer que tipos de rendimentos devem ser analisados com prioridade em uma pesquisa sobre os fatores que determinam a riqueza.

A renda total das famílias ricas é resultado de uma composição de rendimentos de diversas fontes. Uma análise desta composição permite, por exemplo, conhecer melhor a origem da riqueza, estabelecendo sua relação com os rendimentos do trabalho, a remuneração do capital e as transferências do Estado. Além disso, contribui para definir um roteiro de estudo mais aprofundado sobre os ricos, destacando as fontes de renda que merecem maior atenção e fornecendo informações que permitam a construção de hipóteses preliminares sobre os determinantes da riqueza no Brasil.

O estrato dos ricos, como qualquer outro estrato, define-se a partir de diferenças em relação a outros grupos da população. No caso da estratificação por níveis de rendimento desenvolvida nos capítulos anteriores, essas diferenças se constituem em função das desigualdades na distribuição da renda na população como um todo. Como esta renda é resultado de uma composição de rendimentos originados de fontes distintas, o estudo da distribuição de cada tipo de rendimento permite relacionar a desigualdade de cada distribuição específica aos níveis de riqueza observados na sociedade brasileira.

O objetivo deste capítulo é, em primeiro lugar, descrever a composição da renda dos ricos segundo fontes, ponderando o peso de cada uma das rendas em sua renda total para assim saber quais são as fontes mais importantes. Uma descrição como esta possibilita saber, por exemplo, qual a importância das transferências estatais a título de benefícios previdenciários para a renda dos ricos, tema geralmente pouco discutido nas abordagens sociológicas que privilegiam o contraste entre as remunerações do trabalho e do capital no estudo da origem das rendas.

Em segundo lugar, a intenção é responder em que medida a desigualdade na distribuição de cada fonte contribui não só para a existência de um estrato rico, mas também para a diferenciação das famílias dentro do grupo dos ricos. Sendo o estrato de renda mais alta na sociedade, é evidente que os ricos existem apenas porque há desigualdades. O papel da desigualdade na distribuição de cada tipo de renda específico na definição dos níveis de riqueza, porém, precisa ser verificado empiricamente para responder a essas questões em termos quantitativos, gerando informações que são úteis para definir como e quanto eventuais medidas distributivas afetariam os indivíduos que compõem o grupo dos ricos.

Os resultados obtidos neste capítulo servem, entre outras coisas, para ajudar a estabelecer que tipos de rendimentos devem ser prioritariamente analisados em uma pesquisa sobre os ricos. Os capítulos seguintes baseiam-se nestes resultados para analisar em maior detalhe as duas principais fontes de rendimento das famílias ricas.

As informações utilizadas provêm das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) de 1997 a 1999, cujo tratamento preliminar dispensado aos dados para atualizar valores monetários e reponderar os fatores de expansão da amostra é descrito no Apêndice 2. A fim de manter a consistência com a metodologia de outros capítulos, foram consideradas apenas as rendas recebidas nas famílias, excluindo-se, portanto, os domicílios não familiares. Em termos da população rica isto representa uma omissão de rendimentos muito reduzida e que tem pouca influência nas conclusões obtidas.

A análise consiste, em grande medida, em um estudo comparativo. A população considerada foi estratificada em dois grupos excludentes e complementares, os ricos e os não-ricos. Os resultados obtidos para cada grupo foram contrastados, de modo que o grupo dos não-ricos servisse de referencial para se compreender as peculiaridades dos ricos. A comparação também é realizada com base em simulações, em que situações hipotéticas criadas pela modificação do comportamento de uma variável específica são contrastadas às condições observadas nas Pnads.

Para analisar a composição dos rendimentos é calculada a participação de cada fonte no total dos rendimentos dos ricos e não-ricos e os resultados são comparados. Isto permite não só escalonar a importância de cada tipo de rendimento para os ricos, como, também, destacar algumas peculiaridades dos ricos em relação ao restante da população. Todavia, esse procedimento limita-se a uma comparação de rendas agregadas, não trazendo nenhuma informação sobre a distribuição desses rendimentos na população como um todo. Para compreender por que existem diferenças na composição das rendas entre os estratos, bem como avaliar como as desigualdades respondem pelas características dos ricos, a distribuição dos rendimentos de cada fonte é descrita e, em seguida analisa-se, utilizando-se indicadores de riqueza de estrutura similar à da família FGT de medidas de pobreza, quanto os rendimentos de cada fonte contribuem para os níveis de riqueza e como a desigualdade em sua distribuição afeta esses níveis.

Composição do rendimento segundo fontes

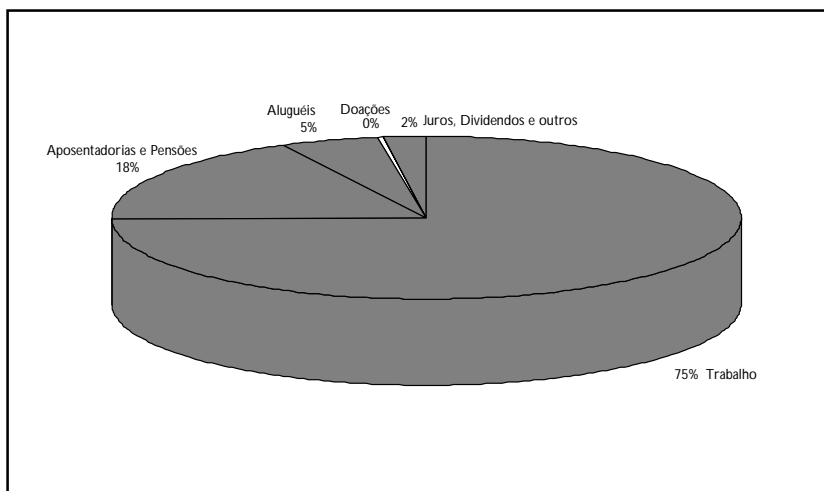
Boa parte da sociologia moderna que trata dos determinantes da desigualdade social assume que, para a população como um todo, o trabalho é a principal fonte de renda das famílias. A exceção corre por conta de estudos sobre a população idosa que dedicam atenção especial às aposentadorias e pensões. Quando se trata de ricos, no entanto, as expectativas quanto à composição dos rendimentos não são as mesmas, pois a riqueza nas sociedades capitalistas costuma ser associada ao recebimento de remunerações do capital na forma de rendimentos de aplicações financeiras ou mesmo aluguéis. Esta seção dedica-se a verificar empiricamente, usando dados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads), a validade dessas expectativas.

Os questionários das Pnads têm perguntas específicas que permitem identificar as diferentes fontes de renda que as famílias possuem. A lista dos rendimentos captados pelas Pnads é um tanto extensa e inclui os rendimentos monetários originados do trabalho (inclusive trabalhos secundários), aposentadorias e pensões, aluguéis e arrendamentos de bens móveis e imóveis, doações recebidas de instituições ou pessoas que não residem no domicílio, além dos valores recebidos na forma de juros, dividendos e outros rendimentos. Em termos gerais a qualidade dos dados coletados é considerada muito boa, mas não uniforme. Acredita-se, por exemplo, que a Pnad não seja capaz de captar adequadamente alguns rendimentos como, por exemplo, os provenientes de juros (Rocha, 2002, p. 15). Mesmo assim, o tamanho da amostra e a qualidade das informações levantadas fazem dos dados das Pnads os mais convenientes para levar adiante a análise objeto deste capítulo. Informações mais detalhadas sobre as Pnads e o tratamento dos dados encontram-se no Apêndice 2.

Os diversos valores de rendimento captados pela Pnad podem ser agrupados em cinco grandes categorias de fontes: Trabalho, Aposentadorias e Pensões, Aluguéis, Doações e Juros, Dividendos e Outros. A importância de cada uma dessas fontes para os ricos é ilustrada no Gráfico 6.1, que mostra a participação de

cada tipo de rendimento nas rendas totais da população rica do Brasil. Adiante se ilustra a mesma participação entre os não-ricos, para que os resultados possam, então, ser comparados.

Gráfico 6.1. Participação de diversas fontes de rendimento no rendimento total da população rica — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

No Gráfico 6.1 pode-se observar que os rendimentos do trabalho claramente são o principal grupo de rendimentos da população rica. Três quartos de toda a renda dos ricos podem ser classificados nessa fonte. Parte desse rendimento compõe-se de salários brutos pagos a empregados de empresas públicas e privadas, mas nele também se encontram remunerações de profissionais autônomos e as retiradas regulares de empregadores e trabalhadores por conta-própria (a título de remuneração do trabalho).¹ Rendimentos do trabalho, portanto, não devem ser confundidos

¹ Os valores considerados incluem o rendimento em dinheiro ou produtos provenientes dos trabalhos que as pessoas possuíam nas semanas de referência dos levantamentos das Pnads, não sendo, porém, investigado o valor da produção para consumo próprio.

com salários. A depender da definição utilizada, alguns desses rendimentos poderiam ser considerados como lucros, em especial as retiradas regulares de empregadores e trabalhadores por conta própria. Lamentavelmente, porém, não é possível distinguir adequadamente a origem desses rendimentos nos dados utilizados.

Em seguida, em termos de importância no agregado, vêm as aposentadorias e pensões, responsáveis por 18% dos rendimentos totais. Os valores incluem aposentadorias e pensões pagas por instituto de previdência ou pelo governo federal, as complementações pagas por entidade seguradora ou em decorrência de participação em fundo de pensão e as pensões alimentícias e abonos de permanência. Esta proporção elevada é de especial interesse para os ramos da Sociologia que se dedicam ao estudo das políticas sociais porque, no Brasil, a maior parte das aposentadorias e pensões tem origem pública, sendo ela, portanto, um indicador de que o Estado provavelmente é responsável por uma fração relevante da renda das famílias ricas brasileiras.

Somados, os rendimentos do trabalho e das aposentadorias e pensões são responsáveis por cerca de 93% de toda a renda dos ricos. O restante seria composto por aluguéis, que respondem por aproximadamente 5% da renda total (incluindo-se arrendamento de móveis, imóveis, máquinas e animais) e juros, dividendos e outros, com cerca de 2% do total (inclui todas as aplicações financeiras e outras rendas como bolsas de estudo ou seguro-desemprego), e doações de terceiros, com proporção irrisória do total.

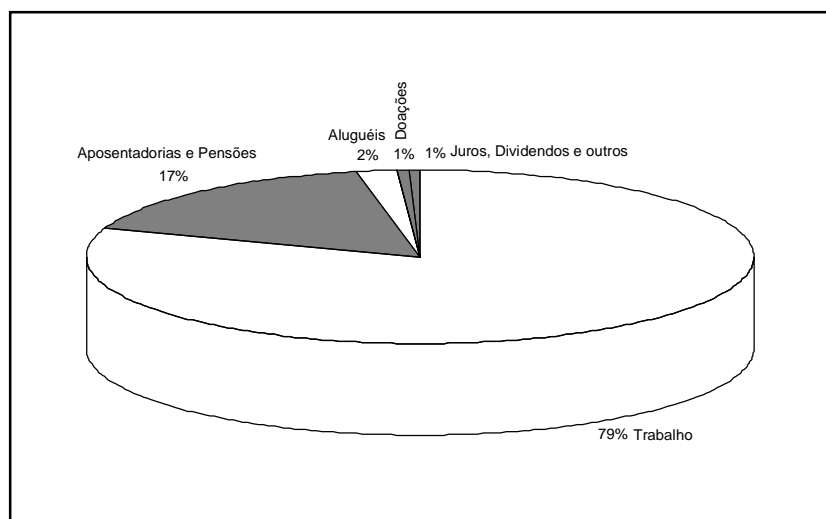
Algumas ressalvas merecem ser feitas sobre a composição dos rendimentos dos ricos analisada até o momento. Primeiro, as Pnads estão fortemente voltadas para a captação de rendimentos recebidos regularmente, como é o caso típico dos salários mensais. Porém, no caso dos estratos mais ricos da sociedade, é possível que parte dos fluxos de renda tenha perfil bastante variável, especialmente entre os indivíduos muito ricos. Um grande negócio ou uma operação financeira volumosa, por exemplo, podem trazer modificações expressivas e permanentes na situação econômica das pessoas que, no entanto, não são captadas de modo adequado por instrumentos de pesquisa orientados à

identificação de fluxos regulares de renda. Uma vez que os rendimentos aqui são tratados como um indicador da situação social dos indivíduos, é importante não deixar de lembrar que esse é um indicador que tende a ser tanto mais incompleto quanto menos importantes forem os fluxos regulares de renda para suas famílias.

Segundo, como se trata de proporções, a subestimação do volume de uma fonte de renda acarreta a superestimação da proporção das demais fontes. O caso específico dos juros e dividendos merece destaque porque nele as possibilidades de subestimação são elevadas (Rocha, 2002, p. 4). Há várias razões para isso, que vão desde a subdeclaração deliberada a problemas na captação desse tipo de informação. Os questionários da Pnad não são respondidos individualmente, mas por um único morador do domicílio, que informa as características de todos os demais moradores, inclusive os rendimentos. Conhecer os valores de recebimento de juros e dividendos envolve situações como, por exemplo, o acompanhamento regular de extratos bancários dos demais membros do domicílio, algo que pode ser menos freqüente nas famílias brasileiras do que o necessário para assegurar a qualidade dos dados coletados dessa forma. Além disso, nos investimentos financeiros mais comuns, os valores recebidos a título de juros são automaticamente incorporados ao montante e reinvestidos. Embora do ponto de vista contábil, juros e principal possam ser separados, não é difícil aceitar que muitos indivíduos tratem dividendos não como um fluxo de renda de tipo semelhante a salários, como pretende a Pnad, mas como algo que pertence à esfera de flutuações em patrimônio similares às valorizações de imóveis, etc.

Para efeito comparativo, o Gráfico 6.2 apresenta, para o restante da população (isto é, para a população não-rica), a participação proporcional das diversas fontes de rendimento sobre o total de rendimentos. Em termos gerais a composição dos rendimentos da população não-rica possui similaridades com a observada entre a população rica, que se encontra ilustrada no Gráfico 6.1: predominam os rendimentos do trabalho, seguidos das aposentadorias e pensões, com as demais fontes respondendo por uma fração reduzida do total.

Gráfico 6.2. Participação de diversas fontes de rendimento no rendimento total da população não-rica — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

No entanto, quando os dois gráficos são comparados com maior detalhamento, aparecem algumas diferenças que sugerem a necessidade de exploração mais aprofundada do assunto. Os rendimentos do trabalho são, para ricos e não-ricos, a principal fonte de renda. Todavia, em termos agregados, a importância das rendas do trabalho para os ricos é menor do que para os não-ricos: ao passo que, para os primeiros, os rendimentos do trabalho respondem por 75% do total, para os não-ricos esta proporção sobe a 79%. Isso ocorre porque os ricos recebem, proporcionalmente, mais rendas de aluguéis e, em menor escala, mais juros, dividendos, aposentadorias, pensões e outros rendimentos. Os aluguéis, que nos ricos representam 5% do rendimento total, caem para 2% entre os não-ricos, a proporção dos juros e dividendos e outros cai de 2% entre os ricos para 1% entre os não-ricos e a das aposentadorias e pensões de 18% para 17%, como é possível observar pela comparação dos Gráficos 1 e 2.

Distribuição das rendas segundo fontes

A análise da composição das rendas segundo fonte nos estratos de população rica e não-rica limita-se a comparar a participação de cada fonte dentro dos estratos e, por essa razão, não traz nenhuma informação sobre como estas rendas se distribuem na população como um todo. Um estudo do perfil da distribuição da renda, porém, ajuda a compreender, por um lado, por que existem diferenças na composição segundo fontes entre os dois estratos e, por outro, em que medida a desigualdade na distribuição de cada rendimento responde pela existência de um estrato rico na sociedade.

A Tabela 6.1 adiante apresenta, para cada fonte de rendimento, a proporção recebida pelos ricos e pelos não-ricos. A linha que corresponde à distribuição do total mostra que, apesar de muito reduzida, a população rica recebe 15% de toda a renda recebida pelas famílias brasileiras no período 1997-1999 (vale lembrar que os ricos representam uma fração de apenas cerca de 1% da população). Proporções similares são observadas na distribuição das rendas do trabalho — como era de se esperar em razão do grande peso que os rendimentos do trabalho têm na composição da renda tanto dos ricos quanto dos não-ricos — e também na distribuição das aposentadorias e pensões, na qual os ricos recebem 17% dos rendimentos totais. Esta última chama atenção porque, segundo regulamentação constitucional (especialmente o art. 194 da Constituição de 1988), o sistema de seguridade social brasileiro não deveria apresentar características concentradoras.

Tabela 6.1. Distribuição do rendimento de cada fonte segundo ricos e não-ricos — Brasil, 1997-1999

Fonte do rendimento	Não-ricos	Ricos	Total
Trabalho	85%	15%	100%
Aposentadorias e Pensões	83%	17%	100%
Aluguéis	67%	33%	100%
Doações	92%	8%	100%
Juros, Dividendos e outros	58%	42%	100%
Total	85%	15%	100%

Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

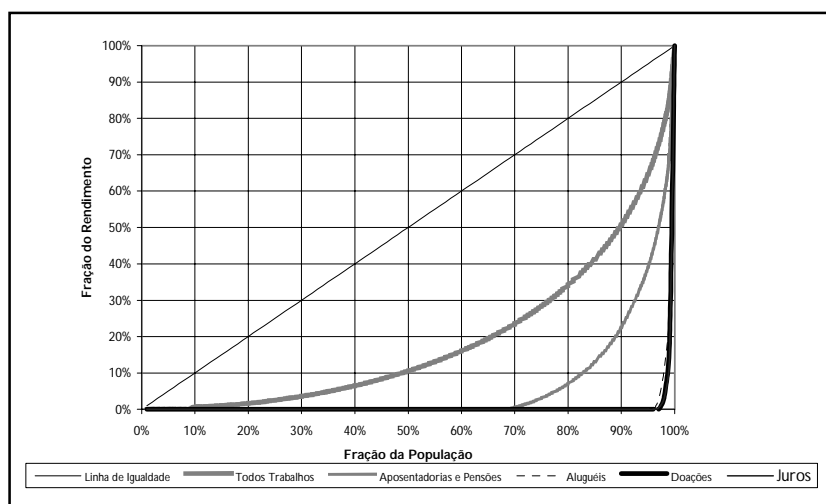
As maiores discrepâncias entre ricos e não-ricos ocorrem nas fontes de rendimento de menor importância na composição do total. Exceto pelas doações, que são predominantemente recebidas por não-ricos, as demais fontes estão fortemente concentradas nos ricos. Um terço de toda a renda de aluguel do Brasil é recebido por ricos. No caso dos juros, dividendos e outros a concentração é maior, mesmo sem considerar a forte possibilidade de subestimação dos valores reais que poderiam tornar a distribuição ainda pior. Em ambos os casos isto está, muito provavelmente, associado à maior capacidade que os ricos têm de acumular capital e, portanto, serem menos dependentes do trabalho para compor suas rendas.

A fim de ilustrar a distribuição dos rendimentos de diferentes fontes na sociedade como um todo a população brasileira foi estratificada tendo sido ordenada segundo o valor do rendimento familiar *per capita* de cada fonte e, em seguida, dividida em centésimos. Para cada nova fonte de renda analisada uma nova estratificação em centésimos foi realizada. Preferiu-se usar estratos de mesmo tamanho em termos de população (1% do total) para facilitar a interpretação dos resultados. Apenas a título de referência, os ricos correspondem, por aproximação, ao centésimo superior da distribuição das rendas familiares *per capita*.

Para representar a distribuição de rendimentos segundo fontes é possível utilizar curvas de Lorenz que relacionam frações acumuladas dos rendimentos de cada fonte e frações acumuladas das populações que recebem cada um dos tipos de rendimento. As curvas de Lorenz descrevem apenas níveis de desigualdade, permitindo visualizar, por exemplo, o percentual da renda total acumulada em cada estrato da população. No Gráfico 6.3 as curvas de Lorenz correspondentes a cada fonte de rendimentos estão marcadas por traços mais espessos e relacionam, no eixo vertical, o percentual do total dos rendimentos familiares *per capita* recebidos e, no eixo horizontal, os diferentes centésimos da população brasileira ordenada segundo o valor da renda familiar *per capita* de cada fonte. Quanto maior a área (“arco”) da figura formada por cada curva de Lorenz observada e a Linha de Perfeita Igualdade, representada por reta de traço fino, pior a distribuição da renda.

A distribuição dos rendimentos segundo suas fontes é apresentada no Gráfico 6.3. Nele é possível notar que não há uma fonte sequer cuja distribuição não seja muito desigual. De todos os rendimentos representados, os mais bem distribuídos pela população brasileira total são os do trabalho.² Mesmo assim, a concentração é tão grande que as famílias de metade da população recebem apenas 11% dos rendimentos *per capita*. Cerca de um terço de todos esses rendimentos são recebidos por menos de 5% da população.

Gráfico 6.3. Distribuições dos rendimentos *per capita* acumulados de diversas fontes segundo centésimos da população — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

Pode-se observar também que os rendimentos *per capita* de aposentadorias e pensões são ainda mais maldistribuídos. É compreensível que mais de dois terços da população brasileira não

² Note-se que o Gráfico 3, ao tratar de valores *per capita*, não traz informações sobre a distribuição dos rendimentos do trabalho entre pessoas ocupadas e sim na população geral (incluindo, portanto, crianças, inativos, desocupados, etc.). Entre trabalhadores apenas a distribuição é menos concentrada.

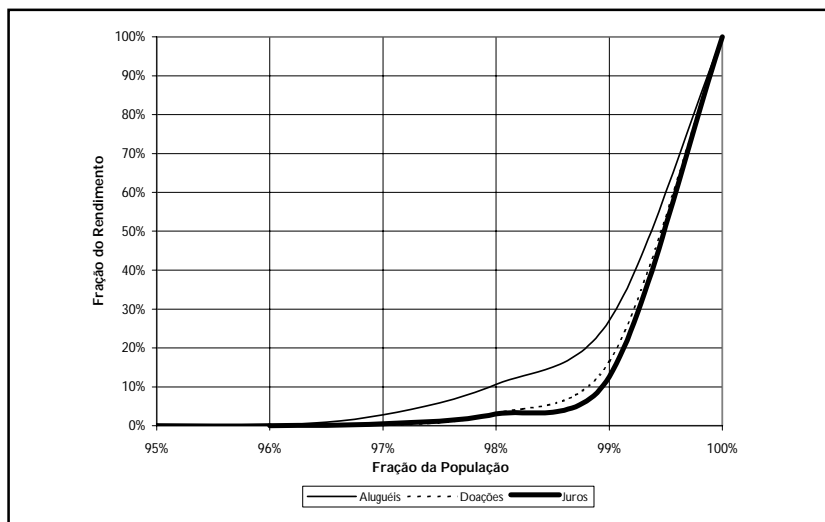
receba rendas relevantes do sistema previdenciário, uma vez que critérios como contribuição prévia, tempo de trabalho e idade são usados para definir os beneficiários. No entanto, a curva de Lorenz correspondente sugere que, mesmo entre o grupo restrito às famílias dos beneficiários, a distribuição é muito pouco igualitária, pois 30% de todos os rendimentos de aposentadorias e pensões são recebidos pelas famílias de apenas 1% da população. Esta grande concentração dos benefícios ajuda a explicar por que as aposentadorias e pensões tendem a apresentar maior importância na composição dos rendimentos dos ricos do que o observado no restante da população.

Note-se que da estratificação em centésimos de cada fonte utilizada resulta que um centésimo criado em uma determinada fonte não corresponde, necessariamente, ao mesmo centésimo na distribuição da renda total, isto é, os 5% mais ricos na distribuição das doações, por exemplo, não correspondem necessariamente aos 5% mais ricos da população, mas simplesmente às pessoas que mais recebem doações no Brasil (e que, hipoteticamente, poderiam estar entre as pessoas mais pobres). Por esta razão, as frações da população das diferentes curvas apresentadas no Gráfico 6.3 não são diretamente comparáveis entre si.

As outras três curvas posicionadas à direita do Gráfico 6.3 correspondem à distribuição dos aluguéis, doações e juros. A concentração desses rendimentos é tão grande que, para facilitar a visualização, foi construído o Gráfico 6.4, o qual, basicamente, reproduz, para essas três fontes, o Gráfico 6.3, apresentando, porém, somente os 5% com maiores rendimentos em cada fonte.

A interpretação do Gráfico 6.4 exige cautela. Embora as curvas mostrem que os rendimentos de aluguéis, doações e juros, dividendos e outros são irrelevantes para pelo menos 96% da população brasileira e quase que totalmente concentrados no 1% superior das respectivas distribuições, as dificuldades de captação dessas informações podem estar deslocando a curva de Lorenz para a direita. É de bom senso reconhecer a possibilidade de essas fontes terem importância um pouco maior do que a apresentada no gráfico. Por outro lado, os problemas de subestimação de rendimentos podem fazer com que a concentração

Gráfico 6.4. Comparação das distribuições dos rendimentos familiares *per capita* de alugueis, doações, juros e outros segundo centésimos da população — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997 a 1999, microdados.

seja ainda maior do que a apresentada pelas curvas de Lorenz. Mesmo assim essas ressalvas não impedem uma conclusão evidente a partir do Gráfico 6.4: esses rendimentos são extremamente maldistribuídos na população como um todo.

Efeitos do nível e distribuição de cada fonte de rendimento sobre os ricos

A primeira seção deste capítulo dedicou-se a analisar a composição dos rendimentos dos ricos segundo fontes. Nela foi possível observar que algumas fontes, em especial os rendimentos do trabalho e aposentadorias e pensões, respondem pela maior parte da renda agregada dos ricos, mas pouco pode ser dito sobre como essas fontes afetam os ricos individualmente. Na segunda seção descreveu-se como os rendimentos dessas fontes se distribuem na população como um todo, mostrando que a concentração da renda de cada fonte separadamente é muito

elevada. Esses resultados suscitam duas perguntas, que são objeto desta seção.

A primeira é em que medida cada fonte contribui para os níveis de riqueza, ou seja, quais são as fontes que mais influenciam a renda dos ricos quando estes são considerados individualmente e não de modo agregado, como se viu anteriormente? Para responder a esta questão é necessário definir algumas medidas de riqueza e, em seguida, estimar como cada fonte de rendimento afeta essas medidas. Há várias maneiras de se fazer isso, mas provavelmente a mais simples e clara é calcular o que ocorreria com as medidas de riqueza caso a renda de determinada fonte fosse suprimida, mantendo tudo mais constante.

A segunda pergunta é como a desigualdade de cada fonte influencia os níveis de riqueza. Isto corresponde a analisar o que ocorreria com a riqueza caso não existissem desigualdades nas distribuições dos rendimentos de cada fonte, o que pode ser feito a partir de simulações em que as medidas de riqueza são recalculadas sob a hipótese de que cada fonte, separadamente, é distribuída de modo perfeitamente igual, sem alterar-se nenhuma característica da distribuição dos demais rendimentos.

Nos dois casos, as simulações devem ser interpretadas não em função do realismo e precisão dos resultados que apresentam, mas como indicadores de outro caráter. É mais do que evidente que modificações no padrão de distribuição de uma determinada fonte de rendimentos muito provavelmente afetariam as demais distribuições e, portanto, alterariam os resultados das simulações mencionadas acima. O interesse das simulações é analisar sob uma abordagem estática, isto é, fora de um sistema que se ajusta ao longo do tempo, a importância do nível e da distribuição de cada fonte de renda na definição dos rendimentos dos ricos no Brasil.

INDICADORES DE RIQUEZA

A análise da composição da renda total dos ricos segundo fontes realizada antes não levou em consideração como é esta composição para cada rico individualmente. Esta seção, no entan-

to, requer medidas de riqueza sensíveis à distribuição dos rendimentos. A medida mais intuitiva de riqueza em uma população seria a proporção de ricos. Todavia, a simples comparação de proporções de ricos nos exercícios de simulação não fornece dados suficientes para determinadas avaliações. A proporção de ricos em uma população não traz, por exemplo, nenhuma informação sobre o quanto esses ricos se encontram acima da linha de riqueza ou tampouco como se dá a distribuição da renda entre os ricos. Uma análise mais cuidadosa requer medidas capazes de trazer também informações sobre essas características dos ricos.

Como o tema é relativamente pouco explorado, não existem na literatura indicadores de riqueza amplamente reconhecidos. Este é, porém, um debate evoluído na literatura sobre mensuração da pobreza. Ora, como os ricos e os pobres são definidos, respectivamente, por linhas de riqueza e pobreza, indicadores baseados nessas linhas podem ter praticamente a mesma estrutura. Logo, estabelecidos os indicadores de pobreza, pode-se, por analogia, definir os indicadores de riqueza. A vantagem desse procedimento é poder utilizar, para medir a riqueza, os resultados do debate sobre mensuração de condições sociais já consolidados na literatura sobre a pobreza.

Analisando propriedades desejáveis de indicadores de pobreza, Sen (1976, p. 374) recomenda que a medida de pobreza aumente toda vez que ocorrer uma redução na renda de uma pessoa abaixo da linha de pobreza deve (axioma da monotonicidade) e que uma transferência pura de renda de uma pessoa abaixo da linha de pobreza para alguém mais rico do que ela deve aumentar a medida de pobreza (axioma das transferências). É desejável que princípios semelhantes sejam atendidos pelas medidas de riqueza.

???

O indicador mais clássico de pobreza é a proporção de pobres na população total, uma medida de *incidência da pobreza*, o qual, no entanto, possui uma desvantagem: é insensível às diferenças existentes entre a intensidade da pobreza de diferentes pessoas pobres e, portanto, não satisfaz os axiomas da monotonicidade e das transferências. Um indicador sensível à intensidade da pobreza é o *hiato agregado de pobreza*, que consiste na soma

das diferenças entre a linha de pobreza e a renda dos pobres. Esse indicador cresce toda vez que a renda de um pobre diminui (atende ao axioma da monotonicidade), mas não se relaciona diretamente com a incidência da pobreza, nem pondera de modo diferenciado o grau de carência dos pobres, o que o impede de satisfazer o axioma das transferências, isto é, aumentar em razão de transferências de uma pessoa para alguém menos pobre (ver Apêndice 1 para uma explicação mais clara).

Buscando superar esses problemas, Sen (1976) propõe uma medida que leva em consideração a incidência, a intensidade da pobreza e a desigualdade da distribuição da renda entre os pobres, medida pelo coeficiente de Gini, a qual é conhecida como índice de Sen. Todavia, por utilizar o coeficiente de Gini, o índice de Sen tem algumas desvantagens, entre elas não ser perfeitamente decomponível por subpopulações, o que o torna inadequado para alguns tipos de estudo. Atualmente, a medida proposta por Foster, Greer & Thorbecke (1984), que possui sensibilidade à pobreza semelhante ao índice de Sen, é a mais utilizada na literatura, em virtude, dentre outras razões, da sua facilidade de cálculo, simplicidade conceitual, decomponibilidade e do fato de atender a diversos axiomas desejáveis em um indicador de pobreza, entre eles os da monotonicidade e das transferências. A medida, na verdade, faz parte de toda uma classe de indicadores decomponíveis de pobreza, conhecida por índices FGT, e se baseia em informações sobre o tamanho da população, o número de pobres, a linha de pobreza e a renda domiciliar *per capita* (ou outra renda desejada, conforme o caso) dos indivíduos para gerar a família de indicadores P_α (detalhes no Apêndice 1)

Na família P_α , o indicador que se denota por P_0 é a proporção de pobres na população total, isto é, uma medida de incidência da pobreza. O hiato médio de pobreza, representado por P_1 , é uma medida de intensidade da pobreza. A medida representada por P_2 é igual ao hiato quadrático médio, uma medida que combina a incidência e a intensidade da pobreza à desigualdade da renda entre os pobres (ver Apêndice 1). A medida P_2 proposta por Foster, Greer e Thorbecke (1984) aumenta toda vez que um pobre se torna mais pobre por transferir renda a

uma pessoa mais rica, pois atribui pesos diferentes aos distintos graus de carência dos pobres. Com isso, o problema da insensibilidade às transferências entre os pobres da medida de intensidade da pobreza baseada no hiato simples desaparece e a medida P2 atende simultaneamente aos axiomas de monotonicidade e transferências.

Analogamente, é possível construir uma classe de indicadores de riqueza, R_α , que apresenta propriedades semelhantes às de P_α e se define pela forma [1] seguinte:

$$[1] \quad R_\alpha = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{y_i - z_r}{z_r} \right)^\alpha$$

onde R_α é a medida de riqueza, n o tamanho da população, q o número de ricos, z_r a linha de riqueza e y_i a renda domiciliar *per capita* (ou outra renda desejada). Tal como no caso dos indicadores de pobreza, R_0 é uma medida de incidência de riqueza (proporção de ricos), R_1 uma medida de intensidade da riqueza e R_2 uma medida que combina a incidência da riqueza, sua intensidade e as desigualdades entre os ricos (ver Apêndice 1). Assim como o P2 da classe FGT, a medida R_2 possui várias das propriedades desejáveis em um indicador social de seu tipo. Por apresentar a mesma versatilidade que os índices FGT, a família R_α é a mais indicada para as análises empíricas que serão conduzidas a seguir.

SIMULAÇÕES DE MUDANÇAS NAS CARACTERÍSTICAS

DAS FONTES DE RENDIMENTOS SOBRE AS MEDIDAS DE RIQUEZA

Para avaliar como o recebimento da renda de determinada fonte e desigualdade em sua distribuição de renda afetam os níveis de riqueza foi realizado um exercício constituído por três etapas. Na primeira etapa foram calculados os valores dos indicadores de riqueza R_α (incidência R_0 , intensidade R_1 e medida combinada de incidência, intensidade e desigualdade R_2) a partir dos valores de renda observados pelas Pnads em toda a população brasileira no período 1997-1999. Na etapa seguinte esses mesmos indicadores foram calculados assumindo que os

indivíduos não recebiam renda alguma de determinada fonte e os resultados contrastados com os valores obtidos na primeira etapa. Na terceira etapa os indicadores R_α foram calculados sob a hipótese de que não havia desigualdade na distribuição da renda de determinada fonte (isto é, que todos recebiam o correspondente ao rendimento médio daquela fonte) e mais uma vez os novos indicadores R_α foram contrastados aos valores obtidos na primeira etapa.

A Tabela 6.2 sintetiza os resultados desses procedimentos ao apresentar a variação, em termos percentuais, nos valores dos indicadores observados após os procedimentos de simulação. A primeira coluna apresenta os rendimentos segundo tipos e as colunas seguintes as variações nos indicadores R_α verificadas sob as hipóteses de não-recebimento dos rendimentos de determinada fonte e ausência de desigualdade em cada distribuição dos rendimentos.

Tabela 6.2. Variação nos indicadores observada após modificação dos rendimentos — Brasil, 1997-1999

Rendimentos	Supressão do rendimento			Eliminação da desigualdade		
	R0	R1	R2	R0	R1	R2
Todos os trabalhos	-85%	-85%	-88%	-81%	-82%	-87%
Aposentadorias e pensões	-23%	-23%	-18%	-22%	-20%	-17%
Aluguéis	- 8%	- 9%	-10%	- 7%	- 9%	-10%
Doações	- 1%	0%	0%	- 1%	0%	0%
Juros, dividendos e outros	- 2%	- 5%	- 9%	- 2%	- 5%	- 9%

Fonte: IBGE— Pnad 1997 a 1999, microdados.

Nota: R0 = medida de incidência da riqueza (proporção de ricos); R1 = medida de intensidade da riqueza (hiato médio de riqueza); R2 = medida geral de riqueza (hiato quadrático médio, sensível à incidência, intensidade e heterogeneidade da riqueza).

É possível observar que, na hipótese de supressão da fonte de rendimentos, o maior impacto sobre a riqueza está relacionado aos rendimentos do trabalho. Em seguida vêm os resultados da supressão das rendas de aposentadorias e pensões, aluguéis, juros e dividendos e, finalmente, com importância mínima, as doações. Sem os rendimentos do trabalho, tanto a incidência de ricos na população (R0, proporção) quanto a intensidade da riqueza (R1, hiato de riqueza), seriam reduzidos em 85%. É ine-

quívoco, portanto, que as rendas do trabalho são extremamente importantes na composição das rendas das famílias ricas, tal como estas são definidas aqui. O impacto sobre o indicador R2 é aproximadamente o mesmo do observado na incidência (R0) e intensidade (R1) da riqueza, sinal de que a não só a supressão dessas rendas teria efeitos negativos sobre grande parte dos ricos como, também, reduziria os níveis de desigualdade observados entre eles, porque muitos seriam afetados.

A queda observada na incidência e na intensidade da riqueza com a supressão das aposentadorias e pensões é de 23%, expressivamente menor do que a calculada no caso dos rendimentos do trabalho, mas ainda assim mais alta do que a soma das reduções causadas pela supressão de todas as demais fontes. Embora esta queda possa ser considerada grande, deve-se notar que o impacto sobre o indicador de riqueza R2 é mais baixo, o que em parte pode estar relacionado aos efeitos pouco expressivos da supressão das aposentadorias e pensões sobre a desigualdade entre os ricos. Se as aposentadorias e pensões compõem a renda de muitos ricos, mas não os posiciona muito acima da linha de riqueza — como parece ser o caso — os efeitos de sua supressão sobre o R2 podem ser inferiores aos efeitos sobre o R0 e o R1.

Os aluguéis, que na composição da renda dos ricos respondem por apenas 5% do total (Gráfico 6.1), quando suprimidos reduzem os indicadores de riqueza entre 8% e 10%. Isto sugere que os aluguéis são rendimentos apenas complementares na composição da renda dos indivíduos muito ricos. Juros e dividendos e outros, por sua vez, contribuem mais para diferenciar os ricos entre si do que para definir um indivíduo como rico, como mostram as diferenças de queda na incidência apenas (R0) e na medida combinada de incidência, intensidade e desigualdade (R2). As doações são praticamente irrelevantes para as medidas de riqueza.

Quando é simulada a eliminação das desigualdades no recebimento dos rendimentos de cada uma das fontes, isto é, quando aos indivíduos são atribuídos os valores médios da população total observados em cada fonte, a variação nos indicadores de riqueza $R\alpha$ tem comportamento bastante semelhante ao verificado sob a hipótese de supressão completa dos rendimentos,

como é possível observar na Tabela 6.2. Como o estrato dos ricos é definido em função de sua posição na distribuição de renda, é evidente que a redução das rendas às médias deve ter um certo impacto sobre os níveis de riqueza. O que deve ser destacado nos resultados é que este impacto é muito semelhante ao da supressão total dos rendimentos das fontes mais relevantes.

Os resultados ressaltam a importância de se compreender que muito da riqueza no Brasil pode ser explicado quando a existência de desigualdades é considerada. O fato de a eliminação das desigualdades parciais ter sobre os indicadores de riqueza efeitos similares aos da supressão completa das diferentes fontes de rendimento deve ser atribuído à existência de um pequeno grupo rico em meio a uma grande massa de população com rendimentos muito baixos. A simulação de eliminação das desigualdades traz as rendas médias de cada fonte para valores tão baixos — quando comparados com as rendas observadas entre os ricos — que seu efeito sobre as medidas de riqueza é praticamente o mesmo que se observaria caso os ricos não recebessem tais rendas.

O maior impacto parcial sobre a riqueza decorre da eliminação das desigualdades na distribuição dos rendimentos do trabalho: a proporção de ricos na população brasileira, por exemplo, seria reduzida em 81% se a distribuição dos rendimentos do trabalho fosse mais igualitária. A variação ainda maior no indicador R2 sugere que as desigualdades na distribuição das rendas do trabalho também devem explicar muito das diferenças existentes entre os próprios ricos. A partir disso é possível concluir que os estudos sobre a riqueza no Brasil devem levar em consideração que os determinantes dos rendimentos originados de salários, remunerações de profissionais autônomos e retiradas regulares de empregadores e trabalhadores por conta-própria, que constituem a categoria denominada rendimentos do trabalho, são também os principais determinantes da renda total da maioria dos ricos.

Bastante relevante, mas com efeito parcial menor sobre a riqueza, é a desigualdade na distribuição das aposentadorias e pensões. Se no Brasil esses rendimentos fossem perfeitamente distribuídos a proporção de ricos seria cerca de 22% menor que

a atualmente observada. Como a concessão de alguns dos benefícios previdenciários públicos, que constituem a maior parte dos rendimentos classificados como aposentadorias e pensões, é sujeita a uma série de restrições (como idade ou prévia filiação institucional, por exemplo), é de se esperar que a desigualdade na distribuição desses rendimentos explique menos da riqueza total que os rendimentos do trabalho. Não deixa de causar surpresa, porém, a grande influência dessa desigualdade na constituição do grupo dos ricos, uma vez que a seguridade social brasileira é regida por cláusulas legais explicitamente igualitaristas. A comparação dos indicadores R0, R1 e R2 indica a possibilidade de as aposentadorias e pensões serem mais importantes para explicar a renda dos indivíduos pouco ricos (mais próximos da linha de riqueza) que a dos muito ricos, o que sugere a necessidade de se explorar mais a fundo três pontos: 1) a composição etária da população rica; 2) os aspectos institucionais do sistema de seguridade social brasileiro e 3) a distribuição das aposentadorias e pensões dentro do estrato rico. Cada um destes pontos será tratado nos capítulos a seguir.

Em seguida, em importância sobre a riqueza, vêm os efeitos da eliminação das desigualdades nas distribuições dos aluguéis, dos juros, dividendos e outros e, por fim, das doações, estes últimos bem menos expressivos. A igualdade na distribuição dos aluguéis em toda a população brasileira reduziria em 7% a proporção de ricos no País. O efeito da simulação sobre os demais indicadores de riqueza sugere que os aluguéis são complementos da renda dos indivíduos mais ricos. No caso dos juros, dividendos e outros, o comportamento dos indicadores aponta para uma forte possibilidade de que a desigualdade na distribuição desses rendimentos seja muito mais importante para diferenciar os muito ricos dos pouco ricos do que propriamente classificar um indivíduo no estrato dos ricos. Esta possibilidade pode tornar-se ainda maior se a hipótese de que a subestimação dos valores das remunerações de aplicações financeiras cresce com o nível de renda for correta.

Sabe-se pouco sobre o que determina aluguéis, juros, dividendos e outros. A qualidade questionável dos dados referentes

a alguns desses rendimentos, sua concentração em uma população restrita e a agregação de todos os “outros rendimentos” a juros e dividendos são elementos que dificultam um estudo mais aprofundado sobre a origem desses rendimentos. É inequívoco, porém, que as rendas de aluguéis e a remuneração de aplicações financeiras são resultado da acumulação prévia de capital. Embora seja difícil obter informações em nível individualizado sobre características dessa acumulação, talvez a análise de indicadores como os de patrimônio ajudem a esclarecer sua influência sobre a renda total dos ricos.

Vale lembrar que os resultados da Tabela 6.2 referem-se a supressões de rendimentos e eliminações de desigualdades parciais, nas quais varia apenas o valor de uma das fontes de renda das pessoas de cada vez, mantendo todas as demais constantes. Se, hipoteticamente, todas as desigualdades fossem simultaneamente eliminadas, não haveria pessoas com renda nem sequer próxima da linha de riqueza especificada. A renda domiciliar média no Brasil, que é de R\$263,89 *per capita*, em valores de setembro de 1999, teria de ser mais de oito vezes maior do que é atualmente para alcançar os R\$2.170,00 da linha de riqueza. O que merece destaque não é a redução na incidência da riqueza que seria observada se as desigualdades fossem completamente eliminadas, pois o estrato dos ricos se define em função delas, mas a grande distância que existe entre os ricos e a média da sociedade. Mesmo que uma família isolada recebesse rendimentos de todas as fontes consideradas, a eliminação das desigualdades faria com que a soma das médias fosse igual a R\$529,09, ainda um valor muito menor que o da linha de riqueza.

Composição dos rendimentos: implicações para o roteiro de pesquisa

A análise da composição e da distribuição dos rendimentos dos ricos segundo fontes permite destacar alguns pontos relevantes para se compreender tanto as diferenças existentes entre ricos e não-ricos quanto as existentes dentro do grupo dos ricos. Seus resultados mostram a necessidade de aprofundar a pesquisa so-

bre alguns tópicos referentes à origem dos rendimentos dos ricos, em especial o estudo dos determinantes pessoais e institucionais da desigualdade na distribuição dos rendimentos das diversas fontes entre os indivíduos que compõem a população brasileira.

Existe uma certa expectativa de que, nas sociedades capitalistas modernas, a renda dos ricos seja predominantemente composta por remunerações de aplicações financeiras. Embora esta expectativa esteja possivelmente correta no que diz respeito à composição da renda dos indivíduos muito ricos, no caso da definição abrangente de riqueza aqui utilizada ela não se concretiza. Os que são classificados como rendimentos do trabalho são o principal grupo de rendimentos da população rica. Aproximadamente três quartos de toda a renda dos ricos pertencem a esta categoria, ressaltando-se que na categoria “rendimentos do trabalho” também estão incluídas, além dos salários, as retiradas de empregadores e outros tipo de remuneração.

Em seguida, em volume, encontram-se as aposentadorias e pensões, que correspondem a quase um quinto da renda total. Trata-se de uma proporção muito elevada para o grupo dos ricos quando se considera que a maior parte das rendas nessa categoria origina-se no sistema previdenciário público, o qual, de acordo com regulamentação constitucional, deveria ter características igualitaristas e, portanto, ser de pouca relevância para os ricos.

Os rendimentos do trabalho e as aposentadorias e pensões compõem a quase totalidade da renda dos ricos. Rendimentos que poderiam ser diretamente associados a diferentes formas de renda do capital, como os aluguéis e a remuneração de aplicações financeiras na forma de juros ou dividendos, respondem, no agregado, por uma parcela reduzida da renda total dos ricos. É muito provável que os rendimentos dessas fontes componham a maior parte da renda de apenas uns poucos indivíduos ricos, dada sua distribuição na população.

No que diz respeito à composição da renda agregada, existem algumas semelhanças entre as populações rica e não-rica. Em ambos os casos predominam os rendimentos do trabalho, seguidos das aposentadorias e pensões, correspondendo às demais fontes uma parte pequena do total. Todavia, as rendas do

trabalho são, para os ricos, menos importantes do que para o restante da população pois estes recebem, proporcionalmente, mais rendas de aluguéis, juros, dividendos, aposentadorias, pensões e outras rendas que os não-ricos. As maiores diferenças entre ricos e não-ricos ocorrem nas fontes de menor importância na composição do total. Excetuando-se as doações, que são predominantemente recebidas por pessoas que pertencem ao estrato dos não-ricos, as demais fontes estão fortemente concentradas nos ricos. Essas fontes têm, sobre a composição dos rendimentos, o efeito de acentuar as diferenças entre ricos e não-ricos e são uma indicação de que a menor dependência dos ricos em relação aos rendimentos do trabalho é resultado de sua maior capacidade de acumular capital.

Analisar a distribuição das rendas segundo fontes ajuda a compreender em que medida a desigualdade nessa distribuição responde pela existência de um estrato rico na sociedade. Nessa distribuição os ricos são um grupo de especial importância, pois, apesar de constituírem menos de 1% da população, detêm cerca de 15% de toda a renda pessoal. Proporções semelhantes são observadas nas distribuições dos rendimentos do trabalho e das aposentadorias e pensões e concentrações muito maiores ocorrem na distribuição dos aluguéis, juros, dividendos e outros. Um terço de toda a renda de aluguéis, por exemplo, é recebido por ricos. Disso decorre que, em estudos mais minuciosos sobre qualquer que seja a fonte de renda, os ricos podem ter um peso bastante elevado nos resultados. Falar de renda no Brasil é, em boa parte, falar da renda dos ricos.

A grande concentração dos rendimentos de todas as fontes é um elemento importante para se compreender o perfil dos ricos no Brasil. A partir de simulações dos efeitos da supressão do rendimento e da eliminação da desigualdade na distribuição das diversas fontes sobre indicadores de riqueza semelhantes às medidas FGT de pobreza constatou-se que, em ambas simulações, o maior impacto parcial sobre a incidência, a intensidade e a medida geral de riqueza está relacionado aos rendimentos do trabalho, seguidos em importância das aposentadorias e pensões, aluguéis, juros, dividendos e outros e doações.

Os rendimentos do trabalho das famílias mostraram-se muito importantes para determinar os níveis de riqueza, contribuindo para explicar não apenas por que alguns indivíduos são ricos e outros não, mas, também, por que alguns ricos são mais ricos do que outros. Sua supressão acarretaria, para grande parte dos ricos, redução expressiva no nível de renda, bem como redução geral nos níveis de desigualdade entre eles. Menos fortes, mas ainda importantes, são os efeitos da supressão das aposentadorias e pensões dos ricos. A variação diferenciada dos indicadores de riqueza sugere que esta fonte de rendimentos tem menor poder para explicar a diferenciação entre os ricos, possivelmente porque as aposentadorias e pensões compõem a renda de muitos dos ricos, mas não são capazes de, sozinhas, posicioná-los muito acima da linha de riqueza. Os aluguéis mostraram-se rendimentos apenas complementares na composição da renda dos indivíduos muito ricos e, tal como os juros e dividendos e outros, têm maior impacto sobre a diferenciação das famílias dentro do grupo dos ricos do que na caracterização de uma família como rica. A influência das doações sobre as medidas de riqueza parece ser irrelevante.

A simulação de eliminação das desigualdades na distribuição dos rendimentos das diversas fontes apresentou resultados semelhantes aos obtidos com a supressão dos rendimentos, fato que deve ser atribuído à existência de um estrato rico muito limitado em termos de população em meio a um grande volume de pessoas de baixas rendas. A eliminação das desigualdades faz com que as rendas médias de cada fonte sejam tão reduzidas que seu impacto sobre as medidas de riqueza é praticamente igual ao simulado sob a hipótese de os ricos não disporem dessas rendas.

Tal como na hipótese de supressão das rendas, o maior impacto parcial sobre a riqueza decorre da eliminação das desigualdades na distribuição dos rendimentos do trabalho. A forma como o conjunto de indicadores de riqueza varia na simulação sugere que as desigualdades na distribuição das rendas do trabalho também devem explicar muito das diferenças existentes entre os próprios ricos. Com efeito parcial menor sobre a riqueza é a desigualdade na distribuição das aposentadorias e pensões. A

grande influência dessa desigualdade na constituição do grupo dos ricos contraria a expectativa de que o regime previdenciário brasileiro seja efetivamente conduzido por diretrizes fortemente igualitaristas. Deve-se destacar, no entanto, que a comparação das variações nas medidas de riqueza indica que as aposentadorias e pensões não são um elemento importante para tornar os indivíduos muito ricos. O efeito da simulação da redução da desigualdade na distribuição dos aluguéis sobre as medidas de riqueza sugere que os aluguéis são complementos da renda dos indivíduos mais ricos. No caso dos juros, dividendos e outros, o comportamento dos indicadores aponta para uma forte possibilidade de que a desigualdade na distribuição desses rendimentos seja muito mais importante para diferenciar internamente os indivíduos que pertencem ao grupo dos ricos do que para justificar a inclusão de um indivíduo no estrato dos ricos.

Os resultados obtidos auxiliam na definição de um roteiro de pesquisa mais aprofundado sobre alguns tópicos relativos aos determinantes das rendas dos ricos. A princípio as fontes de rendimentos podem ser divididas em um grupo de menor importância para os ricos como um todo — que envolve as doações, juros, dividendos, aluguéis e outros — e um grupo de maior importância — composto pelas aposentadorias, pensões e rendimentos do trabalho.

No primeiro grupo, a pouca relevância das doações entre os ricos faz com que esses rendimentos mereçam atenção especial apenas em estudos muito específicos. Juros, dividendos e outros, combinados a rendas de aluguéis podem ser tratados como remunerações de capital, embora “outros” possa incluir uma série de rendimentos de outra natureza. É difícil analisar seus determinantes, mas parece ser relevante buscar entender, primeiro, a forma da distribuição dos estoques de capital na população por meio de informações sobre patrimônio e, em seguida, as correlações existentes entre essas remunerações e a renda das famílias para verificar em que medida o nível de renda determina a capacidade de acumulação de capital. Apesar disso, as dificuldades existentes em função da qualidade da informação sobre juros, dividendos e outras fontes indicam a necessidade de utiliza-

ção de dados de outras fontes para análises mais rigorosas, os quais nem sempre são facilmente acessíveis.

Entre os rendimentos do segundo grupo, a importância das aposentadorias e pensões na constituição do grupo dos ricos causa alguma surpresa pois as diretrizes que regulamentam a seguridade social brasileira têm caráter igualitarista, não fazendo sentido, portanto, que parte expressiva dos recursos previdenciários públicos brasileiros seja destinada ao estrato mais rico da população. Neste sentido, um estudo que busque explicar por que este estrato está sendo beneficiado dessa maneira deve levar em consideração a composição etária da população rica, visto que idade é um dos critérios para a distribuição dos benefícios, os aspectos institucionais do sistema de seguridade social brasileiro e maior detalhamento da distribuição das aposentadorias e pensões dentro do estrato rico. Este estudo será realizado no capítulo seguinte.

A predominância dos rendimentos do trabalho entre os ricos, por sua vez, requer atenção especial sobre seus determinantes. A classificação de um indivíduo no estrato rico é feita em função de sua renda familiar *per capita*. Este capítulo concentrou-se na composição segundo fontes da renda total das famílias, mas não fez nenhuma menção à diferenciação das famílias quanto a fatores que influenciam os resultados em valores *per capita* (razão de dependência, taxa de atividade, etc.). Um capítulo adiante se dedica ao tema para saber se as diferenças nos estratos podem ser atribuídas a composições peculiares de família.

Também cabe explorar as características que fazem com que alguns trabalhadores ricos tenham remunerações mais elevadas que os demais trabalhadores, avaliando se as teorias correntes sobre as diferenças de remuneração entre trabalhadores são suficientes para explicar a existência de um estrato rico. Mais especificamente, é importante saber em que medida o nível de escolaridade e experiência no trabalho, a discriminação dos trabalhadores e a segmentação regional dos mercados de trabalho são capazes de explicar por que algumas famílias são ricas. Os Capítulos 9 e 10 exploram estes assuntos.

PERFIL DISTRIBUTIVO DAS POLÍTICAS SOCIAIS: APOSENTADORIAS, PENSÕES E RIQUEZA

Aposentadorias, pensões e os ricos: uma visão geral

O capítulo anterior mostrou que as aposentadorias e pensões compõem a segunda fonte mais importante de rendimento das famílias ricas. Como esses rendimentos originam-se, predominantemente, de fundos públicos, este capítulo explora o significado da distribuição de aposentadorias e pensões públicas para indivíduos ricos, a fim de analisar o papel de desigualdades resultantes do tratamento dispensado pelo Estado aos diversos segmentos da sociedade nas origens da riqueza. Como o sistema previdenciário responde pela maior parte dos gastos sociais no País e é regulamentado por legislação igualitarista, a informação obtida é utilizada para fazer inferências sobre outras esferas da atuação estatal que não sofrem o mesmo tipo de regulamentação.

A partir da análise realizada conclui-se que a maior parte dos gastos realizados pelas políticas sociais brasileiras reproduz ou reforça as desigualdades existentes e que, provavelmente, outros gastos públicos têm o mesmo caráter. Porém, embora isto seja um indicativo da forte tendência do Estado brasileiro em beneficiar os ricos, constata-se que os benefícios previdenciários são um componente de menor importância para sua renda. Cabe ressaltar que o que se discute aqui são grandes tendências, pois

nem todas as políticas sociais têm um viés favorável aos ricos e o mesmo também deve ocorrer com outras políticas públicas.

As relações existentes entre o Estado e os diferentes segmentos da sociedade é objeto de atenção de vasta gama de teorias na Sociologia. Dentre elas, dois grandes agrupamentos merecem destaque em razão de sua importância na definição dos rumos do debate acadêmico sobre o assunto. Um é o das teorias de classe de origem marxista e, o outro, o das teorias das elites de origem paretiana. Embora distintos em muitos pontos, esses agrupamentos têm, em comum, a interpretação que o Estado nas sociedades capitalistas não trata todos os indivíduos de maneira igual, tendendo sempre a favorecer os estratos sociais mais elevados.

Para a vertente de origem marxista as ações do Estado são um reflexo do jogo de forças entre as classes sociais. Embora se discuta maior ou menor autonomia do Estado em relação às classes dominantes, entre os marxistas é ponto pacífico a idéia de que os capitalistas detêm a hegemonia do Estado e, portanto, o utilizam em benefício próprio. Esta utilização inclui a concessão de vantagens a grupos da sociedade, como os militares, a burocracia e seções da sociedade civil, à medida que o comportamento desses grupos atende o interesse da classe dominante (Carnoy, 1988).

A teoria das elites, por sua vez, concentra-se mais na existência e na dinâmica de constituição e substituição de elites políticas. Boa parte de sua genealogia é composta por obras que buscam justificar moralmente o poder político exercido por uma minoria sobre as massas, tratando a existência da dominação política pelas elites como um fato constitutivo de toda e qualquer sociedade e, portanto, justificável por argumentos naturalistas (Grynszpan, 1996). Nela a vertente de inspiração paretiana não se limita aos fenômenos de sucessão na esfera política e investiga como as elites no poder obtêm proveitos do Estado. Pareto dedica parte de sua obra a tratar explicitamente do tema, mostrando que as elites estabelecidas tratam o poder do Estado como um instrumento privado a seu serviço (Pareto, 2000, cap. 3).

O peso evidente desses dois grandes agrupamentos de teorias na conformação da sociologia moderna sugere que, por suas características, um estudo sobre a riqueza deve deter-se no tema das diferenças no tratamento dispensado pelo Estado aos diversos segmentos da sociedade. É importante, portanto, analisar como os ricos, que a rigor não são nem uma classe marxista nem uma elite paretiana, mas que detêm algumas características de ambas, se relacionam com o Estado no Brasil. Isso consiste, mais exatamente, em começar perguntando se os ricos são ricos porque são favorecidos pelo Estado.

Mensurar o quanto o Estado beneficia desigualmente estratos da sociedade não é tarefa simples. As ações estatais possuem dimensões cuja quantificação pode ser extremamente trabalhosa, senão impossível. Dois grandes obstáculos limitam esse tipo de análise, as dificuldades de medição e a indisponibilidade de informação. Uma alternativa metodológica para lidar com essas limitações é buscar um conjunto de ações estatais mais facilmente mensuráveis que sirvam de paradigma ao comportamento do Estado e, a partir dele, realizar inferências sobre o perfil das demais ações.

As políticas sociais são a melhor opção para definir esse paradigma em um estudo sobre desigualdade social. Existem, por um lado, elementos da cultura política brasileira e, por outro, determinações legais que, combinados, geram a expectativa de que as políticas sociais sejam, dentre as ações estatais, as mais orientadas aos estratos inferiores da população. Se uma parte expressiva das políticas sociais apresenta perfil distributivo viesado para os estratos mais ricos é provável que muitas outras ações estatais sejam também viesadas.

As dificuldades de mensuração também estão presentes no estudo das políticas sociais. Essas dificuldades aparecem especialmente no caso da quantificação em termos monetários dos efeitos das políticas. A medição dos efeitos de políticas de educação ou saúde em termos monetários pode ser não apenas difícil como também controversa. Porém, a maior parte das políticas sociais, ao menos quanto a gasto público, é composta de benefícios previdenciários, que por serem transferências monetárias

diretas aos beneficiários, são facilmente mensuráveis. Assim, a distribuição de aposentadorias e pensões públicas é uma opção viável de indicador para a análise do comportamento distributivo das ações estatais. A partir dele é possível realizar inferências sobre a relação entre o Estado e os ricos.

Para analisar essa relação este capítulo está dividido em sete seções. A primeira é formada por esta introdução, que busca fornecer uma visão geral dos assuntos tratados. A segunda analisa o papel dos gastos sociais no conjunto dos gastos públicos, discutindo aspectos relacionados a sua mensuração e à disponibilidade de informação. Nela são feitas observações sobre as expectativas referentes ao caráter distributivo dos gastos sociais para argumentar que distribuição desses gastos nos diferentes estratos da sociedade é um indicador do perfil geral de relacionamento do Estado com os segmentos ricos da sociedade.

A terceira seção dedica-se à análise do volume e da composição dos gastos sociais no Brasil, definindo o que são estes gastos para, em seguida, mostrar sua importância no PIB e sua composição segundo áreas ao longo da década de 1990. Nesta seção destaca-se a importância de uma análise pormenorizada do perfil distributivo da previdência social, isto é, das políticas de concessão de aposentadorias e pensões, que é realizada nas duas seções seguintes. Deve ser destacado que as políticas previdenciárias respondem por praticamente dois terços de todos os gastos sociais federais brasileiros.

A quarta seção baseia-se em métodos e instrumentos de análise de distribuições de renda em geral para estudar a distribuição de aposentadorias e pensões segundo estratos da população. Aponta-se uma incidência muito maior de pessoas ricas entre os beneficiários que está relacionada, mas não pode ser justificada, por diferenças na composição etária das populações de ricos e não-ricos. Mostra-se que o direcionamento das aposentadorias e pensões aos ricos está relacionado ao viés concentrador do sistema como um todo.

Ao analisar, sob uma perspectiva histórica, características institucionais do sistema previdenciário brasileiro, a quinta seção mostra que a ausência de um perfil igualitário nas políticas previdenciárias

rias, bem como em outras políticas sociais, está relacionada ao fato de, em sua origem, o regime de proteção social no Brasil não ter-se caracterizado por um “compromisso” amplo entre trabalhadores e capitalistas mediados por uma burocracia vinculada aos primeiros, mas por pactos restritos à burocracia e às elites. A sujeição dos gastos sociais a metas de ajuste fiscal impediu, nos anos recentes, que a inércia dessa origem regressiva fosse rompida.

A sexta seção busca avaliar em que medida a renda do estrato rico está relacionada às desigualdades na distribuição de aposentadorias e pensões. Nela mostra-se que as aposentadorias e pensões são item de menor importância para os ricos do que para os não-ricos e que sua supressão gradual ou mesmo total afeta de modo mais intenso apenas uma fração pequena da população rica, o que leva a concluir que a importância das aposentadorias e pensões para os ricos como um todo é limitada. A sétima seção condensa as principais conclusões do capítulo.

Gasto público e gasto social

O Estado pode relacionar-se de formas distintas com os vários segmentos da sociedade. Todavia, é bastante difícil dizer em que medida o estrato rico — que, empiricamente, é identificado em termos econômicos — foi criado ou é mantido por ele, pois existe um leque muito grande de ações estatais que deveriam ser analisadas para que uma avaliação das dimensões da relação entre o Estado e os ricos fosse realizada com segurança. O problema torna-se ainda maior quando a proposta é obter algum tipo de mensuração desse fenômeno. Como já se demonstrou abundantemente na literatura, o Estado distingue indivíduos e grupos no modo como emprega o poder militar e de polícia, dissemina informação, julga direitos, propaga idéias, etc. A mensuração do impacto dessas ações é bastante difícil.

Mesmo no caso das ações estatais de caráter econômico, a mensuração encontra obstáculos. Certas ações estatais na esfera da economia, mas que não envolvem gastos do orçamento público, como as cessões de bens imóveis ou concessões de exploração de recursos naturais, dificilmente podem ser medidas mo-

netariamente. Contabilizar outras, como as resultantes da criação de privilégios tributários ou mesmo a contratação de obras e serviços, depende de informações pouco acessíveis ou mesmo inexistentes.

Das ações públicas que envolvem gastos orçamentários, uma fração orienta-se ao mercado financeiro. Na história brasileira recente as despesas financeiras, como o pagamento de juros e encargos de dívidas, são uma parte expressiva — quando não a parte principal — dos gastos públicos (Piancastelli & Pereira, 1996; Fernandes et al., 1998). Embora a hipótese de que essas despesas beneficiam majoritariamente os estratos que têm acesso ou mesmo controlam o mercado financeiro seja muito razoável, um nível de quantificação rigoroso desses benefícios não é simples de ser alcançado. Algo semelhante ocorre no caso das despesas de investimento, como a provisão pública de serviços de infraestrutura, transporte e energia, que podem beneficiar alguns ricos à medida que favorecem setores industriais ou mesmo empresas específicas.

Apesar de, em algumas situações, ser possível contabilizar a renúncia fiscal ou mesmo os gastos públicos realizados em determinadas rubricas orçamentárias, em termos gerais é bastante difícil medir os benefícios resultantes desse tipo de ação estatal para os distintos estratos da sociedade. Mesmo no caso aparentemente mais simples das transferências estatais de recursos monetários, o esforço de mensuração seria grande. Há transferências monetárias que beneficiam indivíduos indiretamente, por meio da cessão de recursos a instituições que, posteriormente, são convertidos em benefícios a pessoas, como é o caso, por exemplo, dos subsídios à produção, linhas de financiamento, etc. Quantificá-las e identificar seus beneficiários é tarefa que pode tornar-se bastante complexa e requer grandes esforços.

Dentre os gastos públicos há um conjunto cuja análise é de especial interesse: os gastos sociais. Eles são importantes, primeiro, em razão de sua magnitude no PIB, na renda pessoal e nos gastos públicos totais do País. Segundo, porque existe uma expectativa implícita na sociedade de que as políticas sociais sejam um mecanismo que, direta ou indiretamente, corrige desigualda-

des, não fazendo sentido, portanto, que os gastos sociais priorizem um estrato superior da população. Não é de surpreender que as despesas financeiras ou de investimentos beneficiem majoritariamente os mais ricos. Todavia, gastos sociais regressivos, isto é, que agravam as desigualdades, são uma indicação de que um Estado está fortemente comprometido com o favorecimento de uma elite econômica em detrimento da massa da população.

Uma parte dos gastos sociais é realizada para a prestação de serviços, como é o caso das políticas de Educação e Saúde. Embora haja no Brasil informação que permita identificar os beneficiários dessas políticas, os métodos para medir, monetariamente, os benefícios recebidos por diferentes estratos são controversos. É preferível, portanto, analisar sua distribuição em termos não monetários. A outra parte do gasto consiste em transferências monetárias diretas a beneficiários, como é o caso da provisão de aposentadorias e pensões. Sua distribuição pode ser analisada por meio da combinação de métodos e instrumentos usados para estudar distribuições de renda em geral e de um estudo de seus determinantes legais e institucionais.

No Brasil o gasto social total é realizado nas esferas municipal, estadual e federal de governo. Porém, de acordo com Fernandes et al. (1998), cerca de dois terços desse gasto consistem em gastos federais. As principais rubricas de gasto social federal são Previdência Social e Benefícios a Servidores, o que reforça a necessidade de análise mais detalhada das aposentadorias e pensões. Seguramente um estudo da distribuição desses gastos nos diferentes estratos da sociedade não esgota as possibilidades de se avaliar como o Estado e as elites econômicas se relacionam no Brasil. Seus resultados, porém, quando combinados a evidências discutidas em outras pesquisas, são um bom indicador do perfil geral desse relacionamento.

Volume e composição do gasto social

É desejável conhecer com precisão o quanto se gasta em áreas sociais no Brasil. Porém, a complexidade da malha formada pelas instituições governamentais e suas respectivas atuações dificulta

bastante esta tarefa. Além disso, nem mesmo a definição do que venha a ser um gasto social é simples de ser feita. Recentemente, esforços para a mensuração do gasto público social têm sido realizados e, para isso, a definição mais utilizada é a discutida por Fernandes et al. (1998, p. 9), que entendem esse gasto como os recursos financeiros brutos empregados pelo setor público no atendimento de demandas sociais em diversas áreas e que corresponde ao custo de bens, serviços e transferências, sem dedução de depreciação de investimentos ou amortização e recuperação do principal de empréstimos anteriormente concedidos.

Uma dificuldade adicional para o acompanhamento detalhado dos gastos sociais no Brasil é a dispersão das informações nos diferentes níveis de governo. Os registros administrativos que permitem esse acompanhamento são muitos e sua compilação, especialmente quando envolve as despesas municipais, pode tornar-se extremamente trabalhosa. Todavia, na ausência de uma alternativa mais viável, o gasto social federal pode ser utilizado como um indicador do comportamento do gasto social total. Estimativas apontam que, ao longo da década de 1990, o gasto social federal foi responsável por quase dois terços do gasto social total, que inclui também as despesas realizadas por estados e municípios (Ipea, 2000).

As principais despesas da União não são sociais, mas financeiras. Mesmo assim, o gasto social responde por uma proporção expressiva da despesa total da União (entre um quinto e um terço). Ao longo da década de 1990, notadamente, em decorrência do aumento das despesas financeiras relacionadas aos pagamentos dos serviços da dívida, esta proporção diminuiu. Porém, quando comparado apenas às despesas não financeiras, o gasto social cresce mais do que nos demais setores do Governo Federal (Ipea, 2000). A proporção dos gastos sociais no PIB brasileiro também é relevante. A Tabela 7.1 apresenta o total do Gasto Social Federal expresso em reais e percentuais do PIB, revelando que os gastos sociais federais equivalem a mais de 12% do produto interno bruto ao longo da década de 1990.

Tabela 7.1. Gasto social federal, comparações com o PIB. R\$ milhões correntes

Ano	A) gasto social federal (GSF)	B) produto interno bruto (PIB)	(A/B) GSF/PIB	1995=100
1993	1.698	14.097,1	12,0	97,0
1994	42.530	349.204,7	12,2	98,1
1995	80.259	646.191,5	12,4	100,0
1996	92.290	778.886,7	11,8	95,4
1997	105.681	870.743,0	12,1	97,7
1998	114.533	914.187,9	12,5	100,9
1999	127.208	963.868,5	13,2	106,3
2000	149.141	1.086.699,9	13,7	110,5
2001	166.132	1.184.768,8	14,0	112,9

Fonte: Ipea, 2002, baseado em dados do Sidor e IBGE.

Como o volume dos gastos sociais federais é grande, cabe perguntar em que áreas esses gastos são realizados. A Tabela 7.2 mostra que as principais áreas de gasto são Educação, Saúde, Previdência (INSS) e Benefícios a Servidores (predominantemente Encargos Previdenciários da União com o funcionalismo público). Os dispêndios das áreas de Previdência e Benefícios a Servidores, que, por aproximação, representam a despesa com aposentadorias e pensões, crescem mais rápido do que as demais áreas, elevando, desse modo, ainda mais as suas respectivas parcelas no conjunto do gasto social federal. Essas áreas respondem pela maior parte do crescimento do gasto na década de 1990 e representam mais de dois terços de todos os recursos federais empenhados em atividades sociais no final da década.

Existe uma expectativa de que o sistema previdenciário pos-sua características redistributivas, em virtude desse elevado volume de recursos e da sua importância nas políticas sociais brasileiras. Por um lado, tanto a Constituição de 1988, nos artigos que se referem à organização da seguridade social, quanto a legislação ordinária que trata da assistência social, enfatizam os objetivos distributivos na prestação dos serviços e benefícios. Por outro lado, a literatura internacional sobre institucionalização do *Welfare State* nos países industrializados da América do Norte e Europa Ocidental sugere que, neles, as políticas sociais tornaram-se, em maior ou menor grau, mecanismos igualitaristas.

Tabela 7.2. Gasto social federal por área de atuação — Brasil, 1993-2001. Em R\$ milhões, valores constantes para dezembro de 2001

Área de atuação	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Educação e cultura ²	10.669	13.492	12.569	11.444	10.894	11.163	11.021	12.348	12.272
Saúde	17.741	19.902	25.336	21.703	25.989	22.585	23.404	23.759	23.853
Alimentação e nutrição	677	1.142	807	1.402	1.243	1.564	1.495	1.453	1.333
Saneamento e meio ambiente ³	1.089	1.267	553	1.327	1.962	2.471	1.531	1.786	3.010
Previdência social	53.014	52.087	63.560	67.836	73.551	80.508	78.813	78.416	77.206
Assistência social	3.722	1.638	1.859	1.935	3.235	3.470	4.593	5.088	5.849
Emprego e defesa do trabalhador	3.650	3.505	5.358	6.090	6.239	7.802	6.535	7.130	7.905
Organização agrária	636	860	1.993	1.832	2.290	2.496	2.115	1.611	1.827
Ciência e tecnologia	418	548	556	516	615	396	518	938	1.035
Habitação e urbanismo ³	1.330	1.770	952	2.355	6.420	4.451	3.361	5.788	4.041
Treinamento de recursos humanos	67	52	62	26	22	10	29	37	24
Benefícios a servidores	20.025	26.610	30.856	31.609	33.458	34.322	34.686	32.824	34.193
Total do gasto social ⁴	113.038	122.873	144.461	148.075	165.918	171.238	168.101	171.178	172.549

Fonte: Ipea, 2002, baseado em Siafi/Sidor.

Observações:

1. Corrigindo-se os dispêndios mês a mês.

2. Não inclui a merenda escolar nem a Cota-Parte de Estados e DF na arrecadação do Salário-Educação.

3. Inclui os programas financiados com recursos do FGTS.

4. Total do levantamento do Gasto Social Federal de acordo com a metodologia adotada pela Disoc/Ipea.

Em razão de sua importância no gasto social total, as políticas previdenciárias brasileiras podem ser utilizadas como um indicador de como o dispêndio em atividades sociais beneficia diferentes estratos da sociedade brasileira. Como existe orientação legal específica para que elas tenham caráter distributivo, a análise de suas características contribui para futuras inferências sobre o comportamento das demais políticas que não possuem o mesmo tipo de influência da legislação e, portanto, podem apresentar caráter menos distributivo.

Perfil distributivo do sistema de previdência social

A legislação brasileira que rege a organização das políticas de previdência e assistência social tem caráter igualitarista. O artigo terceiro da Constituição Federal de 1988 destaca que, dentre os objetivos fundamentais da República está o de reduzir as desigualdades sociais, além de erradicar a pobreza e a marginalização. O artigo 194 indica que a seguridade social, que inclui tanto a saúde quanto a assistência e a previdência social, deve ser organi-

zada em torno dos objetivos de seletividade e distributividade na prestação dos benefícios e serviços. Em outras palavras, o sistema deve atender de forma diferenciada os beneficiários se isto implicar ações que reduzam as desigualdades sociais. Por sua vez, a assistência social, prevista constitucionalmente e regulamentada pela Lei n.º 8.742 de 1993 (Loas), organiza-se em torno do objetivo de provisão de mínimos sociais independentemente de contribuição prévia, o qual, por definição, tem caráter redistributivo.

Considerando-se que os níveis de pobreza entre a população brasileira são elevados e que esta pobreza persiste, fundamentalmente, em decorrência da elevada desigualdade social existente, é razoável esperar que as políticas sociais no País, em especial as políticas de seguridade, sigam as orientações definidas em lei e atuem como um instrumento de correção das desigualdades. Neste sentido, as transferências diretas de recursos a beneficiários realizadas pelo sistema de seguridade social brasileiro não deveriam ser, ao menos hipoteticamente, destinadas a um estrato rico.

O teste empírico dessa hipótese, no caso da previdência social, pode ser feito de forma mais direta do que no caso de outras políticas. Como as políticas de previdência consistem, em sua maioria, em transferências monetárias aos beneficiários, analisar sua distribuição na população é uma tarefa que pode ser feita a partir dos mesmos instrumentos normalmente utilizados para analisar a distribuição da renda em uma população.

Dentre os diversos rendimentos levantados pela Pnad encontram-se os recebidos como aposentadorias e pensões, especificamente os originários do Plano de Seguridade Social da União ou do Instituto de Previdência Social federal (INSS), estadual ou municipal, inclusive os do Funrural. Embora as questões utilizadas no levantamento sejam claras, a distinção entre aposentadorias de pensões não é nítida para parte da população. Como, em certas situações, a legislação assegura aos cônjuges dos beneficiários falecidos pensões idênticas a suas antigas aposentadorias, há casos, por exemplo, de mulheres que declaram receber a aposentadoria dos maridos falecidos quando, na verdade,

trata-se do recebimento de uma pensão. Com a finalidade de contornar problemas de declaração como esses, os valores individuais de aposentadorias e pensões foram somados e tratados sem distinção.

A Tabela 7.3 apresenta a quantidade e a proporção de beneficiários de aposentadorias ou pensões pagas por instituições públicas entre os ricos e o restante da população. Nela é possível observar que a proporção de aposentados e pensionistas entre os ricos é mais do que o dobro da observada no restante da população. Praticamente um quarto da população rica, incluindo-se aí eventuais filhos das famílias, é beneficiada por transferências monetárias do Estado a título de aposentadoria ou de pensão.

Tabela 7.3. Beneficiários de aposentadorias ou pensões segundo estrato da população — Brasil, 1999. Em milhões de habitantes

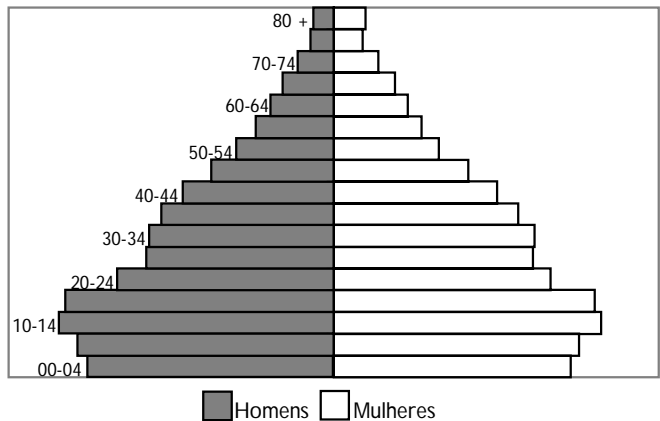
Estrato	Beneficiários	%	População total
Não-ricos	16,2	11	153,7
Ricos	0,3	24	1,4
Total	16,6	11	155,1

Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

À primeira vista a elevada proporção de aposentados e pensionistas entre os ricos contraria as expectativas criadas pelo caráter igualitário da legislação orientada ao tema. Pelos critérios de seletividade e distributividade o estrato mais rico do País não deve ser privilegiado na prestação dos benefícios. O que pode estar diferenciando de modo tão acentuado esses dois grupos? A primeira resposta deve ser buscada nas características peculiares na composição de cada uma dessas populações. Como a concessão de aposentadorias e pensões possui relação com a idade dos indivíduos, a comparação da estrutura etária dos dois grupos, por meio de pirâmides de população, ajuda a compreender sua diferenciação.

Visto que os não-ricos correspondem à grande maioria da população do Brasil, pode-se dizer que o que representa mais adequadamente a estrutura etária brasileira é uma pirâmide de base relativamente larga, como mostra o Gráfico 7.1. Ele indica

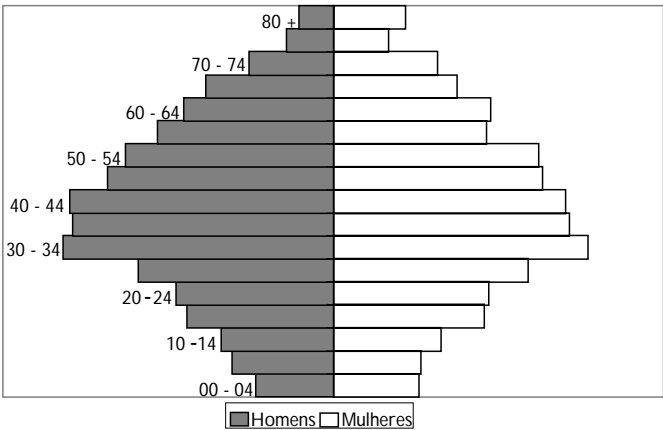
Gráfico 7.1. Estrutura etária da população não-rica



Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

uma população majoritariamente jovem, porém com tendência clara de envelhecimento à medida que as novas gerações de crianças continuam sendo menores que as anteriores, como se observa no estreitamento das faixas etárias inferiores que compõem a base da pirâmide.

Gráfico 7.2. Estrutura etária da população rica



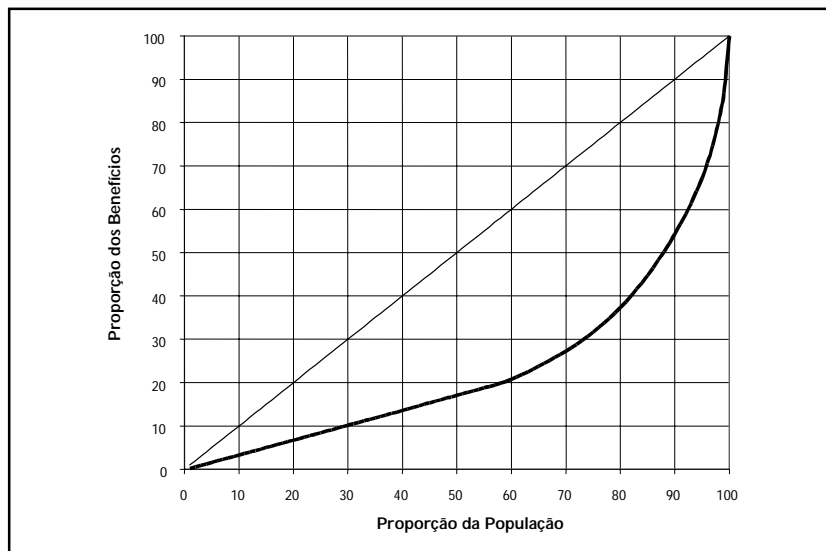
Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

A população rica, por sua vez, possui um perfil etário completamente distinto do restante da população brasileira. Como se observa no Gráfico 7.2, a pirâmide populacional dos ricos é estreita na base e só se alarga expressivamente nas faixas que correspondem à população adulta. A constatação de que a população rica é acentuadamente mais velha ajuda a entender por que a incidência de aposentados e pensionistas é maior entre os ricos. Dado que grande parte das concessões de benefícios está vinculada à idade ou tempo de serviço, uma população mais velha tende a apresentar maiores proporções de beneficiários.

As diferenças na estrutura etária das populações, no entanto, não justificam tamanha incidência de beneficiários entre os ricos. Se o caráter distributivo da legislação fosse rigorosamente implementado, era de se esperar que, por um lado, os ricos que possuem outras fontes de renda recebessem o menor benefício possível e, por outro lado, que os benefícios fossem distribuídos de forma tal que indivíduos que têm aposentadorias e pensões como sua única fonte de renda não estivessem no grupo dos ricos.

Há evidências de que o direcionamento de benefícios aos ricos está relacionado ao perfil distributivo do sistema como um todo. Uma forma de se representar como o volume total de recursos de aposentadorias e pensões é distribuído entre os diferentes estratos da população é a curva de Lorenz do Gráfico 7.3. No Gráfico 7.3 as rendas são a soma dos benefícios de aposentadoria e pensões recebidos de instituições públicas e a população o grupo de beneficiários. Nele a curva de Lorenz, marcada por um traço espesso, relaciona, no eixo vertical, qual o percentual do montante total dos benefícios recebidos e, no eixo horizontal, os diferentes centésimos da população de beneficiários ordenada segundo o valor de seus benefícios recebidos. A linha reta de traço fino é a Linha de Perfeita Igualdade e a área (“arco”) da figura formada pela curva de Lorenz observada e a Linha de Perfeita Igualdade dá uma dimensão de quão ruim é a distribuição da renda.

Gráfico 7.3. Curva de Lorenz das aposentadorias e pensões — Brasil, 1999



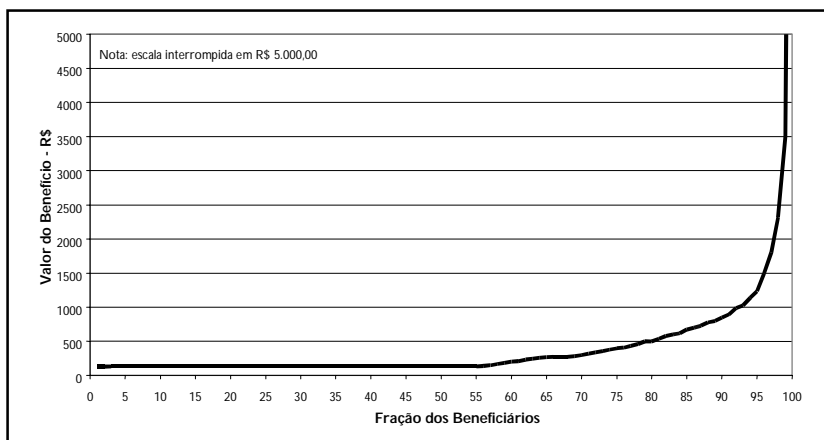
Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

A forma da curva de Lorenz do Gráfico 7.3 indica uma distribuição muito concentrada das aposentadorias e pensões. Nela é possível observar que a soma de todos os benefícios recebidos pelos 60% mais pobres dos beneficiários limita-se a cerca de 20% dos recursos totais existentes. Enquanto isto, praticamente metade de todo o montante gasto com aposentadorias e pensões públicas é destinado a apenas um décimo dos beneficiários. A distribuição é tão ruim que os 2% mais ricos do sistema recebem uma fração do total de recursos quase igual à que precisa ser dividida entre os 60% mais pobres.

Sob a perspectiva da promoção da equidade, uma desigualdade na distribuição das aposentadorias e pensões não seria desejada caso existisse para beneficiar os mais pobres. O Gráfico 7.3, porém, não permite dizer, diretamente, em que medida a população pobre está ou não sendo beneficiada. Para se analisar a relação da desigualdade da distribuição com a equidade do sistema é apresentada uma Parada de Pen no Gráfico 7.4, que marca, no eixo horizontal, as frações dos beneficiários ordenadas segundo o valor

dos benefícios (soma das aposentadorias e pensões) e, no eixo vertical, o valor do benefício em reais de setembro de 1999. O eixo vertical foi limitado ao valor de R\$5.000,00 para permitir visualização mais conveniente da distribuição.

Gráfico 7.4. Valor médio da soma das aposentadorias e pensões segundo frações da população — Brasil, 1999



Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

O Gráfico 7.4 mostra que, no final da década de 1990, o sistema é altamente igualitário na distribuição dos benefícios mais baixos, como indica o forte achatamento da curva nos primeiros dois terços de sua extensão. A grande maioria dos beneficiários recebe benefícios iguais ou bem próximos a um salário mínimo mensal. Praticamente toda a desigualdade da distribuição está concentrada no terço mais rico. Ainda assim, se fossem considerados somente os primeiros 85% da população de beneficiários, não seria possível apontar nenhuma evidência clara de que o direcionamento de benefícios aos ricos está relacionado ao perfil distributivo do sistema como um todo. É o aumento pronunciado da desigualdade, especialmente nos 5% mais altos, que deve ser relacionado ao caráter concentrador da distribuição das aposentadorias e pensões públicas. O viés na distribuição é tamanho que, segundo a metáfora de Pen, nos últimos trinta segundos de

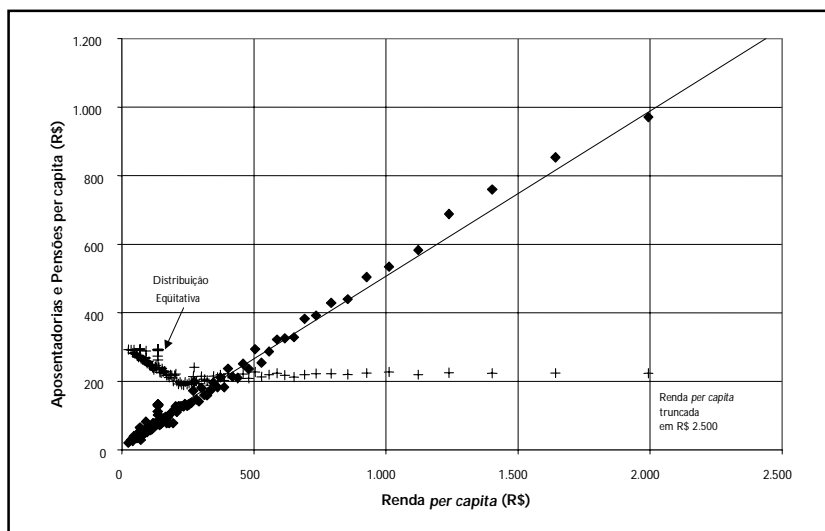
uma parada de uma hora estariam desfilando gigantes com altura quase quarenta vezes maior do que a da maioria das pessoas.

Se a distribuição de aposentadorias e pensões fosse usada como mecanismo de correção das desigualdades de renda entre os beneficiários, seria de se esperar uma relação neutra ou negativa entre a renda de um beneficiário e o valor do benefício recebido. Neste caso as aposentadorias e pensões deveriam ser maiores para os indivíduos mais pobres e menores para os mais ricos ou, quando muito, iguais para todos, caso fossem a única fonte de rendimentos dos domicílios. Uma distribuição que seguisse esse mecanismo de correção poderia ser denominada eqüitativa, já que promove maior igualdade por meio de um mecanismo de justiça redistributiva.

O Gráfico 7.5 permite analisar em que medida a distribuição pública de aposentadorias e pensões é eqüitativa. Trata-se de um gráfico de dispersão da população de beneficiários ordenada segundo o valor das aposentadorias e pensões *per capita*, no qual o valor médio da renda domiciliar *per capita* de cada centésimo da população é marcado no eixo horizontal e os valores médios nos centésimos dos benefícios *per capita* são marcados no eixo vertical. Para facilitar a compreensão da representação gráfica, adicionou-se uma linha de tendência da dispersão benefício-renda obtida por regressão linear (em pontilhado), as curvas foram truncadas na renda de R\$2.500,00 e foram utilizadas médias nos centésimos ao invés da dispersão ponto a ponto.

No final da década de 1990 o valor dos benefícios recebidos cresce com a renda domiciliar *per capita*, primeiro indício de que não se trata de uma distribuição eqüitativa. Evidentemente, é de se esperar uma correlação alta entre as aposentadorias e pensões e a renda *per capita*, já que esses benefícios são um componente das rendas domiciliares. O que não corresponde a um mecanismo eqüitativo é a inclinação positiva do gráfico de dispersão e sua extensão ao longo do eixo das rendas. Se, hipoteticamente, as aposentadorias e pensões fossem a única fonte de renda domiciliar, seria de se esperar que, em um sistema igualitário, todos recebessem o mesmo valor de benefícios. O Gráfico 7.5 consistiria, neste caso, de um único ponto.

Gráfico 7.5. Distribuição observada dos benefícios *per capita* segundo renda domiciliar *per capita* e hipótese de distribuição eqüitativa — Brasil, 1999



Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

A inclinação negativa no início da curva formada pela distribuição eqüitativa — comportamento oposto ao observado na realidade — é um sinal do viés concentrador do sistema público de previdência. A maior parte da população de beneficiários teria seus benefícios expressivamente elevados caso as desigualdades no sistema fossem reduzidas. Ao que tudo indica, os principais gastos sociais brasileiros, os realizados com as aposentadorias e pensões do sistema público, não são eqüitativos, como demanda a legislação constitucional. De certo modo isto indica que o caso brasileiro contraria as expectativas criadas pelo exemplo de alguns países industrializados discutido na ampla literatura que analisa a formação e a consolidação do conjunto de políticas sociais estatais que constituem o que se convencionou denominar *Welfare State* ou Estado de Bem-Estar.

Aspectos institucionais e desigualdades nas políticas sociais

Há duas boas razões para se analisar a história das políticas sociais brasileiras em um estudo sobre desigualdade. A primeira é entender em que medida aspectos determinados na origem e momentos intermediários da evolução do sistema afetam, por inércia, as políticas atuais. Não se trata apenas de verificar se as características do sistema de proteção social expressam uma organização de atores e forças políticas que permanece relativamente estável no tempo, mas, também, o peso de instituições criadas no passado na estrutura organizacional das políticas no presente, pois resultados empíricos apontam para a existência de uma relação entre o perfil distributivo das políticas sociais de um país e a história de sua institucionalização. Bonoli (1997, p. 367), por exemplo, ao analisar dezesseis países europeus, conclui que decisões tomadas um século antes ainda exercem alguma influência sobre suas políticas sociais atuais, mesmo quando se considera a forte convergência observada no perfil dessas políticas nas últimas décadas.

A segunda razão é identificar se as características do sistema de proteção social observadas em determinado período são conjunturais, isto é, refletem apenas um quadro momentâneo da sociedade. Uma breve análise da evolução das instituições que hoje são responsáveis pela administração do sistema previdenciário e de assistência social no Brasil mostra que o viés concentrador desse sistema não é resultado de circunstâncias desfavoráveis localizadas em um momento específico do tempo mas, antes, uma característica que acompanha parte das políticas sociais brasileiras ao longo de sua história. As forças que, em outros países, imprimiram um caráter igualitarista às políticas sociais tiveram, no Brasil, impacto limitado ou até mesmo seus resultados anulados na constituição do sistema de proteção social.

A literatura internacional que trata do *Welfare State* nos países industrializados da América do Norte e Europa Ocidental é bastante extensa, mas há nas análises uma certa convergência no

que diz respeito aos fatores que determinam a origem e a evolução do *Welfare State* nesses países. A consolidação de sistemas amplos de políticas sociais é freqüentemente relacionada às necessidades de regulação da economia capitalista por meio do “keynesianismo”, ao controle dos conflitos políticos, à influência sobre a mercantilização e reprodução da força de trabalho e às relações de força existente entre os diversos grupos hegemônicos da sociedade (Piore & Sabel, 1984; Vacca, 1991; Przerworsky & Wallerstein, 1988; Lipietz, 1992).

No que diz respeito ao caráter distributivo das políticas sociais, a literatura tende, especialmente a partir do trabalho de T. H. Marshall sobre cidadania e classe social em 1949 (Marshall, 1996), a interpretar o *Welfare State* como um passo da sociedade em relação a um sistema mais igualitário. Estudos mais detalhados sobre essa literatura mostram que isso ocorre mesmo entre os que não consideram uma maior igualdade algo desejável (Goodin, 1998; Barry, 1990; Pierson, 1991). Os resultados de pesquisas feitas em países desenvolvidos indicam que, ao menos até a década de 1990, essas políticas realmente tiveram efeitos igualitários, a ponto de Esping-Andersen (1990) considerá-las um mecanismo de redistribuição do poder pela via da desmercantilização da força de trabalho e Flora & Heidenheimer as julgarem uma “nova forma de solidariedade” (1982, p. 24).

Ora, o panorama delineado pelos dados referentes à distribuição das aposentadorias e pensões públicas indica que o caráter igualitário das políticas sociais brasileiras é um tanto restrito. A distribuição desses benefícios, que juntos compõem os principais gastos sociais brasileiros, é bastante equilibrada entre a grande maioria dos beneficiários, porém se torna extremamente concentrada nos que recebem os benefícios de valor mais alto. Os beneficiários mais ricos são justamente os que consomem a maior quantidade de recursos por pessoa do sistema.

A verdade é que, fora do conjunto dos países industrializados, é comum as políticas sociais seguirem trajetória distinta. Não raro nos países subdesenvolvidos a ação estatal na economia esteve, ao longo de boa parte do século XX, predominantemente orientada à implantação de infra-estrutura e aquisição de bens

de capital, pois a regulação sistemática da demanda muitas vezes estava além do alcance das políticas keynesianistas nacionais em razão do peso do setor externo em suas economias.

A história dos conflitos políticos no Brasil ajuda a explicar por que o caráter igualitário do sistema de proteção social é restrito. Diferente da história de alguns países desenvolvidos, onde o *Welfare State* surge como resultado das barganhas políticas dos trabalhadores, o Brasil tem, na origem de suas políticas, um mecanismo de constituição da força de trabalho industrial por intermédio do Estado, seguindo um processo semelhante ao indicado por Offe & Lenhardt (1990, pp. 92-4). As pesquisas de Malloy (1979, pp. 45, 56, 71), Barcellos (1983, p. 11) e Draibe (1998) mostram que, em suas origens, as políticas trabalhistas e de seguridade social brasileiras tinham caráter conservador e reformista, sendo usadas para restringir a legitimidade das lideranças trabalhadoras nas reivindicações sociais e, com isso, limitar a capacidade de mobilização dos trabalhadores em geral.

A institucionalização das políticas sociais em um contexto como esse resulta na concessão de benefícios a grupos isolados de trabalhadores com algum poder de barganha e, para os demais, políticas assistenciais de caráter populista. A destinação de recursos públicos à elite dos trabalhadores aumenta a desigualdade e dificulta a realização dos compromissos entre capital e trabalho que estão na base do *Welfare State* de países desenvolvidos destacados por Esping-Andersen (1990), Przeworsky & Wallerstein (1988), Lipietz (1992) e Clarke (1991), impedindo que, no Brasil, as políticas sociais atuem como mecanismo eficiente de redução das desigualdades sociais.

Rueschenmeyer & Evans (1985), Weir & Skocpol (1985) e King (1988) enfatizam a importância da burocracia na elaboração de políticas que vão de encontro às lógicas tanto de mercado quanto de instituições sociais como as do Estado nos países em que a máquina burocrática, por um lado, tem maior autonomia em relação à classe dominante e ao governo e, por outro, compartilha valores políticos simpáticos aos interesses da população em geral. No Brasil, porém, a máquina burocrática voltou-se para a defesa de seus interesses corporativos, mesmo nos períodos

em que o autoritarismo do Estado foi reduzido (Malloy, 1979, pp. 81-3; Draibe, 1989, pp. 10-3). Nesse sentido, o regime de proteção social brasileiro não se caracterizou por um “compromisso” amplo entre trabalhadores e capitalistas mediado por uma burocracia vinculada aos primeiros mas, antes, por pactos restritos à burocracia e às elites que acabaram limitando o caráter distributivo das políticas sociais.

Desde a institucionalização dos programas de seguridade social, a extensão de benefícios aos trabalhadores foi limitada, fazendo com que a seguridade social se aproximasse mais de um sistema de redistribuição horizontal (dentro de um mesmo grupo) do que de redistribuição vertical (entre diferentes grupos) sendo, portanto, incapaz de romper a inércia das desigualdades (Barcellos, 1983). Embora o modelo de desenvolvimento da década de 1970 tenha criado uma série de pressões para modificações no perfil do sistema de proteção social, sem a pressão de movimentos de trabalhadores e com uma burocracia corporativa, o sistema de políticas sociais tornou-se regressivo, transferindo recursos para os estratos de maior renda e até fins da década de 1980 o caráter distributivo do sistema esteve limitado a um conjunto de programas assistenciais com patamares mínimos muito baixos (Martine, 1989, pp. 100-7; Draibe, 1989, pp. 10-5, 1998, pp. 302; Huber, 1996, p. 150; Fagnani, 1997, p. 214).

Embora a Constituição de 1988 e a legislação complementar posterior tenham introduzido uma série de alterações no quadro legal das políticas sociais brasileiras, mudanças institucionais mais expressivas vão ocorrer apenas em meados da década de 1990 (Fagnani, 1997, p. 223; Draibe, 1998, p. 309). A universalização do acesso e gratuidade dos serviços estatais foram passos importantes para tornar o sistema mais abrangente, o reforço da importância de critérios de seletividade e os processos de descentralização e redução do estatismo, por sua vez, relevantes para a diminuição do particularismo e clientelismo. No entanto, há indicações que o perfil dos gastos sociais brasileiros é ainda muito pouco igualitário.

Os estudos de Ramos (2000) e Amsberg, Lanjouw & Nead (2000), por exemplo, mostram que, no final da década de 1990,

boa parte das políticas sociais estão focalizadas nos estratos superiores da distribuição de renda. A estimativa de Barros & Fogel (2000, p. 718) é de que apenas 13% do gasto social atinja os pobres. As políticas públicas de creche, pré-escola, ensino básico, merenda escolar, distribuição de livros didáticos e saúde beneficiam prioritariamente os estratos mais baixos da sociedade. Elas representam, porém, uma fração pequena do gasto social total. A maior parte deste gasto, distribuída entre aposentadorias e pensões, apresenta caráter regressivo, destinando-se à população de renda mais alta.

No Brasil a fragmentação da sociedade e dos atores do Estado em pequenos grupos de interesse autônomos e o personalismo das instituições públicas são obstáculos a reformas de caráter igualitarista mais expressivo nas políticas sociais. Ambos dificultam tanto a formação de movimentos de base capazes de pressionar por mudanças quanto a reforma do regime por iniciativa das lideranças políticas e da burocracia (Weyland, 1996, pp. 17, 29, 184). Como nem um nem outro foram radicalmente alterados no final da década de 1990, não há razão para crer que as políticas sociais devessem adquirir perfil mais eqüitativo nos últimos anos, embora seja possível a ocorrência de mudanças no futuro.

No caso específico das aposentadorias e pensões, diversas tentativas de reforma no sistema de previdência social foram tentadas na última década. Nenhuma delas, porém, foi capaz de modificar seu caráter regressivo. O primeiro obstáculo para a reforma do sistema, após a promulgação das cláusulas claramente igualitaristas da Constituição de 1988, foi a política de ajuste fiscal seguida pelo Governo Federal. Segundo Weyland (1996, p. 142), para atingir as metas de ajuste estabelecidas em acordos com o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Ministério da Fazenda (MF) e a Secretaria de Planejamento (Seplan) lançaram mão dos fundos previdenciários para cobrir outras despesas, consumindo, no curto prazo, recursos que poderiam ser utilizados para alterar algumas características do sistema de seguridade social. O uso desses recursos para outros fins bloqueou os planos do Ministério da Previdência e Assistência Social (MPAS) de reduzir os valores-base de contribuição de modo que permitisse a

inclusão dos trabalhadores de baixa renda no sistema, o que o tornaria, senão mais igualitário, ao menos mais abrangente.

À medida que disputava com o MF e a Seplan por apoio no Congresso, o MPAS foi incapaz de controlar a generosidade dos parlamentares em relação ao *lobby* das corporações politicamente organizadas e, como resultado, diversas vantagens foram concedidas apenas aos estratos mais ricos dos beneficiários. Ainda assim, em 1993 a Lei Orgânica de Assistência Social (Loas) focaliza medidas de assistência entre os idosos e deficientes da população mais pobre não coberta pelo sistema. Porém, em virtude das pressões fiscais, os valores estabelecidos para os benefícios foram mínimos, limitando os efeitos redistributivos da legislação. Tentativas posteriores de reforma do sistema previdenciário que poderiam resultar em redistribuição encontraram resistência política, por um lado, dos servidores públicos civis e militares, que temiam perder vantagens adquiridas e, por outro, dos setores da sociedade que acreditavam que isso abriria espaço para reformas que tornariam o sistema ainda mais regressivo (Weyland, 1996, pp. 142-9).

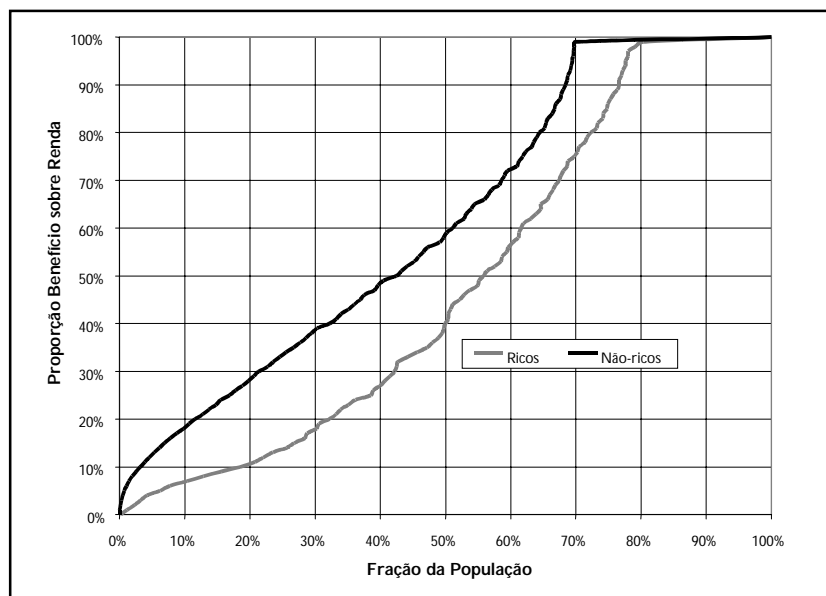
A renda dos ricos e as aposentadorias e pensões

Em que medida a existência de um estrato rico na sociedade brasileira está relacionada a esse sistema de aposentadorias e pensões enviesado? O primeiro passo para responder a essa questão é analisar qual a importância dos benefícios na renda familiar de pessoas dentro e fora do grupo dos ricos. A renda de muitas das famílias é composta não apenas por benefícios, mas também por rendimentos de outras fontes, sendo perfeitamente possível que o peso dos benefícios na renda total dos indivíduos varie entre segmentos distintos da população. Mesmo dentro de um único segmento, não há razão para crer que esse peso seja sempre o mesmo. As aposentadorias e pensões podem ser uma fonte crucial de renda para algumas famílias e, para outras, um rendimento de menor importância.

O Gráfico 7.6 permite avaliar, distinguindo os grupos dos beneficiários ricos e o dos não-ricos, a contribuição proporcio-

nal dos benefícios na renda familiar total segundo diferentes frações desses grupos. Trata-se de um gráfico de dispersão no qual, no eixo horizontal, as subpopulações (beneficiários ricos e não-ricos) estão ordenadas de modo crescente em função do peso dos benefícios na renda familiar, cuja proporção é apresentada no eixo vertical. A curva em cor preta representa a dispersão dos não-ricos e a curva cinza representa os ricos.

Gráfico 7.6. Proporção do benefício na renda total segundo frações das populações de beneficiários ricos e não-ricos — Brasil, 1999



Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

O primeiro ponto a destacar é que a curva cinza que representa os ricos está sempre abaixo da curva dos não-ricos, em preto, indicando que, para composição da renda total dos beneficiários, as aposentadorias e pensões são um componente menos importante entre os ricos. Observando-se os ricos é possível notar que as aposentadorias e pensões dos primeiros 20% dos beneficiários representam aproximadamente 10% da renda familiar total. Entre os não-ricos, porém, esta proporção é quase três vezes maior.

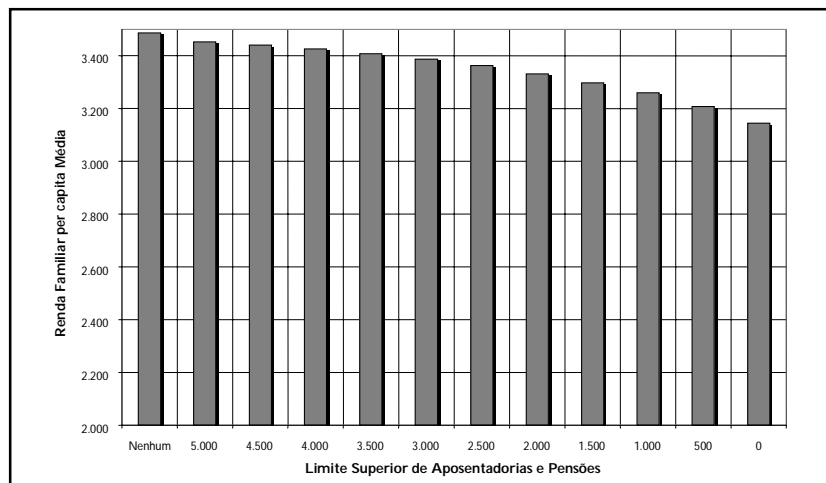
Um segundo ponto que merece destaque é que, para a maioria da população beneficiada, as aposentadorias e pensões não são a única fonte de renda das famílias. Para mais da metade dos beneficiários ricos as aposentadorias e pensões nem sequer são a principal fonte de renda. Apenas 20% dos beneficiários ricos vive exclusivamente delas. Entre os não-ricos, porém, cerca de 60% da população de beneficiários tem as aposentadorias e pensões como principal fonte de rendimentos e cerca de 30% deles as tem como única fonte.

O papel das aposentadorias e pensões na constituição de um estrato rico pode ser analisado a partir de uma seqüência de simulações do efeito da supressão total ou parcial dos benefícios sobre as medidas de riqueza. Essas simulações consistem em estabelecer sucessivos patamares superiores que funcionem como valor de “teto” para as aposentadorias e pensões dos ricos, calcular quais seriam as rendas domiciliares caso os tetos fossem aplicados, mantendo tudo mais constante, e, a partir dessas rendas hipotéticas, recalcular as medidas de riqueza. Se os benefícios têm importância menor na renda da maioria dos ricos, é de se esperar que sua supressão não afete muito essas medidas.

O Gráfico 7.7 apresenta o resultado da primeira dessas simulações. Nele os “tetos” utilizados são apresentados no eixo horizontal e o efeito simulado sobre a renda familiar *per capita* média no eixo vertical. A primeira barra corresponde à situação real (observada), sem a imposição de nenhum limite para as aposentadorias e pensões, na qual a renda *per capita* média é de R\$3.487, em valores de setembro de 1999. Com a imposição de um limite de R\$5.000, a redução da renda *per capita* média é muito pequena, o que era de se esperar, posto que se trata de um teto bastante alto. O que merece destaque é que, com a imposição de sucessivos limites até o teto de R\$500,00, a renda média não sofre queda brusca. Mesmo na hipótese de supressão completa de todas as aposentadorias e pensões dos ricos, o que equivale, no Gráfico 7.7, ao estabelecimento de um teto igual a zero, a renda familiar *per capita* média dos ricos seria ainda de R\$3.145, ou seja, a queda em relação à situação real não seria muito mais do

que 10%, o que permite dizer que o impacto dos tetos sobre as rendas dos ricos é um tanto restrito.

Gráfico 7.7. Simulação do efeito de limites superiores para aposentadorias e pensões na renda familiar *per capita* da população rica — Brasil, 1999



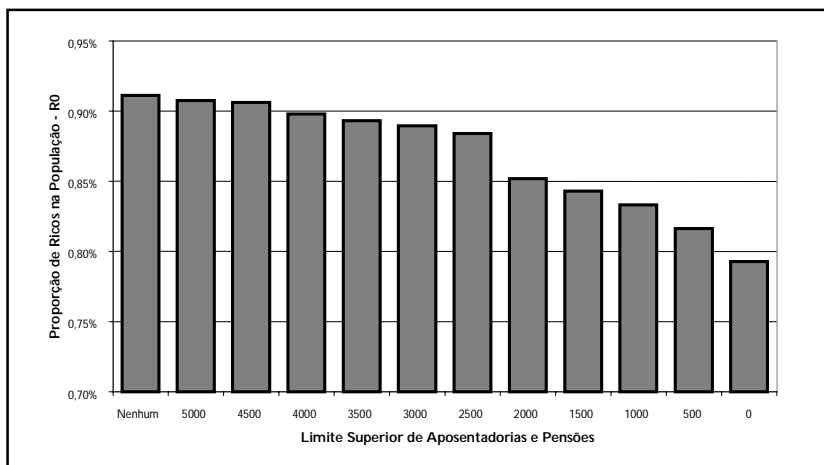
Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

A sensibilidade relativamente baixa da renda *per capita* média dos ricos a cortes nos benefícios deve-se à importância limitada das aposentadorias e pensões para os ricos como um todo. A Tabela 7.3 indica que vinte e cinco por cento dos ricos é beneficiária. O Gráfico 7.6, por sua vez, demonstrou que, desses beneficiários, 20% têm nos benefícios sua única fonte de renda. É de se esperar, portanto, que a supressão de aposentadorias e pensões afete de modo mais intenso apenas uma fração pequena dos ricos.

Uma segunda simulação, apresentada no Gráfico 7.8, permite avaliar como a imposição de limites sucessivos às aposentadorias e pensões afeta a proporção de ricos na população brasileira, a qual equivale à medida R0 proposta anteriormente (ver Apêndice 1. Nele é possível observar que até a imposição hipotética do teto de R\$2.500 as limitações nos benefícios não possuem grandes efeitos sobre as proporções de ricos no País. Observa-se,

porém, uma queda destacada quando o teto é estabelecido em R\$2.000. Isto ocorre, principalmente, porque nesse ponto são afetados muitos beneficiários ricos que têm nas aposentadorias e pensões sua principal fonte de rendimentos.

Gráfico 7.8. Simulação do efeito de limites superiores para aposentadorias e pensões na proporção de ricos na população — Brasil, 1999



Fonte: IBGE — Pnad 1999, microdados.

É importante ressaltar que, se esses limites fossem estabelecidos com o propósito de redistribuir os recursos do sistema, seu efeito seria extenso no que diz respeito a favorecer os beneficiários mais pobres e restrito nos prejuízos aos ricos. Vale notar que, conforme mostra o Gráfico 7.4, cerca de oitenta por cento dos beneficiários do sistema como um todo recebem aposentadorias e pensões com valores abaixo de R\$500,00, que é o mais rigoroso dos tetos hipotéticos positivos avaliados. Com a supressão completa das aposentadorias e pensões para os ricos sua proporção na população (R0) se reduziria de 0,91% para 0,79%, uma queda de pouco mais de um décimo do índice observado nos dados da Pnad 1999.

Desigualdades nas aposentadorias e pensões: inferências e conclusões

Avaliar como as políticas sociais beneficiam diferentes estratos da sociedade é de especial interesse em um estudo sobre desigualdade. Dentre as muitas políticas públicas, as sociais são, por força de lei, as que devem apresentar maior caráter igualitário. Em um país marcado por elevados níveis de pobreza, isso gera a expectativa de que, ao menos hipoteticamente, os gastos sociais brasileiros sejam progressivos e, portanto, não se destinem a um estrato rico.

Uma vez que os gastos sociais brasileiros se diluem nas três esferas de governo, acompanhá-los é uma tarefa difícil, especialmente no que diz respeito aos gastos municipais. Há, porém, informações sistematicamente organizadas sobre o gasto social federal, que pode ser utilizado como referência para o comportamento do que ocorre nos demais níveis de governo, pois este responde por cerca de dois terços do gasto social total. O gasto social federal responde por uma parte expressiva da despesa total da União, com proporções que variam de um quinto a um terço em diferentes períodos. Trata-se de um volume grande de despesas que, ao longo da década de 1990, gira em torno de 12% do PIB brasileiro.

As principais áreas de gasto social federal são Educação, Saúde, Previdência (INSS) e Benefícios a Servidores, consistindo os últimos, predominantemente, de encargos de previdência do funcionalismo público. As áreas de Previdência e Benefícios a Servidores correspondem a cerca de dois terços de todos os gastos sociais federais. Em virtude de sua importância no total, as políticas de previdência social são um objeto privilegiado para se analisar como os diferentes estratos da sociedade brasileira são beneficiados pelas políticas sociais.

O conjunto das aposentadorias e pensões representa a segunda fonte de renda mais importante dos ricos. No final dos anos 1990 praticamente um quarto da população rica é de aposentados e pensionistas, proporção mais de duas vezes maior

que a observada no restante da população. Isso está relacionado à estrutura etária da população rica, de composição notadamente mais velha que a restante, porém não pode ser justificado por ela. Se o caráter distributivo da legislação brasileira fosse obedecido, não era de se esperar incidência tão alta de beneficiários entre os ricos. O direcionamento de benefícios aos ricos está relacionado ao perfil distributivo regressivo do sistema de aposentadorias e pensões como um todo.

A distribuição dos rendimentos de aposentadorias e pensões é muito concentrada, com os estratos superiores dos beneficiários consumindo a maior parte dos recursos do sistema. A soma de todos os benefícios recebidos pelos 60% mais pobres entre os beneficiários não alcança 20% dos recursos totais. Por outro lado, os 2% mais ricos do sistema recebem uma fração do total de recursos quase igual à que precisa ser dividida entre os 60% mais pobres. A relação observada entre o valor dos benefícios concedidos e a renda dos beneficiários é justamente o inverso do que se deveria esperar de um sistema voltado para a promoção da igualdade. Vale notar que a desigualdade do sistema está concentrada nos 5% mais ricos. Observa-se forte igualdade nos primeiros dois terços da distribuição, com a maioria dos beneficiários recebendo benefícios bem próximos a um salário mínimo mensal.

Muitas políticas sociais brasileiras, dentre elas as de seguridade, sempre tiveram esse viés concentrador. Distinto do que ocorreu em diversos países em que as políticas sociais adquiriram caráter igualitário, no Brasil o sistema de proteção social não se caracterizou por um “compromisso” amplo entre trabalhadores e capitalistas mediado por uma burocracia vinculada aos primeiros, mas por pactos limitados às elites e à burocracia. Sem a pressão dos movimentos de trabalhadores, e com uma burocracia corporativa, o sistema de políticas sociais tornou-se regressivo, priorizando os estratos de maior renda. Embora a Constituição de 1988 e a legislação complementar posterior tenham introduzido uma série de alterações no quadro legal das políticas sociais brasileiras, nenhuma delas foi capaz de modificar substancialmente seu caráter regressivo. No caso específico das apo-

sentadorias e pensões, reformas no sistema previdenciário foram ensaiadas no passado recente, mas foram inviabilizadas pelo esforço de ajuste fiscal.

O viés na distribuição de benefícios previdenciários favorece os estratos de renda mais alta da sociedade mas explica pouco de sua renda total. Para a composição total da renda dos beneficiários as aposentadorias e pensões são um componente de menor importância entre os ricos. Para mais da metade da população rica beneficiária, as aposentadorias e pensões não são a principal fonte de renda das famílias. Para cerca de um quinto dos beneficiários ricos as aposentadorias e pensões nem sequer representam um décimo da renda familiar total. A supressão gradual ou mesmo total desses benefícios afetaria de modo mais intenso apenas uma pequena fração da população rica. Do ponto de vista da análise da origem das rendas dos ricos, a conclusão é de que outras fontes de rendimentos não podem deixar de ser consideradas.

Tudo indica, portanto, que os gastos brasileiros com aposentadorias e pensões agravam desigualdades, mas não são os únicos responsáveis por elas. Para a implementação de políticas públicas igualitaristas, essas conclusões sugerem que uma inversão radical do perfil distributivo do sistema de previdência social permitiria beneficiar uma grande extensão dos beneficiários mais pobres sem trazer prejuízos muito grandes à maioria dos ricos.

As características notadamente regressivas da previdência social brasileira devem ser entendidas como um indicativo da forte tendência do Estado brasileiro em beneficiar o estrato superior da população. Se as políticas que possuem orientação legal específica para que tenham um caráter igualitarista são, na verdade, concentradoras, é bastante razoável aceitar que o conjunto formado pelas demais despesas do Estado — na maioria, realizadas com o mercado financeiro — também privilegie as elites econômicas. Não seria exagero, portanto, dizer que o Estado brasileiro é um Estado que favorece os ricos.

ESTRUTURA FAMILIAR E RENDIMENTO DO TRABALHO DOS RICOS

As hipóteses a serem avaliadas

O capítulo que analisou a composição das fontes dos rendimentos das famílias ricas mostrou que boa parte dos níveis de riqueza deve ser atribuída aos rendimentos dos trabalhadores de famílias ricas. Os fatores que afetam o volume destes rendimentos estão diretamente relacionados com as características dessas famílias.

Não é exagero dizer que estudar famílias e trabalho é fundamental para compreender a desigualdade entre ricos e pobres. Como a maioria da população não dispõe de renda própria e depende de transferências de rendas de terceiros que, em geral, ocorrem no interior das famílias, a existência de um mecanismo distributivo intrafamiliar faz com que a renda do trabalho seja também a principal fonte de rendimentos da fração de não trabalhadores das famílias.

Diversos fatores influenciam o montante de rendimentos do trabalho disponível para distribuição entre as pessoas da família. Entre eles destacam-se a composição das famílias, a organização familiar para o trabalho e o nível de remuneração dos trabalhadores. O objetivo deste capítulo é avaliar o papel de cada um desses três fatores na distinção entre as famílias ricas e não-ricas. Esta avaliação permite testar três hipóteses acerca das desigualda-

des entre os dois grupos: a de que a distinção entre os ricos e o restante da população deve-se, principalmente, a uma estrutura demográfica peculiar (níveis de fecundidade, posição no ciclo de vida, etc.), a maior operosidade e emprego da mão-de-obra disponível (taxas de atividade, desemprego ou extensão das jornadas de trabalho) ou à ocupação de melhores posições no mercado de trabalho (remunerações mais altas).

O peso de cada um desses fatores na configuração dos estratos é analisado a partir de uma decomposição do rendimento *per capita* do trabalho das famílias. Resultados empíricos são obtidos a partir dos dados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) de 1997, 1998 e 1999. A decomposição é usada para comparar as médias dos componentes dos rendimentos observadas em cada estrato e, em seguida, para a realização de um exercício onde se avaliam os níveis de mobilidade de um estrato a outro em oito simulações que imputam, para cada componente, as médias de ricos a não-ricos e vice-versa.

O capítulo está dividido em cinco seções, iniciadas por esta introdução. Na segunda seção discute-se como os rendimentos do trabalho *per capita* de uma família podem ser decompostos, destacando-se as situações que podem fazer que uma família determinada se diferencie das demais e seja rica. Na terceira seção são tratados os aspectos metodológicos dessa decomposição e os procedimentos de simulação com os dados das Pnads a fim de avaliar em que medida a riqueza das famílias no Brasil pode ser atribuída à sua estrutura etária e organização para o trabalho ou aos rendimentos de seus trabalhadores. A quarta seção mostra os resultados das decomposições e simulações e a última resume as principais conclusões.

Os resultados indicam que a composição e a organização para o trabalho das famílias têm papel limitado na explicação da diferenciação entre ricos e não-ricos se comparado ao peso que as remunerações do trabalho têm sobre a diferenciação dos dois grupos, ou seja, que a existência de uma elite rica no País se explica majoritariamente por desigualdades na remuneração dos trabalhadores e não pelo perfil demográfico da população ou pelas taxas de atividade e ocupação dos trabalhadores das diversas famílias.

Elementos que compõem os rendimentos do trabalho *per capita*

Os fatores que levam um indivíduo específico a ocupar uma posição nos estratos mais ricos da sociedade são objeto de uma longa tradição de estudos nas Ciências Sociais. Marx e Veblen, por exemplo, rejeitam o argumento de que algumas pessoas pertencem aos estratos superiores da sociedade porque optaram por uma vida de consumo frugal e trabalho duro (Marx, 1975, 1973, 1978, 1981; Veblen 1983). Weber e Pareto, de uma posição diferente, endossam, em larga medida, a tese de que a operosidade e a frugalidade são determinantes importantes do desempenho econômico dos indivíduos nas sociedades capitalistas, mas destacam também a distinção na qualificação profissional entre os elementos que posicionam os indivíduos na hierarquia social (Weber, 1961, 1989, 1991; Pareto 1964).

Uma característica de quase todos esses estudos pioneiros é uma forte associação entre estratificação social e estruturação das atividades econômicas. Esta tendência se propagou até os estudos modernos, que tendem a ver a posição de um indivíduo em um determinado estrato social como sendo determinada, em maior ou menor grau, por sua posição na hierarquia das atividades econômicas (Crompton, 1995; Goldthorpe, 2000, 1992; Savage, 2000; Wright, 2002; Breen, 2002). Ao estratificar a sociedade usando informações sobre a atividade econômica dos indivíduos essas teorias enfrentam o problema de classificar uma grande massa de pessoas que não é economicamente ativa, como é o caso de muitas crianças, idosos e mulheres. Invariavelmente, a solução para esse problema consiste em estender a classificação dos indivíduos economicamente ativos para o restante de suas famílias.

A imputação da posição social de um indivíduo economicamente ativo a seus familiares incorpora, implicitamente, a noção de que a família é uma entidade distributiva, isto é, que reparte entre seus membros o que foi obtido por alguns deles. É exatamente isso o que fazem os métodos de estratificação que utili-

zam os rendimentos recebidos por alguns membros das famílias para classificar todos os membros restantes. Os esquemas de estratificação por renda *per capita* — como é o caso de alguns que definem pobres e ricos, por exemplo — vão mais além e assumem que os rendimentos de alguns são, ou poderiam ser, igualmente distribuídos entre todos.

O pressuposto de que as famílias de fato distribuem de forma igualitária as rendas (ou qualquer outro recurso) que obtêm é, provavelmente, pouco realista. Sen (1983b) discute este assunto e mostra que a existência de hierarquias intrafamiliares, amplamente demonstrada na literatura sobre papéis de gênero, por exemplo, é um forte motivo para que essa distribuição igualitária não exista. Na verdade, se a distribuição intrafamiliar for realizada em função de necessidades circunstanciais diferenciadas, não há razão para crer no realismo do pressuposto. Porém, diante da falta de informação mais aprofundada sobre as distribuições intrafamiliares da renda, alguma informação sobre a distribuição precisa ser imputada. A melhor alternativa, neste caso, é tratar a renda *per capita* não como renda efetivamente recebida por cada pessoa da família, mas como o montante de renda disponível para cada pessoa caso não existam desigualdades intrafamiliares.

É óbvio que um esquema de estratificação a partir da renda *per capita* não considera apenas o total de rendimentos recebidos por cada família mas, também, a quantidade de pessoas entre as quais estes rendimentos seriam divididos. Duas famílias com o mesmo rendimento total podem localizar-se em estratos distintos se uma delas é composta por uma quantidade maior de pessoas que a outra. A constatação disso abriu espaço para uma série de argumentos de origem malthusiana que entendiam a pobreza como o resultado de uma quantidade excessiva de pessoas não produtivas nas famílias. Para algumas teorias a razão de dependência excessiva explicaria boa parte da incidência da pobreza nos países. A reação a esse tipo de proposição consistiu em argumentar que o principal determinante da pobreza eram as baixas rendas e não o excesso de dependentes nas famílias, como mostram as análises da literatura especializada realizadas por Mar-

tinussen (1997) e Furedi (1997). A rigor, ambos os argumentos podem estar corretos e somente testes empíricos podem dizer qual deles é mais adequado para um caso específico.

Assim como uma família pode ser pobre porque possui uma grande proporção de dependentes, porque recebe rendimentos baixos ou por uma combinação de ambos, um indivíduo pode ser rico porque pertence a uma família que combina rendimentos elevados a uma pequena proporção de dependentes. Esses rendimentos podem ser divididos segundo seu tipo, sendo de especial interesse focalizar o estudo sobre os provenientes do trabalho, não só porque estes representam a maior parte dos rendimentos das famílias brasileiras mas, também, porque dão uma idéia de como a mão-de-obra em uma família é empregada no presente.

A diferenciação dos rendimentos do trabalho *per capita* ocorre porque suas proporções de pessoas com algum rendimento são diferentes ou porque os valores médios dos rendimentos dessas pessoas podem ser distintos. Em outras palavras, a diferenciação entre famílias ocorre porque a renda familiar cresce quanto maior for o número de seus membros trabalhando e/ou quanto maior for a remuneração desses trabalhadores. Do ponto de vista analítico, uma família pode diferenciar-se das demais e ser rica porque:

- 1) possui, proporcionalmente, mais mão-de-obra;
- 2) a taxa de ocupação de sua mão-de-obra é mais alta;
- 3) os trabalhadores ricos têm uma jornada de trabalho mais longa;
- 4) os rendimentos (por hora) dos trabalhadores ricos são mais altos.

Essas características não são mutuamente excludentes, podendo interagir na determinação do nível de renda das famílias. O primeiro item é um componente de natureza demográfica e diz respeito à estrutura etária das famílias, isto é, à proporção de pessoas em idade de trabalhar no total de membros, a qual representa a relação entre a quantidade de mão-de-obra disponível e a quantidade de dependentes. O segundo item refere-se à forma como as famílias empregam essa mão-de-obra e depende

tanto de decisões intrafamiliares (que não necessariamente são tomadas em conjunto) quanto de características do mercado de trabalho (disponibilidade de postos de trabalho). O terceiro item reflete a intensidade do uso dessa mão-de-obra em horas diárias trabalhadas e o quarto manifesta como o mercado de trabalho remunera o trabalho ofertado pelas famílias.

Assim, é possível decompor os rendimentos do trabalho *per capita* das famílias na identidade [1] abaixo, que consiste em uma versão modificada da identidade proposta por Barros & Mendonça (1995a, p. 7),

$$[1] \quad R_f \equiv A_f \cdot T_f \cdot H_f \cdot S_f$$

em que, na família f , a renda *per capita* do trabalho R_f equivale ao produto da proporção de pessoas em idade ativa A_f pela fração da mão-de-obra efetivamente trabalhando T_f , o número médio de horas trabalhadas H_f e a remuneração (“salário”) média por hora das pessoas que têm rendimentos do trabalho S_f . A parte $(A_f \cdot T_f \cdot H_f)$ refere-se à quantidade de mão-de-obra e está relacionada à composição (número de filhos e adultos, etc.) e organização (intensidade e divisão do trabalho remunerado) das famílias. A parte (S_f) , que diz respeito à remuneração da mão-de-obra empregada, relaciona-se à qualificação dos trabalhadores e às características do mercado de trabalho.

Análise do caso brasileiro: simulações contrafactuais

Os dados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) fornecem a informação necessária para analisar empiricamente, no Brasil, em que medida a riqueza de uma família pode ser atribuída à sua estrutura etária e organização para o trabalho ou aos rendimentos de seus trabalhadores. Mais do que isso, esses dados permitem tratar isoladamente cada um dos elementos que compõem a renda *per capita* das famílias e determinam seu nível de riqueza para que o papel de cada um deles na determinação da renda das famílias ricas seja avaliado.

Partindo-se da identidade [1], o impacto de cada um dos componentes sobre a renda *per capita* das famílias pode ser analisado por meio de simulações que modifiquem um desses componentes e mantenham os demais constantes. Se, por exemplo, for desejável saber qual é o impacto médio que as diferenças na remuneração têm sobre a desigualdade na renda das famílias ricas e não-ricas, pode-se atribuir a remuneração média dos trabalhadores ricos aos não-ricos e verificar, em seguida, quantos não-ricos se tornaram-se ricos.

Simulações desse tipo podem ser muito pouco realistas porque não consideram a correlação que existe entre esses componentes. Barros & Mendonça (1995a), por exemplo, demonstraram que, para compensar seus baixos rendimentos, as famílias mais pobres lançam maior quantidade de pessoas no mercado de trabalho. Para ser realista uma simulação deveria levar isso em consideração e variar a fração da família trabalhando (T_f) toda vez que a remuneração do trabalho S_f fosse simulada em patamares baixos. Na ausência de um conhecimento mais completo sobre as relações existentes entre todos os componentes do rendimento *per capita* das diversas famílias, os resultados das simulações, especialmente as baseadas em médias, devem ser interpretados como indicações gerais de tendências e não como previsões que tenham a ambição de obter resultados precisos.

Para analisar o papel de cada um dos componentes na diferenciação da renda das famílias ricas e não-ricas, simulações simples e de fácil interpretação são realizadas. Elas consistem em atribuir a um grupo as características do outro e, em seguida, acompanhar as modificações ocorridas nas rendas das famílias. As simulações avaliam a mobilidade entre estratos sociais (ricos e não-ricos), por meio dos fluxos de entrada e saída nos estratos, medidos pela proporção da população transitando em cada estrato.

Os procedimentos de simulação podem ser divididos em duas categorias. Na primeira, são atribuídas aos ricos as características médias dos não-ricos. Na segunda, o procedimento é invertido, atribuindo-se aos não-ricos as características médias dos ricos. Em ambos os casos modifica-se um único componente da

identidade [1] (taxa de ocupação, rendimentos, etc.), mantendo-se os demais conforme observados. Esses exercícios são complementares e têm como objetivo facilitar a interpretação dos resultados.

A análise utiliza, simultaneamente, os dados das Pnads de 1997 a 1998 com ajustes para compensar variações nos preços nominais e volumes de população de cada levantamento (ver Apêndice 2). As “famílias” analisadas correspondem ao conjunto de moradores dos domicílios que tinham alguma relação de parentesco. A renda do trabalho é resultado da soma dos rendimentos do trabalho de todas as fontes dos moradores com dez ou mais anos de idade. Os “rendimentos do trabalho” referem-se a todos os tipos de remuneração de mão-de-obra, incluindo-se salários, remuneração dos conta-própria e comerciantes, etc. A divisão desse montante pelo número de pessoas no domicílio gera R_f , a renda *per capita* do trabalho de cada família f no Brasil. Consideram-se pessoas (ou população) em idade ativa (PIA) todas as pessoas com informação sobre trabalho disponível nas Pnads, isto é, pessoas com dez ou mais anos de idade. A proporção de pessoas em idade ativa em cada família, A_f , é computada dividindo-se o número de pessoas com dez ou mais anos pelo número total de moradores. A fração da mão-de-obra efetivamente trabalhando, T_f , corresponde ao número de familiares ocupados nas semanas de referência das Pnads dividido pela PIA das famílias. O número médio de horas trabalhadas H_f equivale ao total mensal de horas trabalhadas pelos moradores do domicílio dividido pelo número de ocupados. A remuneração média por hora das pessoas que têm rendimentos do trabalho S_f é uma média simples dos valores recebidos por cada ocupado da família e está expressa em reais de setembro 1999.

Resultados: o efeito de cada componente

O primeiro passo para se verificar empiricamente quais são as razões pelas quais os rendimentos *per capita* do trabalho das famílias ricas são maiores do que os das famílias não-ricas é observar como se diferenciam, na média, os componentes desses

rendimentos. Esta observação já permite, por si só, avaliar em que medida a riqueza de uma família pode ser atribuída à sua estrutura etária e organização para o trabalho ou aos rendimentos de seus trabalhadores. A Tabela 8.1 apresenta, para o estrato dos ricos e o dos não-ricos, a média dos valores dos componentes dos rendimentos do trabalho de cada um dos domicílios brasileiros. A tabela também apresenta uma coluna com a relação entre os valores dos ricos e dos não-ricos, isto é, o resultado da divisão das médias dos ricos pelas médias dos não-ricos.

Tabela 8.1. Média dos valores dos componentes dos rendimentos familiares *per capita* do trabalho segundo não-ricos e ricos — Brasil, 1997-1999.

Componente dos rendimentos do trabalho	Média dos valores familiares		
	Não-ricos	Ricos	Relação ricos/não- ricos
A (Proporção de pessoas em idade ativa)	0,80	1,00	1,2
B (Proporção de ocupados entre pessoas em idade ativa)	0,60	0,80	1,3
C (Horas trabalhadas por ocupado)	171,70	180,10	1,1
D (Remuneração da hora trabalhada por ocupado)	2,90	27,10	9,2
Número de familiares	4,00	2,30	0,6
Rm (Remuneração do trabalho <i>per capita</i> , família m)	267,78	3.804,78	14,2

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Notas: Médias dos valores familiares corresponde à média (μ) do valor domiciliar de cada componente ponderada pelo número de domicílios. O rendimento do trabalho *per capita* da família m (R_m) é o produto das médias ponderadas ($R_m = \mu A \cdot \mu T \cdot \mu H \cdot \mu S$). Valores em reais de setembro de 1999.

O rendimento do trabalho *per capita* de uma família hipotética m cujos componentes do rendimento do trabalho fossem iguais às médias dos não-ricos seria de cerca de R\$267,78 em setembro de 1999. Se esta mesma família apresentasse as médias dos ricos, seus rendimentos do trabalho *per capita* seriam de R\$3.804,78, cerca de 14,2 vezes maiores que os primeiros. Trata-se de uma desigualdade muito grande, na qual os valores de todos os componentes do rendimento favorecem os ricos. O peso que cada um desses componentes tem sobre a desigualdade total, porém, varia bastante.

As famílias dos ricos são bem menores que as demais. Uma família rica apresenta em média 2,3 pessoas, enquanto o tama-

nho de uma família não-rica gira em torno de quatro pessoas. Apesar disso, não existem grandes diferenças na proporção de pessoas em idade ativa nos dois grupos, como mostra a Tabela 8.1. A diferenciação, um tanto limitada, ocorre porque o maior tamanho das famílias não-ricas é acompanhado por maior quantidade de mão-de-obra disponível para o trabalho.

Os ricos apresentam proporções de ocupados maiores que os não-ricos. Este resultado é, de certa forma, esperado, posto que o desemprego afeta a renda domiciliar total e, portanto, as chances de uma família ser incluída no estrato rico diminuem quando um dos membros se encontra desempregado. No entanto, não deve ser completamente descartada uma associação entre a estrutura etária das famílias e as diferenças entre ricos e não-ricos. É, evidentemente, questionável se pessoas com idades pouco superiores a dez anos podem ser de fato consideradas “mão-de-obra disponível”. Nessas idades as taxas de participação no mercado de trabalho são muito reduzidas se comparadas às de adultos, um claro indicador de que existem diversas restrições, inclusive de caráter legal, para o emprego dessas pessoas em atividades econômicas. É perfeitamente possível que a maior proporção de ocupados entre os ricos esteja relacionada à estrutura etária de suas famílias, mas isso parece ter importância secundária na determinação das diferenças entre os estratos.

A intensidade do uso da mão-de-obra ocupada, ou seja, a média de horas trabalhadas pelos ocupados das famílias de cada estrato praticamente não se diferencia. Tal como no caso das taxas de ocupação, essas médias são influenciadas pela tendência de que famílias que usem menos intensamente os trabalhadores disponíveis apresentem menores rendimentos. Porém, os valores elevados e próximos de ricos e não-ricos indica que ambos os tipos de famílias estão empregando a plena capacidade seus trabalhadores. Isso, aliás, reforça o argumento de que a diferença nas taxas de ocupação dos dois estratos se devam a distintas composições etárias de suas famílias. Se todas as famílias poupam suas crianças do trabalho, então parte dos menores rendimentos dos não-ricos será explicada por sua estrutura familiar mais jovem e não por uso menos intenso dos recursos de que dispõem.

Independente dos motivos que a determinam, a composição peculiar das famílias dos ricos não é suficiente para explicar por que elas se distinguem dos não-ricos em rendimentos *per capita*. Tampouco é possível indicar a organização e divisão interna do trabalho das famílias dos ricos como explicação para essa distinção uma vez que a operosidade — no sentido de tempo dedicado ao trabalho — não parece ter nenhum papel relevante para explicar as diferenças entre ricos e não-ricos. A maior parte das diferenças entre ricos e não-ricos se localiza na forma desigual como os trabalhadores de cada grupo são remunerados.

A média da remuneração por hora trabalhada dos ricos é 9,2 vezes maior que a dos não-ricos. Enquanto os não-ricos recebem cerca de R\$2,90 por hora trabalhada, os ricos recebem cerca de R\$27,10 no mesmo período. Isso indica que, mesmo que os não-ricos tivessem exatamente a mesma composição e organização familiar dos ricos, as desigualdades entre os estratos persistiriam. Na média, as diferenças de remuneração são a principal explicação para a distinção dos grupos.

Os resultados acima referem-se a médias de rendimentos *per capita* do trabalho. O impacto que as diferenças nesses componentes têm sobre a renda das famílias dos dois estratos de população pode ser observado na Tabela 8.2. Essa tabela apresenta os resultados de oito simulações sobre a mobilidade entre estratos da população rica e não-rica. Nas quatro primeiras analisa-se o que aconteceria com as famílias dos não-ricos caso o valor de cada um dos componentes de seus rendimentos do trabalho fosse alterado para as médias observadas entre os ricos. Nas simulações seguintes, são avaliados os resultados da imputação das médias dos não-ricos sobre as famílias ricas.

Modificações na estrutura etária das famílias não-ricas não teriam efeito relevante sobre a estratificação entre ricos e não-ricos. Se a média das proporções de pessoas em idade ativa das famílias ricas substituísse os valores reais das famílias não-ricas, a proporção de não-ricos que se tornaria rica seria insignificante. Este resultado indica que não há nenhum fundamento que sustente um argumento de base neomalthusiana para explicar a existência de um estrato rico no País. Não são, por exemplo, níveis

de fecundidade elevados — ou qualquer coisa do tipo — que impedem que muitas famílias sejam ricas.

Tabela 8.2. Mobilidade entre estratos após modificações nos componentes dos rendimentos do trabalho — Brasil, 1997-1999

Parâmetros simulados	Ricos \rightarrow não-ricos	Não-ricos \rightarrow ricos
Efeito (mobilidade)	Não-ricos tornam-se ricos	Ricos tornam-se não-ricos
Componente		
A (Proporção de pessoas em idade ativa)	0%	21%
T (Proporção de ocupados entre pessoas em idade ativa)	1%	29%
H (Horas trabalhadas por ocupado)	0%	16%
S (Remuneração da hora trabalhada por ocupado)	41%	91%

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Notas: as simulações correspondem à aplicação das médias dos componentes (μA , μT , μH , μS) dos ricos aos não-ricos, e vice-versa.

Alterações semelhantes nos níveis de atividade e emprego da população não-rica também teriam efeitos reduzidos. Se a proporção de ocupados entre a PIA das famílias fosse elevada à proporção média dos ricos, cerca de apenas 1% dos não-ricos teria aumentos suficientes de renda para se tornarem ricos. Também carece de fundamento a idéia de que muito da riqueza pode ser explicada por jornadas de trabalho mais extensas. Mesmo que os trabalhadores não-ricos aumentassem suas jornadas de trabalho para os níveis médios dos ricos, pouquíssimos se tornariam ricos.

A distinção entre rico e não-ricos não se deve à maior disponibilidade de mão-de-obra ou seu uso mais intenso nas famílias, mas a diferenças de remuneração entre os trabalhadores. Quando a remuneração do trabalho dos ricos é dada aos trabalhadores não-ricos, ocorrem mudanças radicais na renda da população não-rica. A renda *per capita* aumenta a tal ponto que cerca de 41% das pessoas desse grupo se tornam ricas. Tudo indica que o efeito isolado da imputação de remunerações de ricos a não-ricos sobre a mobilidade deste grupo seria maior que a

combinação de maior quantidade de empregos, extensão das jornadas de trabalho e aumento da ocupação de mulheres, crianças e idosos entre os não-ricos.

Quando se atribui aos ricos às médias dos componentes da renda do trabalho dos não-ricos a mobilidade proporcional da população rica para o estrato inferior é bem maior do que a observada nos exercícios anteriores. A redução da proporção da PIA, da proporção de ocupados e da quantidade de horas trabalhadas das famílias ricas aos níveis médios dos não-ricos faz com que, respectivamente, 21%, 29% e 16% dos ricos deixem o grupo. Quando a remuneração média dos não-ricos substitui a renda do trabalho dos ricos, a mobilidade descendente afeta 91% dos ricos, sendo muito provável que os 9% que permanecem no estrato sejam beneficiários de aposentadorias e pensões ou possuam outras fontes de renda como juros e aluguéis.

O impacto muito mais expressivo das simulações que atribuem aos ricos as médias observadas entre os não-ricos está relacionado à forma da distribuição da renda no Brasil. Proporcionalmente, os ricos estão muito mais concentrados perto da linha de riqueza que divide os dois grupos do que os não-ricos. A maior parte das famílias brasileiras tem rendas *per capita* pelo menos dez vezes menores que a linha de riqueza, mas apenas uma pequena fração dos ricos tem rendas mais de três vezes maiores que a linha de riqueza. É natural, portanto, que as simulações afetem mais intensamente as famílias ricas.

O importante na Tabela 8.2 é notar que a composição familiar e a organização da família para o trabalho têm um peso reduzido na diferenciação dos ricos e não-ricos se comparadas ao peso da remuneração do trabalho. A existência de uma elite rica, portanto, tem pouca relação com o perfil demográfico da população ou mesmo com as taxas de atividade e ocupação dos trabalhadores. São as desigualdades nos rendimentos do trabalho o componente que melhor explica a diferenciação entre as famílias ricas e não-ricas.

Conclusões acerca da relação entre estrutura familiar e riqueza

Um grande contingente da população brasileira não dispõe de nenhum tipo de renda própria. A maior parte dessas pessoas obtém suas rendas de distribuições que ocorrem no interior de suas famílias. A existência desses mecanismos distributivos intrafamiliares é um dos motivos pelos quais a estratificação da população em ricos e não-ricos leva em consideração a disponibilidade familiar *per capita* dos rendimentos e não o nível individual de renda.

De todas as fontes de rendimento das famílias brasileiras, inclusive as ricas, o trabalho é a mais importante. Por isso, os componentes do rendimento *per capita* do trabalho podem ser tratados como os principais determinantes da situação socioeconômica das pessoas no Brasil.¹ O total da renda do trabalho disponível para distribuição a cada pessoa da família é resultado não só do montante dessa renda acumulado pelos trabalhadores da família como, também, do número total de pessoas na família. O que em larga medida determina a posição de uma família (e, por extensão, dos indivíduos) na estratificação ricos/não-ricos é a combinação da disponibilidade familiar de recursos para o trabalho, o grau de utilização desses recursos e a quantidade de pessoas que se beneficiarão desses recursos.

Uma família pode diferenciar-se das demais e ser rica porque possui, proporcionalmente, mais mão-de-obra, porque a taxa de ocupação de sua mão-de-obra é mais alta, porque os trabalhadores ricos têm uma jornada de trabalho mais longa ou porque os rendimentos (por hora) dos trabalhadores ricos são mais altos. Os resultados da análise realizada com base nas Pnads de 1997 a 1999 mostram que, para cada um desses componentes dos rendimentos do trabalho *per capita*, as famílias ricas apresentam valores médios mais favoráveis. No entanto, o efeito de cada componente sobre a desigualdade total não é o mesmo.

¹ Se renda for um dos principais critérios para definir situação socioeconômica.

Apesar de as famílias ricas serem bem menores que as demais, não existem diferenças nas proporções médias de pessoas em idade ativa ou de ocupados nos dois grupos que justifique as grandes desigualdades de rendimento existentes. Tampouco uma suposta maior operosidade dos trabalhadores ricos parece ter relevância para explicar as desigualdades entre os dois grupos, uma vez que ambos os tipos de famílias estão empregando a plena capacidade seus trabalhadores. Isto significa que a composição, a organização e a divisão interna do trabalho das famílias dos ricos não são suficientes para explicar por que elas se distinguem dos não-ricos em rendimentos *per capita*. É na forma desigual como os trabalhadores de cada grupo são remunerados que se localiza a maior parte das diferenças entre ricos e não-ricos.

Não há nenhum fundamento que sustente um argumento de base demográfica para explicar a existência de um estrato rico no País. Não são, por exemplo, níveis de fecundidade elevados que impedem que muitas famílias sejam ricas, pois exercícios de simulação mostram que modificações na estrutura etária das famílias não-ricas não teriam efeitos muito expressivos sobre o contingente de ricos na população total. As diferenças também não podem ser atribuídas a menores taxas de atividade ou desemprego elevado. Alterações nos níveis de atividade e emprego da população não-rica não seriam suficientes para elevá-la ao estrato superior. Também carece de fundamento a idéia de que muito da riqueza pode ser explicada por jornadas de trabalho mais extensas. Mesmo que os trabalhadores não-ricos aumentassem suas jornadas de trabalho para os níveis médios dos ricos, pouquíssimos se tornariam ricos.

A distinção entre ricos e não-ricos não se deve à maior disponibilidade de mão-de-obra ou seu uso mais intenso nas famílias, mas a diferenças de remuneração entre os trabalhadores. Se os trabalhadores não-ricos obtivessem a mesma remuneração do trabalho dos ricos, ocorreriam grandes mudanças na renda da população não-rica. Aparentemente, o papel que a remuneração do trabalho tem no posicionamento dos indivíduos nos estratos é maior que a combinação de todos os outros componentes dos rendimentos juntos.

Os resultados mostraram que, no Brasil, o papel da composição familiar e da organização da família para o trabalho na diferenciação dos ricos e não-ricos é limitado se comparado ao efeito que a remuneração do trabalho tem nessa distinção. Existe pouca relação entre a existência de uma elite rica, o perfil demográfico da população brasileira e as taxas de atividade e ocupação dos trabalhadores. As desigualdades na remuneração do trabalho são a principal explicação para as diferenças de renda observadas entre as famílias ricas e não-ricas.

DETERMINANTES DA REMUNERAÇÃO DO TRABALHO DOS RICOS

A riqueza explicada por atributos dos trabalhadores?

Os rendimentos do trabalho são a principal fonte de renda da maioria das famílias brasileiras. Por esta razão, para se entender a desigualdade entre elas é preciso analisar os motivos pelos quais as famílias diferem em rendimentos do trabalho *per capita*. No capítulo anterior foi possível observar que essa diferenciação não se deve a diferenças de composição ou organização familiar, mas ao nível de remuneração dos trabalhadores. Logo, para avaliar por que algumas famílias são ricas e outras não, é importante pesquisar os determinantes das desigualdades de remuneração dos trabalhadores e seu impacto na estratificação da sociedade.

A literatura sobre esses determinantes aponta que o nível de escolaridade possui forte correlação com a remuneração média dos trabalhadores brasileiros. Mais do que isso, alguns estudos atribuem uma fração expressiva das desigualdades salariais no Brasil a desigualdades educacionais dos trabalhadores. Outros fatores como discriminação no mercado de trabalho, segmentação regional, etc. também seriam determinantes das desigualdades salariais, mas de menor impacto (Ramos, 1993; Amadeo et al., 1994; Barros & Mendonça, 1995b).

À primeira vista, a forte correlação entre educação e rendimentos do trabalho parece ser o principal argumento para expli-

car por que algumas famílias são ricas e outras não: certas famílias se distinguem das demais e são ricas porque seus trabalhadores possuem escolaridade mais elevada. Diante da existência de outros determinantes conhecidos dos rendimentos, é possível estender o argumento e lançar a hipótese de que é a combinação de um nível educacional elevado a outras características dos trabalhadores favorecidas pelo mercado de trabalho que fazem com que algumas famílias sejam ricas.

Esta hipótese, porém, requer análise mais detalhada. A educação e outras características têm papel relevante para explicar as desigualdades médias entre os rendimentos dos trabalhadores. Porém, uma teoria que explica bem comportamentos médios pode ser insuficiente para prever situações extremas. Logo, como a situação de riqueza é uma situação excepcional, é perfeitamente possível que a hipótese de combinação de nível educacional a outras características observáveis dos trabalhadores não seja adequada para explicar porque uma família é rica.

O objetivo deste capítulo é testar empiricamente a última hipótese. Trata-se de um teste importante porque permite saber em que medida a riqueza é resultado de desigualdades que poderiam ser corrigidas por políticas públicas como, por exemplo, as de combate à discriminação ou mesmo de expansão das oportunidades educacionais, que dificilmente seriam capazes de massificar o ensino de alta qualidade no Brasil em prazo razoável de tempo.

Para o estudo são utilizadas informações sobre características dos trabalhadores e suas remunerações provenientes das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) de 1997 a 1999. Estes levantamentos também são usados para se obter dados sobre os rendimentos das famílias e estratificá-las entre ricos e não-ricos. O capítulo possui uma breve seção dedicada às teorias que discutem os fatores que determinam os diferenciais de rendimentos entre trabalhadores, com base nas quais são definidas as características dos trabalhadores que serão utilizadas como variáveis para explicar as desigualdades de rendimentos entre eles. Em seguida, uma seção trata de aspectos metodológicos envolvidos na análise e outra apresenta os resultados empíricos. Um sumário das conclusões é apresentado ao final do capítulo.

A seção que trata das teorias sobre diferenciais de rendimentos apresenta, em primeiro lugar, dois grandes grupos de teorias que analisam o papel da educação na determinação destes diferenciais, as teorias de capital humano e as teorias de triagem, argumentando que, sob a ótica dos retornos em rendimentos, ambas assumem os títulos educacionais como sinais de qualificação dos trabalhadores. Em segundo lugar, são discutidas outras características dos trabalhadores que a literatura reconhece como importantes para explicar diferenças de remuneração. A seção é concluída definindo-se que escolaridade, experiência, raça, sexo e região de residência são as variáveis mais adequadas para os propósitos do estudo.

A metodologia utilizada para explorar os dados das Pnads de 1997 a 1999 é descrita na seção seguinte. Ela consiste em estimar a relação entre as características dos trabalhadores e seus rendimentos por meio da regressão de uma equação minceriana e utilizar esta relação para realizar cinco simulações. Nos exercícios de simulação, as características de trabalhadores ricos são hipoteticamente atribuídas a trabalhadores não-ricos (e vice-versa) e os novos rendimentos daí resultantes são estimados. Estes rendimentos são, então, utilizados para recalcular a renda *per capita* das famílias e analisar a mobilidade da população entre os estratos rico e não-rico sob as hipóteses simuladas.

Os resultados são apresentados na penúltima seção. Nela é descrita a distribuição dos rendimentos segundo a escolaridade dos trabalhadores e a escolaridade média de estratos de rendimento do trabalho para mostrar que a educação tem forte papel na determinação das desigualdades de rendimentos entre os trabalhadores em geral. São também comparadas a distribuição do nível educacional e outras características observadas dos trabalhadores ricos e não-ricos, apontando-se que, exceto por uma proporção levemente maior de mulheres trabalhadoras entre os ricos, todas as demais características consideradas favorecem os ricos no mercado de trabalho. Discute-se o efeito de cada uma dessas características sobre os rendimentos dos trabalhadores e o poder limitado que essas características têm de explicar os rendimentos dos estratos mais pobres e mais ricos.

Em seguida, o impacto que a modificação de características dos trabalhadores tem sobre a situação de riqueza das famílias é analisado por meio das cinco simulações, e a validade da hipótese de que é a combinação de um nível educacional elevado a outras características dos trabalhadores favorecidas pelo mercado de trabalho que fazem com que algumas famílias sejam ricas é questionada. A seção final sumariza as conclusões do capítulo.

Fatores que determinam diferenciais de rendimentos

Uma das principais características dos trabalhadores utilizadas para explicar os diferenciais de rendimentos no Brasil é seu nível de escolaridade. Ramos (1993) mostra que a posição na ocupação dos trabalhadores (empregado, conta-própria) não é, na média, muito relevante para explicar o grau de desigualdade na remuneração em um determinado instante do tempo, corroborando a maioria dos resultados obtidos para o Brasil por análises baseadas em modelos de equilíbrio parcial, mas que essa posição “é bastante correlacionada com as mudanças observadas na distribuição ao longo do tempo” (p. 68). As mudanças na desigualdade de rendimentos no período estudado por Ramos são mais bem explicadas por mudanças relacionadas à posição na ocupação, porque, segundo Ramos, os conta-própria teriam maior controle sobre o uso de seus recursos (p. 69). O principal deles, no caso, seria a educação, já que das outras três variáveis destacadas por Ramos, idade, estrutura setorial e posição na ocupação, pelo menos duas podem ser tratadas como indicadores referentes ao posto de trabalho e não ao trabalhador.

Amadeo et al. (1994) indicam que a educação dos trabalhadores é o atributo que possui o maior poder explicativo para as desigualdades salariais no País. Utilizando simulações contrafactuais, estimam que a “desigualdade global no Brasil declinaria entre 30% a 35% caso os diferenciais de educação não dessem origem a diferenciais de salário” (1994, pp. 28-9). O *status* ocupacional (formal/informal) e a idade também seriam muito importantes para explicar esses diferenciais. Eliminadas as diferenças em *status* ocupacional ou idade a desigualdade salarial seria reduzida, res-

pectivamente, em 25% e até 20%. No caso de *status* ocupacional, Amadeo et al. atribuem esse efeito a diferenças subjacentes ao nível educacional dos trabalhadores. Outras diferenças como o setor de ocupação, localização geográfica (urbano/rural, unidades da federação) e sexo do trabalhador teriam, segundo Amadeo et al., papel menor na redução dos diferenciais salariais.

Analizando o papel do mercado de trabalho no que chamam de “processo de geração e transformação da desigualdade”, Barros & Mendonça (1995b) investigam a relação entre a segmentação do mercado (segmentação regional, por ramo de atividade e entre os setores formal e informal), a discriminação (por gênero e racial), a experiência (no mercado de trabalho e na empresa) e escolaridade dos trabalhadores e seus rendimentos, mostrando que: 1) para 70% da força de trabalho o grau de segmentação por ramo de atividade é bastante reduzido e, portanto, não deve ser responsável por mais de 15% da desigualdade salarial (p. 27); 2) a segmentação entre setores formal e informal contribuiria muito pouco para a desigualdade, estimada em torno de 1%, sob determinadas hipóteses (p. 33); 3) a eliminação da segmentação regional reduziria a desigualdade entre 2% e 5% (p. 35); 4) a discriminação por gênero, apesar de os salários de homens serem em média 40% maiores que os de mulheres, seria responsável por apenas cerca de 5% da desigualdade salarial global no Brasil (p. 39); 5) a eliminação do hiato salarial entre brancos e não-brancos com as mesmas características reduziria a desigualdade em 2% (p. 41); 6) se diferenciais salariais no nível de experiência no mercado de trabalho fossem eliminados a desigualdade global seria reduzida em 5% (p. 47); 7) um ano a mais na empresa tende a elevar os salários dos trabalhadores em cerca de 5% até certo ponto, a partir do qual os salários passam a decrescer e que essa desigualdade pode responder por até 10% da discrepância entre salários (p. 49-51); 8) no Brasil o nível de sensibilidade dos salários ao nível educacional é bastante elevado, superior ao da maioria dos demais países do mundo e que “[. . .] se os diferenciais de salário por nível educacional fossem eliminados, tudo o mais permanecendo constante, a desigualdade salarial no Brasil declinaria de 35% a 50%” (p. 52).

Barros & Mendonça sintetizam seus resultados em poucas linhas, afirmando que “Uma rápida revisão da magnitude da contribuição dos diversos componentes da desigualdade salarial investigados acima mostra, claramente, que a contribuição da educação é consideravelmente maior do que a contribuição de qualquer forma de segmentação e discriminação ou demais características individuais investigadas (experiência no mercado de trabalho e na empresa)” (1995b, pp. 53-5).

As conclusões de Ramos, Amadeo et al. e Barros & Mendonça convergem na mesma direção. Todos destacam que uma parte relevante dos diferenciais observados na obtenção de rendimentos do trabalho está relacionada a características do mercado de trabalho ou dos postos de trabalho, como segmentação ocupacional, setorial ou espacial e concordam que a educação é um dos principais determinantes do nível de rendimentos dos trabalhadores, chegando mesmo a ter efeito maior do que alguns determinantes estruturais tomados isoladamente.

As teorias que analisam o papel da educação na diferenciação do nível de remuneração dos trabalhadores são, em geral, divididas em dois grandes grupos (Bernedt, 1991). O primeiro é o das teorias de capital humano que, em sua versão mais elementar, conferem ao processo de escolarização a tarefa de formar e qualificar os trabalhadores. O segundo é o das teorias de triagem ou credencialistas, que atribuem ao nível de escolarização dos trabalhadores o papel de credencial que expressa capacidades sociais e produtivas obtidas independentemente do sistema de ensino.

Existe um terceiro grupo de teorias, que acredita que as escolas incutem nos indivíduos características comportamentais desejadas pelos empregadores, como motivação, disciplina, respeito à hierarquia e reconhecimento da legitimidade do assalariamento (Bowles & Gintis, 1975, 1976, 2000; Bourdieu, 1984). Para estas teorias as escolas, mesmo quando não aumentam as habilidades técnicas dos trabalhadores, os socializam para o trabalho, isto é, conferem a eles as habilidades sociais desejadas pelos empregadores. Para os propósitos deste capítulo, estas teorias podem ser colocadas ao lado das teorias de capital humano,

apesar de partirem de ideologias muito distintas, porque entendem a escolarização como algo que aumenta as possibilidades de remuneração dos trabalhadores.

As teorias de capital humano baseiam-se na idéia de que a maior parte dos diferenciais de rendimento tem origem em diferenças de produtividade, que são determinadas pela quantidade de capital humano dos trabalhadores (incluindo-se, aqui, comportamentos desejados pelos empregadores). Elas podem ser entendidas como uma versão moderna da noção de “autocontrole e eficiência produtiva” usada por Weber para explicar as diferenças entre católicos e protestantes (Weber, 1989).

Um indivíduo pode acumular capital humano por meio da educação ou ainda o treinamento adquirido no trabalho e, com isto, aumentar seus rendimentos. Para a teoria do capital humano, portanto, a educação formal é fator de mobilidade social à medida que permite aumento dos rendimentos relativos que posicionam os indivíduos em estratos mais elevados da população. As teorias de triagem partem da noção de que a escolarização não têm papel relevante no aumento da produtividade dos trabalhadores. O que as escolas fazem é fornecer diplomas que indicam que seus possuidores têm determinados atributos produtivos e não produtivos. A origem desses atributos, porém, é extra-escolar, e a escolarização não é um fator importante de mobilidade social, sendo muito mais um mecanismo de credenciamento.

Sob a ótica do retorno que a educação recebe em rendimentos no mercado de trabalho, quase todas as teorias que relacionam nível educacional a rendimentos assumem os títulos educacionais como sinais do grau de qualificação dos trabalhadores. Mesmo nas teorias credencialistas mais radicais, para as quais o resultado da escolarização seria apenas o de reproduzir a situação de classe dos indivíduos, as credenciais educacionais são um indicador de qualificação. É evidente que a ocupação de certos postos de trabalho possui pouca ou nenhuma relação com o nível educacional dos trabalhadores, como ocorre nos casos de nepotismo, etc. Isto, porém, não diz respeito ao conteúdo das credenciais educacionais, mas ao modo como um segmento específico do mercado de trabalho responde a elas.

O nível educacional não é o único preditor dos rendimentos de um trabalhador. Várias pesquisas têm apontado outros fatores que influenciam os níveis dos salários e outras remunerações. A experiência no trabalho, por exemplo, pode aumentar as habilidades do trabalhador ou estabelecer direitos que exigem maior remuneração para os trabalhadores mais experientes. A discriminação também pode fazer com que trabalhadores sejam diferenciados em função de atributos pessoais como o sexo ou a raça, que não possuem nenhuma relação com sua produtividade no trabalho. Os mercados de trabalho são segmentados em função de inúmeros motivos e o efeito que cada um desses atributos possui sobre o rendimento do trabalhador pode variar de acordo com o segmento do mercado de trabalho em que ele se encontra.

Para propósitos analíticos, os preditores do nível de remuneração dos trabalhadores podem ser divididos entre atributos produtivos (qualificação, etc.) e atributos não produtivos (fatores de discriminação, etc.). Alguns desses preditores são características pessoais (nível educacional, cor, sexo, etc.), outros se referem aos postos de trabalho (forma de segmentação do mercado de trabalho, etc.). Grande parte dos estudos sobre diferenciais salariais no Brasil trata o nível de escolaridade e a experiência como atributos pessoais produtivos, cor e sexo como atributos pessoais passíveis de discriminação, área geográfica como indicador de segmentação espacial do mercado de trabalho e formalização, sindicalização, setor de atividade e natureza jurídica da empresa como características dos postos de trabalho (Coelho & Corseuil, 2002).

Existem ainda determinantes dos rendimentos do trabalho cuja observação é muito difícil de ser realizada em levantamentos que representam grandes populações. Exemplos desses determinantes seriam o comprometimento com o trabalho, a iniciativa profissional e a sociabilidade dos trabalhadores. Muitos desses determinantes são agrupados na categoria “habilidades não observadas”, mas existem também características não observadas que, como raça e sexo, não são atributos produtivos, porém influenciam os níveis salariais. A ausência de informação sobre

esses determinantes faz com que sua análise limite-se a inferências a partir de outras informações.

Como existem diversos fatores influenciando simultaneamente as remunerações, o efeito de cada característica dos trabalhadores sobre o valor dos rendimentos deve ser isolado do efeito de outros determinantes dos rendimentos, ou seja, a relação entre as variáveis que indicam características das pessoas e seus rendimentos deve ser controlada por outras variáveis intervenientes no nível de rendimentos. Por esse motivo, em uma análise da relação entre atributos dos trabalhadores e diferenciação das famílias entre ricas e não-ricas, importa saber quais são as características das pessoas que ofertam mão-de-obra em segmentos do mercado de trabalho.

Todavia, a composição desses segmentos do mercado, isto é, as características dos postos que demandam trabalho, não devem ser controladas quando se acredita que esses postos serão ocupados de acordo com as características produtivas e não produtivas dos trabalhadores. Em outras palavras, assumindo que a formalização, sindicalização, inserção em setor de atividade, etc. dos indivíduos são determinadas por nível de escolaridade, experiência no mercado de trabalho, cor, sexo, etc., não parece apropriado incluir variáveis de controle referentes a características dos postos de trabalho em uma análise da relação entre educação e nível salarial, por exemplo. Para os propósitos desta pesquisa, os níveis de rendimento dos trabalhadores podem ser tratados como uma função da experiência, escolaridade, raça e sexo dos trabalhadores e segmentação espacial do mercado de trabalho.

Aspectos metodológicos da análise

Os dados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) realizadas anualmente pelo IBGE fornecem uma série de informações sobre trabalho e rendimentos da população brasileira. Para analisar em que medida diferenças entre a renda de famílias ricas e não-ricas podem ser atribuídas a desigualdades de nível educacional ou em outras características de seus trabalhadores são utilizadas as Pnads de 1997 a 1999, cujo trata-

mento preliminar dispensado aos dados para atualizar valores monetários e reponderar os fatores de expansão da amostra é descrito no Apêndice 2. Embora as Pnads levantem informações sobre trabalho e rendimentos para pessoas a partir de dez anos de idade, neste estudo são analisados os determinantes dos rendimentos do trabalho principal de trabalhadores adultos de vinte ou mais anos de idade, uma vez que parte do trabalho de crianças e adolescentes possui características particulares que o diferenciam das ocupações do restante da população.

A discussão dos resultados obtidos das Pnads é feita em várias etapas. Primeiro, é traçado um perfil geral da relação entre educação e rendimentos na população como um todo, sem a realização de nenhum tipo de controle. Para isso, avalia-se como os rendimentos médios dos trabalhadores variam segundo sua escolaridade e como se distribui a educação média dos adultos segundo o nível de renda das famílias. Em seguida, como preliminar para a introdução de controles na análise, discute-se a distribuição dos diversos atributos pessoais produtivos e não produtivos na população estratificada entre ricos e não-ricos. Informações sobre a distribuição espacial desses estratos também são fornecidas.

A análise dos efeitos isolados de cada atributo e da segmentação do mercado de trabalho é feita por meio de uma versão modificada de equação de rendimentos minceriana, cujos parâmetros são obtidos por meio de regressão linear, tal como faz a maioria dos estudos do tipo (Bernedt, 1991; Card, 2000). A equação estimada assume uma relação log-linear entre as variáveis dependentes e independentes e tem a forma [1]

$$[1] \quad \ln Y = \beta_0 + \mathbf{X}\boldsymbol{\beta} + \boldsymbol{\varepsilon}$$

na qual $\ln Y$ é o logaritmo neperiano dos rendimentos do trabalho principal por hora trabalhada, β_0 é uma constante, \mathbf{X} é o vetor de características do trabalhador, $\boldsymbol{\beta}$ o vetor dos parâmetros correspondentes a essas características e $\boldsymbol{\varepsilon}$ o vetor que se refere aos determinantes não observados dos rendimentos do trabalho.

A forma e componentes da equação foram estabelecidos de acordo com o padrão dos principais estudos sobre o assunto

realizados no Brasil e no resto do mundo (Bernedt, 1991; Coelho & Corseuil, 2002). As características consideradas são experiência de trabalho e educação como medidas de qualificação, sexo e cor como fatores de discriminação e região de residência para representar a segmentação espacial do mercado de trabalho.

A relação log-linear foi preferida como forma que melhor se ajusta à assimetria da distribuição dos rendimentos. Rendimentos por hora foram utilizados a fim de anular os efeitos sobre a remuneração mensal de jornadas de trabalho diferenciadas e foram calculados pela divisão da remuneração mensal por quatro vezes o número de horas trabalhadas na semana. Não existe informação sobre experiência no mercado de trabalho disponível nas Pnads; o procedimento muitas vezes utilizado na literatura para construir uma variável *proxy* de experiência consiste em usar a idade das pessoas. A relação entre experiência e rendimentos costuma assumir a forma parabólica de um U invertido, razão pela qual foi utilizado um polinômio (soma do valor da idade ao valor do quadrado da idade do trabalhador) que faz com que as equações de rendimentos sejam quadráticas em experiência.

Representando educação são utilizadas variáveis categóricas (*dummies*) que indicam o número de anos de estudo concluídos com aprovação, tendo com base zero (nenhum) anos de estudo. Anos de estudo são tratados desta forma porque não há nenhuma evidência de que eles componham uma variável intervalar escalar; ao contrário, há fortes indicações de efeitos de credencial causados por diplomas que modificam o conteúdo dos intervalos entre cada ano de estudo. A variável de sexo é tratada como uma variável categórica binária (*dummy*), cujo valor é zero para mulheres e um para homens. Para raça utiliza-se uma *dummy* criada com as informações de cor das Pnads, que assume valor zero para negros (pretos, pardos e indígenas) e um para brancos (brancos e amarelos). Para representar as regiões de residência são utilizadas *dummies* para as cinco Grandes Regiões, tendo como base a região Nordeste. Evidentemente, as *dummies* de base não fazem parte do modelo.

Os parâmetros estimados pela regressão medem o efeito das características observadas sobre os rendimentos. Boa parte des-

ses rendimentos, porém, não é explicada pela equação utilizada. Para discutir o papel das características não observadas na determinação do nível de rendimentos dos trabalhadores e na diferenciação das famílias, são apresentadas curvas de distribuição dos resíduos médios da regressão e proporções médias da relação entre resíduos e rendimentos segundo centésimos da população de trabalhadores.

Para avaliar em que medida a educação e demais características dos trabalhadores explicam a distinção entre famílias ricas e não-ricas, são realizadas cinco simulações. Na primeira, estima-se o que aconteceria com as proporções de ricos e não-ricos caso todos os trabalhadores adultos possuísem a educação predominante (modal) entre os trabalhadores das famílias ricas. Na segunda, estima-se o que aconteceria no caso de atribuição das características mais favoráveis aos trabalhadores, isto é, as que, na média, resultam nos maiores rendimentos por hora (cor branca, sexo masculino, quinze anos de estudo, residência na Região Sudeste, idade de 53 anos), a todos os trabalhadores, mantendo, porém, os resíduos originais. Na terceira, simula-se o que ocorreria com os rendimentos de todos os trabalhadores caso fossem imputados a eles resíduos de regressão com distribuição similar à observada entre os trabalhadores de famílias não-ricas. Na quarta simulação, estimam-se os resultados hipotéticos da distribuição dos resíduos de regressão dos ricos a todos os trabalhadores. Na última simulação verifica-se o que aconteceria se a distribuição dos resíduos dos trabalhadores de famílias ricas e os atributos que resultam em maiores rendimentos por hora trabalhada fossem aplicados a todos os trabalhadores.

A transposição das características dos trabalhadores de cada estrato foi feita por meio de uma adaptação da metodologia desenvolvida por Blinder (1973) e Oaxaca & Ramsom (1994). O retorno em rendimento (parâmetros β) e os resíduos da regressão (vetor ϵ) são mantidos para todos os trabalhadores enquanto as características (vetor X) de educação, experiência, sexo, raça e região predominantes em um estrato são atribuídas aos trabalhadores do outro estrato. Em seguida, os rendimentos são novamente estimados a partir da equação de regressão [2]

$$[2] \quad \ln Y_{sxt} = \beta_0 + \mathbf{X}_t \boldsymbol{\beta} + \varepsilon$$

na qual $\ln Y_{sxt}$ é o valor do log-rendimento simulado pela atribuição das características predominantes entre os trabalhadores de famílias ricas, β_0 é a constante original, \mathbf{X}_t é o vetor que contém as características predominantes nos trabalhadores ricos estendidas a todos e ε o vetor dos resíduos de regressão originais.

A transposição dos resíduos da equação de rendimentos de um estrato a outro é feita de modo que mantenha a forma e o nível de cada distribuição de resíduos próximos do observado. Para isso, as distribuições dos resíduos de cada estrato (ricos e não-ricos) foram divididas em centésimos e para cada centésimo calculado um resíduo médio. Em seguida, transfere-se para o centésimo de um estrato o valor do resíduo médio do outro estrato [3] e estimam-se novamente os rendimentos dos trabalhadores por meio da equação [4].

$$[3] \quad \varepsilon_{ise} = \bar{\varepsilon}_{in\tilde{a}o-e}$$

sendo ε_{ise} é o resíduo simulado dos trabalhadores no centésimo i da distribuição dos rendimentos do trabalho do estrato e , $\bar{\varepsilon}_{in\tilde{a}o-e}$ a média observada entre os resíduos do centésimo i no estrato $n\tilde{a}o-e$.

$$[4] \quad \ln Y_{see} = \beta_0 + \mathbf{X}_{n\tilde{a}o-e} \boldsymbol{\beta} + \varepsilon_{se}$$

na qual $\ln Y_{see}$ é o valor do log-rendimento simulado pela atribuição da distribuição de resíduos do estrato e (trabalhadores de famílias ricas ou não-ricos), β_0 é a constante original, $\mathbf{X}_{n\tilde{a}o-e}$ é o vetor que contém as características dos trabalhadores do estrato $n\tilde{a}o-e$ (outro estrato) e ε_{se} o vetor dos resíduos de regressão da distribuição simulada do estrato e .

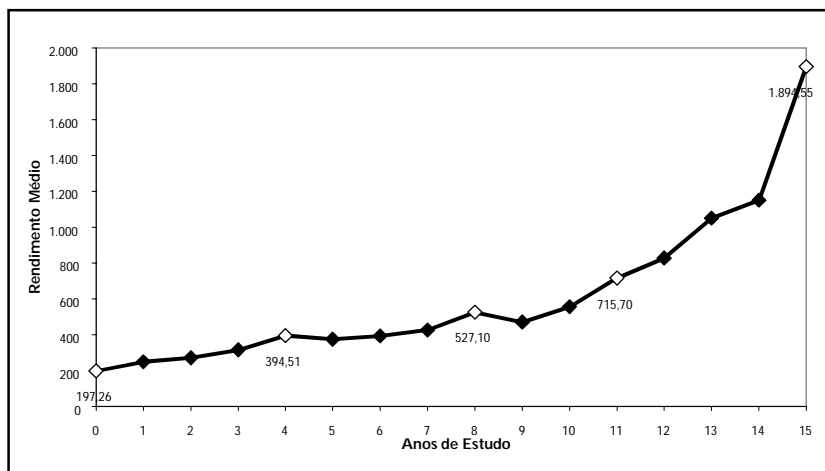
As evidências disponíveis

RELAÇÃO ENTRE EDUCAÇÃO, OUTRAS CARACTERÍSTICAS E RENDIMENTOS DO TRABALHO

Entre os 52,5 milhões de trabalhadores adultos com mais de vinte anos de idade considerados existe forte correlação entre rendimentos do trabalho e nível educacional. O Gráfico 9.1 apresenta a distribuição dos rendimentos mensais médios segundo a escolaridade dos trabalhadores, medida pelo número de anos de estudo concluídos com aprovação. Nele é possível observar que, na média, trabalhadores sem educação formal têm rendimentos mensais de cerca de R\$197,26, em valores de setembro 1999. À medida que aumenta o nível educacional, elevam-se os rendimentos, que se aproximam de R\$597,10 para trabalhadores com o equivalente ao ensino fundamental concluído (oito anos de estudo) e chegam à média de R\$1.894,55 para trabalhadores com educação superior completa (quinze ou mais anos de estudo).

Vale notar que a relação entre educação e rendimentos não é linear. O retorno a cada ano adicional de educação é crescente, fazendo com que a curva do Gráfico 9.1 tenha formato exponencial. Em outras palavras, os três anos necessários para se concluir o ensino médio têm sobre os rendimentos efeito maior do que os quatro primeiros anos de estudo e, os anos do ensino superior, um efeito ainda mais alto. Também é possível observar saltos nos rendimentos médios para níveis educacionais que correspondem à conclusão de ciclos de ensino, como a quarta e oitava séries do ensino fundamental ou a conclusão dos ciclos de ensino médio (onze anos) e superior (quinze ou mais anos), indicação de um efeito de credencial (efeito-diploma) na relação entre educação e rendimentos. Em função desses comportamentos, é recomendável que, para fins de precisão na estimação dos rendimentos, o retorno em rendimento de cada ano de estudo seja tratado separadamente.

Gráfico 9.1. Rendimento mensal médio do trabalho principal segundo anos de estudo — Brasil, 1997-1999



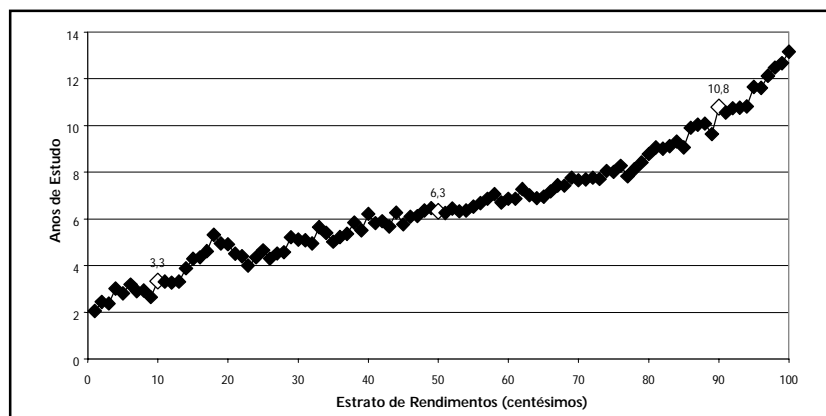
Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Nota: O valor 15 corresponde a quinze ou mais anos de estudo. Rendimentos em reais de setembro de 1999.

Uma outra maneira de se abordar a relação entre educação e rendimentos é por meio da análise da distribuição da educação segundo estratos dos trabalhadores ordenados segundo seus rendimentos, apresentada no Gráfico 9.2. O nível educacional dos trabalhadores aumenta à medida que a curva se move em direção aos estratos mais elevados. A educação média dos trabalhadores que correspondem aos 10% de menor remuneração situa-se abaixo dos 3,3 anos de estudo. Entre os trabalhadores na metade da distribuição a média educacional é de 6,3 anos de estudo. Nos 10% mais bem remunerados (isto é, do centésimo 90 em diante), os trabalhadores têm educação média superior a 10,8 anos de estudo.

Os Gráficos 9.1 e 9.2 são complementares. Ambos mostram que a escolaridade é um determinante importante do nível de remuneração dos trabalhadores e responde por muitas das desigualdades entre eles. Levando-se em consideração que os rendimentos do trabalho são a principal fonte de renda das famílias, é de se esperar que a educação esteja relacionada à boa parte das desigualdades de renda observadas entre a população brasileira.

Gráfico 9.2. Distribuição da escolaridade média dos trabalhadores segundo estratos de rendimento — Brasil, 1997-1999

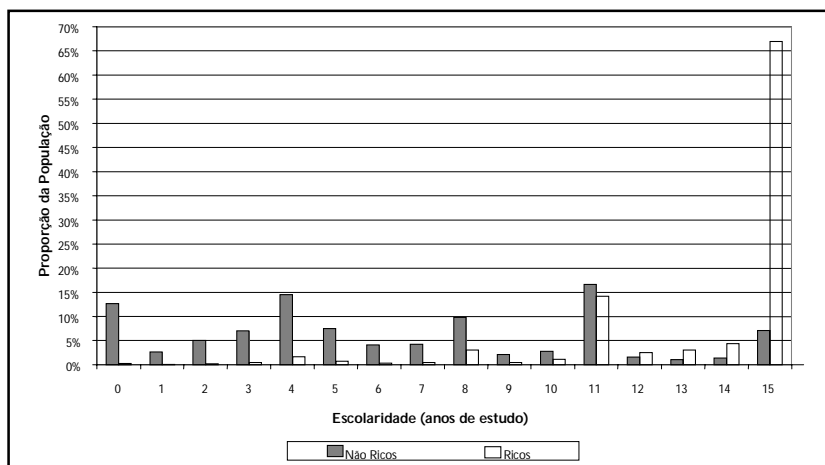


Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Como se viu anteriormente, na explicação de diferenciais de rendimentos os anos de estudo não devem ser tratados como medida de intervalos regulares e, portanto, as médias de escolaridade podem ocultar peculiaridades da distribuição de educação. Logo, a distribuição da educação dentro dos estratos de população merece ser analisada em mais detalhe. O Gráfico 9.3 apresenta essa distribuição, comparando o nível educacional de ricos e não-ricos.

O Gráfico 9.3 mostra forte discrepância entre as distribuições dos trabalhadores dos dois estratos segundo escolaridade. Os não-ricos, que representam a massa da população brasileira, são caracterizados por maior dispersão de trabalhadores ao longo da distribuição, com dois picos de tamanho semelhante, nas escolaridades correspondentes à conclusão da quarta série do ensino fundamental e à conclusão do ensino médio (onze anos de estudo). Existem ainda dois outros picos de tamanho secundário, o primeiro entre as pessoas sem nenhuma escolaridade o segundo no ponto correspondente à conclusão do ensino fundamental. É relativamente pequena a proporção de trabalhadores de famílias não-ricas com ensino superior concluído (cerca de 7% do total de trabalhadores não-ricos).

Gráfico 9.3. Distribuição proporcional dos trabalhadores ricos e não-ricos segundo escolaridade — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Nota: O valor 15 corresponde a quinze ou mais anos de estudo.

O quadro educacional referente aos trabalhadores adultos que pertencem a famílias ricas é bastante distinto. As proporções de trabalhadores ricos com baixa escolaridade são muito pequenas e nem sequer podem ser observadas de modo adequado no Gráfico 9.3. A distribuição de escolaridade dos ricos é fortemente concentrada nos grupos de escolaridade alta: uma fração de cerca de 14% desses trabalhadores tem até o ensino médio concluído, mas a grande maioria — mais de dois terços — dos trabalhadores de famílias ricas possui ensino superior completo. Assim, ao passo que a média de escolaridade dos não-ricos refere-se a uma distribuição bastante dispersa, a média dos ricos diz respeito a uma distribuição altamente concentrada em um ponto único. Como o retorno marginal em rendimentos decresce com a escolaridade, na análise de remunerações o efeito que o nível educacional médio dos ricos tem sobre os rendimentos deve ser entendido como sendo mais do que o dobro do efeito da educação dos não-ricos.

O nível educacional, porém, não é o único fator que influencia os rendimentos dos trabalhadores. A experiência dos traba-

lhadores também é um fator positivo para as remunerações, existe discriminação no mercado de trabalho, que faz com que mulheres e negros recebam pagamentos inferiores aos médios por seu trabalho e, além disso, o mercado de trabalho é segmentado de vários modos e isso se espelha em diferenciais regionais de remuneração.

As diferenças nessas características dos trabalhadores podem explicar por que algumas pessoas são ricas e outras não. É de se esperar que a incidência de trabalhadores com características favorecidas no mercado de trabalho seja maior entre os ricos do que entre os não-ricos. A Tabela 9.1 mostra a diferenciação, segundo características diversas, dos trabalhadores adultos de famílias ricas e não-ricas. Ao passo que a remuneração média dos trabalhadores de famílias não-ricas é de cerca de R\$508,95 mensais, entre os trabalhadores ricos essa remuneração é mais de oito vezes maior, alcançando R\$4.115,57, apesar de os ricos trabalhem, na média, menos horas por semana. Parte destas diferenças se explica pelo fato de predominarem nas famílias ricas trabalhadores cujos atributos os colocam entre os mais bem-remunerados do País.

Tabela 9.1. Distribuição de características dos trabalhadores ricos e não-ricos — Brasil, 1997-1999

Característica	Ricos	Não-ricos
Rendimento médio mensal do trabalho principal	4.115,57	508,95
Idade média	42	38
Média de horas trabalhadas por semana	41	43
Escolaridade média (anos de estudo)	13,5	6,5
Sexo masculino	60%	64%
Cor branca	91%	57%
Residente no Nordeste	11%	25%
Residente no Norte	2%	5%
Residente no Sudeste	62%	46%
Residente no Sul	16%	16%
Residente no Centro-Oeste	8%	8%

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Valores em reais de setembro de 1999.

Exceto pela existência de uma proporção um pouco maior de mulheres trabalhadoras entre os ricos — que são tipicamente mais mal remuneradas que os homens — todas as demais características analisadas favorecem os ricos. A idade média dos ricos é levemente maior que a dos não-ricos e mais próxima da idade na qual ocorrem os picos de remuneração no Brasil (cinquenta a cinquenta e cinco anos); os ricos são majoritariamente brancos e, em termos relativos, muitos residem na região Sudeste e poucos na região Nordeste, onde os salários costumam ser menores.

Diversos fatores influenciam, simultaneamente, os rendimentos dos trabalhadores. Os menores rendimentos dos trabalhadores menos educados, por exemplo, podem ser atribuídos a sua menor qualificação profissional, mas parte destes rendimentos é menor porque tipicamente existe maior proporção de negros entre a população com baixo nível educacional e os negros, porque são discriminados no mercado de trabalho, recebem menores salários. O efeito dos principais fatores que influenciam os rendimentos dos trabalhadores foi isolado por uma equação de rendimentos minceriana modificada, cujos resultados são apresentados na Tabela 9.2.

Na primeira coluna da Tabela 9.2 são apresentadas as características dos trabalhadores observadas pelas Pnads 1997-1999 que compuseram as variáveis da regressão, cuja variável dependente é o logaritmo do rendimento por hora do trabalho principal. A coluna seguinte apresenta os parâmetros β da regressão para cada uma destas variáveis. A terceira coluna apresenta o efeito, em termos percentuais, que variações nas características dos trabalhadores trazem para seus rendimentos, em relação a um valor base. Como é comum ocorrer em amostras muito grandes (as Pnads combinadas possuem mais de trezentos mil registros sobre trabalhadores), todos os parâmetros são significativos aos níveis convencionais de teste, razão pela qual as estatísticas de teste foram omitidas.

Tabela 9.2. Coeficientes de regressão e efeito sobre os rendimentos de atributos dos trabalhadores — Brasil, 1997-1999

Variável (X)	β	Efeito sobre rendimentos
Constante	-2,080	-88%
Experiência (proxy: idade)		
idade	0,061	6%
idade ²	-0,001	-0,1%
Educação (base: 0 anos)		
1 ano de estudo	0,164	18%
2 anos de estudo	0,220	25%
3 anos de estudo	0,321	38%
4 anos de estudo	0,466	59%
5 anos de estudo	0,557	75%
6 anos de estudo	0,652	92%
7 anos de estudo	0,712	104%
8 anos de estudo	0,846	133%
9 anos de estudo	0,903	147%
10 anos de estudo	0,986	168%
11 anos de estudo	1,247	248%
12 anos de estudo	1,465	333%
13 anos de estudo	1,654	423%
14 anos de estudo	1,776	491%
15 ou mais anos	2,144	754%
Discriminação (bases: mulheres, negros)		
Sexo masculino	0,328	39%
Cor branca	0,171	19%
Segmentação (base: Nordeste)		
Norte	0,275	32%
Nordeste	0,449	57%
Sul	0,304	36%
Centro-Oeste	0,343	41%

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Nota: Todos os trabalhadores adultos. Variável dependente: logaritmo do rendimento por hora do trabalho principal.

Os parâmetros do polinômio composto pela soma da idade com o quadrado de seu valor indicam o retorno, em rendimento, da experiência no trabalho. Cada ano adicional de idade (*i.e.*, experiência), causa um aumento de 6% nos rendimentos, menos o equivalente a 0,1% vezes o quadrado da idade. Isso significa que a remuneração dos trabalhadores cresce com a idade até

aproximadamente os 53 anos e, a partir desse ponto, começa a diminuir.

A discriminação das mulheres e negros no mercado de trabalho é evidente. Os resultados da Tabela 9.2 referem-se, exclusivamente, ao que se denomina *discriminação salarial pura*, isto é, diferenciais de remuneração que não podem ser explicados por nenhuma outra variável da equação de rendimentos. A discriminação racial que reduz a realização educacional dos negros, por exemplo, não é contabilizada no parâmetro da variável de cor da Tabela 9.2, mas apenas a que provoca diferenciais regionais de remuneração entre dois trabalhadores de mesma idade, sexo e educação e apenas cores diferentes. Os valores desses parâmetros, portanto, mostram níveis elevados de discriminação salarial pura que são uma indicação de níveis ainda maiores de discriminação geral. Os homens têm, em média, rendimentos 39% maiores que as mulheres com mesma educação e outros atributos e os brancos, cerca de 19% mais de rendimentos que os negros com todas as demais características iguais.

Existe uma segmentação espacial no mercado de trabalho brasileiro que foi captada pelas variáveis que representam o local de residência dos trabalhadores. Os efeitos desta segmentação são elevados e capazes de provocar diferenciais de remuneração significativos. Os rendimentos mais baixos ocorrem na região Nordeste. Um trabalhador do Sudeste tem remuneração média cerca de 57% superior à de um trabalhador nordestino com os mesmos atributos. A remuneração dos trabalhadores é menor no Nordeste e cresce, por ordem, no Norte, Sul, Centro-Oeste e Sudeste.

A escolaridade foi tratada a partir de variáveis *dummy*, tendo por base zero anos de estudo. Os resultados da regressão mostram que o efeito nos rendimentos do primeiro ano de estudo equivale, na média, a 18% a mais na remuneração do trabalhador, se esta for comparada à remuneração de outros trabalhadores semelhantes sem nenhuma escolaridade (grupo-base). Os rendimentos médios dos trabalhadores com oitava série concluída já são mais do que o dobro (acréscimo de 133%) dos rendimentos do grupo-base e os do grupo com ensino médio concluído

(onze anos de estudo) mais de três vezes maiores (mais 248%). O retorno à escolaridade é tão elevado que a remuneração dos trabalhadores com nível superior concluído é, em média, oito vezes e meia (adição de 754%) maior que a dos trabalhadores sem escolaridade. Nenhuma outra variável tem efeitos tão fortes na diferenciação dos rendimentos quanto as de escolaridade.

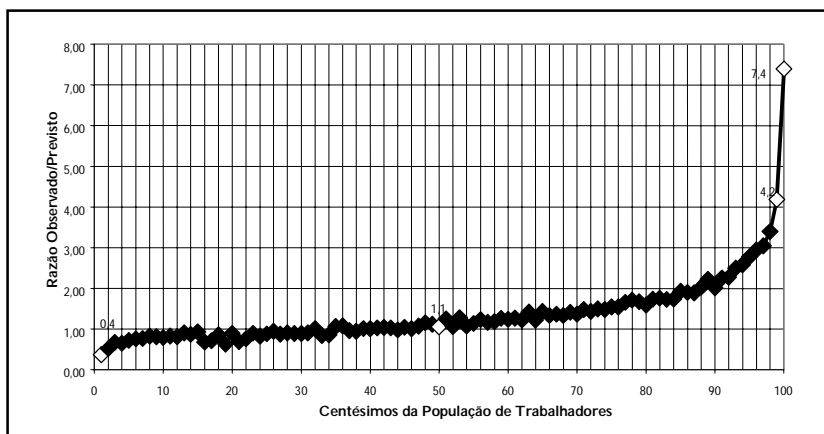
Os resultados mostram que os trabalhadores mais bem remunerados têm idade em torno de 53 anos, nível superior completo, são homens, brancos e residem no Sudeste. Os com pior remuneração, por sua vez, são mulheres jovens nordestinas, negras e com baixo nível educacional. Esses resultados, porém, indicam tendências médias para todos os trabalhadores e as variáveis consideradas explicam apenas parte dos rendimentos. A parte não explicada é considerada resíduo da regressão, mas merece uma análise específica.

Uma fração dos resíduos deve-se a insuficiências do modelo utilizado para avaliar a relação entre rendimentos e atributos dos trabalhadores, pois existe uma grande quantidade de atributos que influenciam os rendimentos, mas que não foram considerados pelo modelo. Por esta razão, os resíduos podem ser entendidos como representação, predominantemente, de atributos não observados na regressão. Adotando-se este tipo de interpretação, é possível indagar em que medida a riqueza deve-se ao fato de que algumas famílias têm trabalhadores com atributos observados (educação, etc.) favorecidos pelo mercado de trabalho ou a uma diferença de atributos que não foram analisados.

O Gráfico 9.4 apresenta uma curva que ilustra quanto dos rendimentos observados é explicado pelas variáveis incluídas no modelo de regressão, segundo o nível de rendimento dos trabalhadores. O eixo horizontal representa a população de trabalhadores, ordenados segundo seu nível de remuneração observada, dividida em cem partes iguais. No eixo vertical é marcado o resultado da divisão do rendimento observado pelo rendimento previsto pela regressão para os trabalhadores. Cada ponto corresponde à média dessa relação entre rendimentos observados e previstos nos centésimos em que a população de trabalhadores foi dividida.

Quanto mais próxima de um for a relação entre valores observados e previstos, mais acurada é a previsão dos rendimentos a partir dos resultados da regressão. Valores abaixo de um indicam que a previsão superestimou os rendimentos do trabalhador; acima de um, que houve subestimação. A forma da curva do Gráfico 9.4 deve ser interpretada com cautela. Se o valor real dos rendimentos do trabalhador é duas vezes maior que o previsto pela equação minceriana modificada, a relação observado/previsto será 2. Porém, se o valor real for duas vezes menor, a relação será de apenas 0,5. Embora, no gráfico, a razão 0,5 apareça muito mais próxima de um do que a razão 2, o significado de ambas, quanto a erro de previsão, é semelhante.

Gráfico 9.4. Relação média entre o valor dos resíduos da regressão e o valor dos rendimentos dos trabalhadores ordenados segundo o rendimento mensal do trabalho principal — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Nos estratos de menor renda, a equação prevê, em média, rendimentos superestimados em mais de duas vezes e meia, como mostra a relação igual a 0,4 no primeiro centésimo da distribuição dos trabalhadores. Do quinto centésimo em diante a previsão já se torna muito mais próxima dos valores observados e se mantém assim até os estratos de remuneração mais alta. Trata-se de um resultado esperado da metodologia de estimação utiliza-

da. Entre os trabalhadores mais bem remunerados, as variáveis consideradas pelo modelo explicam pouco dos rendimentos reais. No penúltimo centésimo mais rico, o rendimento real dos trabalhadores é 4,2 vezes maior do que o previsto pelas equações. No centésimo mais rico o rendimento observado chega a ser 7,4 vezes maior que o previsto.

Os resultados apresentados pelo Gráfico 9.4 são um sinal de que os parâmetros obtidos no modelo de regressão são adequados para explicar as diferenças gerais entre trabalhadores, mas insuficientes para prever os rendimentos dos trabalhadores de remuneração mais alta que, ao menos potencialmente, são os trabalhadores predominantes nas famílias ricas. Se, por um lado, isto pode ser atribuído a erros do modelo utilizado, por outro é bastante provável que as diferenças de experiência, anos de estudo concluídos, etc. não sejam suficientes para explicar por que um trabalhador é tão mais rico que os demais.

Há, portanto, razões para crer que maiores credenciais educacionais não são suficientes para explicar por que algumas famílias são ricas e outras não. Embora a quantidade de anos de estudo concluídos com aprovação dos trabalhadores seja útil para se entender a pobreza, ela parece ter utilidade limitada para explicar situações de riqueza. Este ponto merece análise mais detalhada, que será realizada mais adiante.

É possível especular sobre alguns dos atributos dos trabalhadores que não foram considerados no modelo, mas que fazem um trabalhador ter rendimentos elevados e que poderiam explicar as desigualdades entre trabalhadores com escolaridade superior. A inserção diferenciada em ocupações ou mesmo em firmas que remuneram melhor seus trabalhadores tem, provavelmente, um papel nas desigualdades salariais; diferenças de inserção, porém, podem ser entendidas muito mais como algo a ser explicado pelas características dos trabalhadores do que como atributo pessoal propriamente dito. Diferenças na qualidade da educação ou nas habilidades produtivas, por exemplo, são atributos pessoais que podem tornar um trabalhador mais competitivo do que outro no mercado de trabalho. Outras características não produtivas também podem ter efeito similar. As redes pessoais

de relacionamento, por exemplo, podem facilitar a inserção de um trabalhador em um posto de trabalho, mesmo sob competição com outros trabalhadores potencialmente mais produtivos.

O efeito de características não produtivas no rendimento dos trabalhadores não deve ser subestimado. Os resultados obtidos para variáveis que indicam a existência de discriminação no mercado de trabalho, por exemplo, são um sinal de que uma parcela não desprezível das remunerações é determinada por características que não têm nenhuma relação com a produtividade individual dos trabalhadores. Todavia, é difícil ir além de especulações a partir da análise de resíduos, uma vez que seu conteúdo exato é, por definição, desconhecido. Vale registrar que o tema merece ser mais bem explorado a partir de outras fontes de informação.

IMPACTO DA MODIFICAÇÃO DE ATRIBUTOS DOS TRABALHADORES SOBRE NÍVEIS DE RIQUEZA

O impacto que o nível de escolaridade, outras características observadas e as características não observadas dos trabalhadores têm sobre o nível de riqueza das famílias pode ser compreendido por meio das cinco simulações cujos resultados estão na Tabela 9.3. Nela é apresentada a mobilidade de toda a população entre os estratos rico e não-rico após a modificação dos atributos dos trabalhadores e previsão de seus rendimentos por meio da equação de rendimentos utilizada anteriormente. A depender da modificação, algumas famílias não-ricas movem-se para o estrato dos ricos, e vice-versa.

As simulações não têm caráter de previsão, uma vez que não levam em consideração uma série de obstáculos que uma população subitamente mais educada teria de enfrentar no mercado de trabalho como, por exemplo, a indisponibilidade de postos de trabalho bem remunerados para todos. Seus resultados são indicações de tendências gerais e podem ser instrumentos úteis de análise quando tratados como tais.

A primeira simulação realizada permite avaliar em que medida a maioria das famílias brasileiras não pertence ao estrato rico porque seus trabalhadores têm baixa escolaridade. Ela consiste

em atribuir o nível de escolaridade predominante entre os ricos, no qual os retornos à educação são os maiores possíveis (quinze ou mais anos de estudo), a todos os trabalhadores brasileiros, estimar quais seriam os rendimentos dos trabalhadores com essas características simuladas e, em seguida, calcular quais seriam as rendas familiares *per capita* com esses novos rendimentos do trabalho e verificar quantas pessoas se moveriam de um estrato a outro em função desta simulação.

Os resultados da primeira simulação apresentados na Tabela 9.3 mostram que, mesmo que todos os trabalhadores do País tivessem credenciais de nível educacional superior completo, os ricos continuariam sendo uma pequena fração da população.¹ Nela o movimento para o estrato rico ocorreria para apenas 0,7% dos não-ricos, que nem sequer seria o suficiente para duplicar o número observado de ricos no País. É evidente que o aumento de nível educacional de todos os trabalhadores teria impactos substantivos sobre a renda da população, mas não o suficiente para gerar uma grande massa de ricos. Este é um forte sinal de que, em geral, um nível elevado de educação dos trabalhadores é condição necessária, mas não suficiente, para que uma família seja rica.

Tabela 9.3. Mobilidade proporcional entre estratos após simulações — Brasil, 1997-1999

Simulação — parâmetros atribuídos aos trabalhadores	Movimento (%)	
	Não-ricos para ricos	Ricos para não-ricos
Educação modal dos ricos (15 anos), todos os trabalhadores	0,7	—
Maiores rendimentos por hora possíveis	3,9	—
Distribuição dos resíduos de não-ricos a todos	0,0	28,9
Distribuição dos resíduos dos ricos a todos	13,1	0,1
Maiores rendimentos por hora e resíduos dos ricos a todos	27,4	0,0

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Notas: “movimento %” indica a proporção da população total (inclusive não-trabalhadores) de um estrato movendo-se a outro. As simulações consistem em atribuir a todos os trabalhadores 1) a educação modal dos ricos (quinze anos de estudo); 2) os valores que geram os maiores rendimentos por hora possíveis (brancos, homens, idade 53, etc.); 3) a distribuição dos resíduos médios dos centésimos de não-ricos; 4) a distribuição dos resíduos médios dos centésimos dos ricos; 5) os valores que geram os maiores rendimentos por hora e a distribuição dos resíduos médios dos centésimos dos ricos. “—” indica não ocorrência do fenômeno.

¹ Não se considerando o efeito substantivo de redução da pobreza que a simulação teria e que afetaria os cálculos da linha de riqueza.

A segunda simulação vai mais além e atribui, a todos os trabalhadores, as características observadas que resultariam nos maiores rendimentos por hora trabalhada possíveis segundo os resultados da regressão. Isso significa simular que todos os trabalhadores brasileiros recebem a remuneração de homens brancos com idade de 53 anos, nível superior completo e residindo no Sudeste. Sob este pressuposto, apenas 3,9% dos não-ricos se tornariam ricos. Isto indica que, embora importantes para explicar as diferenças de remuneração entre trabalhadores, as características observadas no modelo são limitadas para explicar por que os ricos se distinguem da grande massa da população. Existe algo por trás da situação da riqueza que não se resume a experiência, educação, raça, etc. Este conjunto de características não observadas dos trabalhadores que tornam uma família rica foram captadas no termo que representa os resíduos da regressão.

Como é grande a influência que os atributos não observados dos trabalhadores tem sobre a estratificação das famílias, a terceira e a quarta simulações analisam o que ocorreria caso todos os atributos observados dos trabalhadores fossem mantidos (isto é, se eles permanecessem com seu nível de escolaridade, raça, etc. reais), mas os resíduos de regressão fossem alterados. Na terceira simulação reproduz-se a distribuição dos resíduos dos não-ricos em toda a população de trabalhadores e, na quarta, realiza-se o procedimento inverso, distribuindo-se os resíduos dos ricos a todos. As simulações são feitas de modo que alterem o nível dos resíduos, porém respeitando a forma de sua distribuição em cada grupo. Assim, aos trabalhadores com resíduos mais baixos são atribuídos os menores resíduos observados no outro estrato no processo de simulação, aos com resíduos mais altos, são atribuídos os maiores resíduos do outro grupo.

Ocorre uma redução expressiva na quantidade de ricos quando seus resíduos são substituídos pelos resíduos dos não-ricos. Cerca de 28,9% da população rica cai para o estrato dos não-ricos, indicação de que a situação de riqueza das famílias em larga medida é determinada por características de seus trabalhadores que não foram consideradas no modelo de regressão. Na simulação de atribuição dos resíduos dos ricos a todos, 13,1% dos

não-ricos tornam-se ricos, efeito quase dezenove vezes maior que o da atribuição da escolaridade dos ricos a todos os trabalhadores. As alterações no conjunto de características dos trabalhadores como experiência, escolaridade, discriminação e segmentação dos mercados de trabalho têm efeito muito menor sobre a incidência da riqueza que as modificações em características não observadas.

A quinta simulação consiste em atribuir, a todos os trabalhadores, tanto os atributos observados mais comuns entre os trabalhadores de famílias ricas quanto as características não observadas (resíduos) dos ricos. Nela a renda das famílias aumenta de tal forma que 27,4% da população que não era rica move-se para o estrato dos ricos. Como é de se esperar, essa combinação de atributos tem efeitos sobre a incidência da riqueza muito maiores que qualquer outra simulação. A mobilidade para o estrato dos ricos é mais do que o dobro da observada na distribuição de resíduos, sete vezes maior que a que ocorre quando as características observada dos trabalhadores são as mais bem remuneradas e quase quarenta vezes maior que a resultante da elevação expressiva da escolaridade dos trabalhadores.

As famílias que não são elevadas ao estrato rico são aquelas em que os rendimentos do trabalho têm papel reduzido ou inexistente na renda familiar (como os aposentados, pensionistas, etc.), as que receberam valores baixos nos resíduos imputados ou as que têm uma composição tal que o aumento na remuneração dos trabalhadores foi elevado, mas não suficiente para elevar a renda familiar *per capita* aos patamares dos ricos. Nas duas últimas simulações, a mobilidade descendente dos ricos está relacionada ao efeito de atribuição de resíduos médios dos centésimos a trabalhadores cujas famílias se encontravam muito próximas da linha de riqueza e não suportaram pequenas diminuições em suas rendas. Estes casos, porém, são isolados e têm pouca relevância no conjunto das simulações.

Uma interpretação geral dessas simulações permite concluir que, na média, maiores credenciais educacionais dos trabalhadores contribuem para o aumento de renda das famílias, mas não são suficientes para assegurar uma situação de riqueza. O

mesmo pode ser dito para as demais características observadas como vantajosas entre os trabalhadores, como ser homem, branco, ter longa experiência de trabalho e viver no Sudeste. Essas características têm peso reduzido sobre os rendimentos dos trabalhadores ricos se comparadas a outras características sobre as quais não se tem informação. Essas características não observadas elevam os rendimentos dos trabalhadores ricos acima da média dos demais trabalhadores, favorecendo a renda total de suas famílias. Quando combinadas a atributos observados favoráveis, elas elevam expressivamente as chances de um trabalhador fazer parte do estrato rico.

Sumário da análise da relação entre riqueza e características dos trabalhadores

As famílias ricas constituem um grupo bastante específico da sociedade, que se diferencia por possuir rendas bem mais altas que as da massa da população. Como os rendimentos do trabalho são o principal componente das rendas familiares, a análise das características dos trabalhadores ricos e não-ricos e da relação dessas características com a remuneração do trabalho ajuda a entender por que algumas famílias são ricas e outras não.

A escolaridade foi a primeira característica dos trabalhadores a ser observada e apresentou-se como um determinante importante das desigualdades de renda entre os trabalhadores adultos no Brasil. Por um lado, existe forte correlação entre o nível de escolaridade e a remuneração dos trabalhadores. O retorno a cada ano adicional de educação é crescente, fazendo com que as remunerações médias dos mais educados sejam expressivamente maiores as demais. Por outro lado, há grandes diferenças nos níveis educacionais dos trabalhadores, que resultam em remunerações desiguais.

Além da escolaridade, foram observados outros fatores como experiência, sexo, raça e segmentação do mercado de trabalho, que mostraram influência sobre o nível de remuneração dos trabalhadores. Na média, os maiores rendimentos do trabalho são pagos a homens brancos bem educados residindo no Sudeste e,

os menores, a mulheres negras nordestinas com nenhuma educação. Embora o impacto de cada um desses fatores isolados sobre os rendimentos não seja tão elevado quanto o da educação, seu conjunto também tem papel relevante na explicação das desigualdades de remuneração dos trabalhadores.

A escolaridade média dos trabalhadores que pertencem a famílias ricas é bem mais alta que a escolaridade dos demais. Por trás destas médias estão distribuições bastante distintas. Os trabalhadores não-ricos, que compõem a maior parte do mercado de trabalho brasileiro, estão dispersos em diversos grupos educacionais de nível mais baixo. A distribuição dos ricos, por sua vez, está majoritariamente concentrada no grupo que representa pelo menos nível superior completo. Praticamente inexistem trabalhadores de famílias ricas nos níveis educacionais muito baixos.

Exceto por uma proporção levemente maior de mulheres, todas as demais características preferidas pelo mercado de trabalho são mais comuns entre os trabalhadores ricos do que entre os não-ricos. As proporções de pessoas com idade próxima àquela em que as remunerações são mais elevadas, brancas, educadas ou vivendo no Sudeste são sempre maiores entre os ricos.

Os atributos observados dos trabalhadores, porém, não parecem ser suficientes para explicar por que algumas famílias são ricas e outras não. Existem muitos trabalhadores homens, brancos, com nível superior completo e vivendo no Sudeste que não são ricos, o que sugere que uma parte dos rendimentos que não pode ser explicada por estas características tem papel importante na distinção de quem pertence a cada estrato. Os resultados obtidos indicam que credenciais educacionais, experiência, sexo, raça e região de residência são adequados para explicar as diferenças gerais entre os trabalhadores, mas não para prever os rendimentos dos trabalhadores em pontos mais altos da distribuição. A remuneração dos trabalhadores nestes pontos chega a ser, em média, mais de sete vezes maior do que a prevista.

As simulações realizadas apontam que um nível elevado de educação dos trabalhadores é condição necessária, mas não suficiente, para que uma família seja rica. Mesmo supondo um aumento significativo do nível educacional dos trabalhadores, não

é de se esperar grande mobilidade ascendente da população não-rica para o estrato rico, embora seja bastante plausível aceitar que esse aumento de educação crie condições para que a renda dessas famílias se eleve.

Ainda que se elevasse não somente o nível educacional, mas, também, que todos os trabalhadores tivessem a remuneração média de homens brancos de 53 anos, com nível superior completo e residindo no Sudeste, a riqueza no País não se tornaria generalizada. Isto ocorre porque a influência na remuneração do trabalho exercida por atributos que não puderam ser observados na pesquisa é muito maior do que a influência das características observadas. Quando é simulada a transferência de características não observadas de um estrato a outro, a mobilidade entre estratos passa a ser muito mais expressiva.

Os resultados das simulações sugerem que as características não observadas dos trabalhadores têm efeito quase dezenove vezes maior sobre a mobilidade entre estratos que o aumento da escolaridade dos trabalhadores aos níveis máximos considerados, o que significa que políticas convencionais de combate à desigualdade, como as de redução da discriminação ou massificação da educação, mesmo as que sejam capazes de expandir substancialmente o acesso ao ensino superior de qualidade intermediária, provavelmente não seriam suficientes para abrir a toda a população a oportunidade de ascensão ao estrato dos ricos.

O que explica por que muitas famílias pertencem ou não ao estrato rico é a combinação de características favoráveis observadas e não observadas de seus trabalhadores. Quando se simula que todos os trabalhadores possuem tanto os atributos mais bem remunerados no mercado de trabalho quanto as características dos ricos que não foram observadas, as modificações na incidência da riqueza são consideráveis. O aumento da renda das famílias é tão grande que a mobilidade para o estrato dos ricos é quase quarenta vezes maior do que a simulada por meio do aumento da escolaridade de todos os trabalhadores.

Não há evidências de que a diferenciação dos níveis de renda dos estratos rico e não-rico possa ser atribuída a desigualdades educacionais. Isto não significa, porém, que esta hipótese seja

definitivamente afastada, uma vez que é perfeitamente possível que a educação dos ricos seja distinta no tocante a qualidade. Cabe questionar, porém, se tal distinção de qualidade seria realmente suficiente para modificar as capacidades produtivas dos trabalhadores a ponto de seus rendimentos serem até sete vezes maiores que os rendimentos de outros trabalhadores com características praticamente idênticas. Lamentavelmente os dados utilizados não permitem este tipo de avaliação.

É razoável aceitar que alguns atributos não produtivos dos trabalhadores de famílias ricas podem ser uma das explicações para que suas remunerações sejam bem maiores que as demais. Os elevados níveis de discriminação entre todos os trabalhadores são uma indicação de que os rendimentos no Brasil são fortemente influenciados por atributos não produtivos dos trabalhadores. Se cor e raça determinam tanto a inserção dos trabalhadores em determinadas ocupações quanto diferenças de rendimentos dentro dessas ocupações, é provável que outros atributos não produtivos dos ricos, como suas redes de relacionamento pessoal, capital cultural, etc. sejam elementos que os favoreçam. Para ser discutido com segurança, porém, este assunto requer estudos futuros que utilizem maior nível de informações.

GEOGRAFIA DA RIQUEZA NO BRASIL

A análise das desigualdades regionais e o desenvolvimento nacional

Os resultados do capítulo anterior mostraram que a segmentação regional do mercado de trabalho influencia as remunerações médias dos trabalhadores. O capítulo que discutiu o efeito das aposentadorias e pensões sobre o rendimento das famílias mostrou que certas políticas sociais agravam as desigualdades entre os estratos rico e não-rico. É perfeitamente possível que outras políticas de Estado, como as de investimento ou infraestrutura, que segmentam mercados de trabalho, também beneficiem os mais ricos à medida que favorecem algumas regiões em detrimento de outras. Este capítulo dedica-se à exploração de aspectos da distribuição geográfica dos ricos que podem estar relacionados a isso.

O Brasil é marcado por desigualdades regionais elevadas e persistentes. As diferenças nos níveis de renda *per capita* entre regiões são expressivas e a concentração dos rendimentos pessoais é maior nas áreas mais pobres. A literatura sobre o assunto atribui isso a uma questão distributiva de grande escala, isto é, da adoção de um modelo de desenvolvimento que não foi capaz, nas últimas quatro décadas, de eliminar as desigualdades entre regiões.

A distribuição espacial dos ricos também é caracterizada por fortes diferenciações regionais. Para explorar o que determina essas diferenciações este capítulo busca associar a distribuição espacial da riqueza, entendida como um conjunto de características da população rica, a macrocaracterísticas das áreas geográficas, especificamente às que estão relacionadas à quantidade e à distribuição dos rendimentos pessoais. Seu objetivo é avaliar quais as repercussões de desigualdades regionais e desigualdades locais no padrão geográfico da distribuição da riqueza.

A geografia da riqueza é analisada com base em uma abordagem que considera que os diferenciais espaciais observados podem ser atribuídos a uma combinação de desigualdades entre áreas geográficas e desigualdades dentro dessas áreas. Em função dessa abordagem, são discutidas duas hipóteses sobre o que determina a distribuição espacial da riqueza. A primeira considera que existe uma alta correlação positiva entre os níveis de desigualdade de renda de uma unidade geográfica e seus níveis de riqueza e, portanto, a maior parte da distribuição espacial dos ricos pode ser explicada pelas características locais dos conflitos distributivos. A segunda supõe que esta distribuição espacial pode ser atribuída a um modelo de desenvolvimento segmentado regionalmente e, portanto, que os níveis de riqueza são determinados, em sua maioria, pela renda *per capita* das unidades geográficas.

Embora um estudo exaustivo das relações entre a riqueza de uma área geográfica, seu grau de desigualdade interna e seu nível geral de renda exija um instrumental relativamente sofisticado, optou-se pela realização de comparações simples. Para testar essas hipóteses empiricamente, o território brasileiro é dividido em unidades geográficas menores, denominadas Grandes Regiões, que, por sua vez, se subdividem em Unidades da Federação e, em seguida, a distribuição espacial da riqueza é comparada às características dos subespaços geográficos definidos utilizando-se diagramas de dispersão que relacionam indicadores de riqueza a níveis de renda e desigualdade. Como exploração adicional dessas relações é realizada uma simulação contrafactual, que tem como objetivo saber como seria o padrão geográfico da distri-

buição da riqueza se o efeito das desigualdades regionais no nível de renda fosse anulado.

Os dados utilizados provêm das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) de 1997 a 1999, levantados pelo IBGE (ver Apêndice 2). As medidas de nível e distribuição dos rendimentos usadas são as correntes em estudos similares, renda familiar *per capita* e coeficiente de Gini e para representar o nível de riqueza é usado o indicador R2, que combina informações sobre incidência, intensidade e variação da riqueza, de estrutura similar às medidas da família P α utilizada em estudos sobre pobreza (ver Apêndice 1).

Os resultados indicam que a maior parte das diferenças na distribuição espacial da riqueza não deve ser atribuída aos conflitos distributivos locais e seu resultado em termos de desigualdades na distribuição pessoal de rendimentos, mas sim às desigualdades entre regiões. Se não existissem diferenças regionais nos níveis de renda *per capita*, a geografia da riqueza no Brasil seria muito distinta da observada, indício forte de que as diferenças na distribuição espacial da riqueza são, em sua maioria, resultado de uma questão distributiva de grande escala, isto é, da adoção de um modelo de desenvolvimento que não foi capaz de eliminar as desigualdades regionais no Brasil.

Geografia da riqueza e desigualdades regionais: a distribuição espacial das proporções de ricos

As desigualdades regionais no Brasil são notórias. Em função de características sociais e econômicas, os geógrafos tradicionalmente dividem o território brasileiro em cinco áreas, reconhecidas pelo IBGE como as Grandes Regiões brasileiras: Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste. Embora todas elas detenham peculiaridades, as regiões Sudeste e Sul são claramente mais ricas, em termos agregados, ao passo que a região Nordeste é a mais pobre. No que diz respeito à distribuição local da renda, a concentração é maior no Nordeste do que no restante do País.

Diversos estudos apontam que essas desigualdades internas são estáveis. Usando informações tributárias do início da década

de 1970, Rossi (1981) notou que a relação entre alguns indicadores de modernização — como grau de industrialização, políticas salariais e composição das famílias — e os indicadores de desigualdade de renda não permitia expectativas positivas quanto ao comportamento da desigualdade, tanto interpessoal quanto inter-regional no País. De 1976 a 1999 a desigualdade permaneceu extremamente estável em torno de um patamar bastante elevado (coeficiente de Gini em torno de 0,60), apesar da urbanização, industrialização, democratização, secularização e crescimento do produto agregado da sociedade brasileira. Os resultados de Azzoni (1997, p. 255) mostram que a desigualdade entre áreas geográficas aumentou, durante décadas, até 1980 e recua, em 1991, aos patamares observados em 1970.

A hierarquia das regiões brasileiras persiste ao longo dos anos 1970 e 1980, não só quando se comparam médias, mas também suas distribuições internas de renda. Dados de Barros, Mendonça & Duarte (1996) mostram que, em termos gerais, as curvas de distribuição de renda dos estados mais ricos do Sudeste (Rio de Janeiro e São Paulo) e do Sul mantiveram, com pequenas alterações, a relação de dominância de primeira ordem¹ sobre os estados das regiões Norte e Nordeste observada em 1970.

Constatando a definição de um claro padrão regional e a estabilidade das desigualdades, a literatura que analisa a origem e evolução dessas diferenças geralmente às atribui a um modelo nacional de desenvolvimento que deu pouca ou nenhuma atenção à supressão dos diferenciais entre regiões, a ponto de o Brasil ser considerado um dos países com as maiores e mais persistentes desigualdades regionais do mundo (Savedoff, 1989; Azzoni, 1997).

Embora possam ser consideradas divisões bastante pertinentes, as Grandes Regiões também apresentam desigualdades internas. A fim de lidar com essas desigualdades é possível subdividi-las em espaços menores, as Unidades da Federação (UFs), cujas

¹ Isto é, as curvas de proporção da renda distribuída segundo proporção da população (curvas de Lorenz) dos estados mais ricos mantiveram-se superiores (dominando) às curvas dos estados mais pobres.

fronteiras são definidas por critérios político-administrativos e correspondem aos estados da União e ao Distrito Federal. Como a maior parte dessas unidades é composta por estados, o termo *estado* costuma ser usado como sinônimo de Unidade da Federação e inclui também o Distrito Federal. Para analisar um estrato pequeno, como é o caso da população rica, subdivisões ainda menores são difíceis de serem realizadas, por causa das limitações nos dados disponíveis: raramente o desenho amostral dos levantamentos brasileiros recentes é feito para representar adequadamente características de populações pequenas a níveis espaciais inferiores à UF.²

A distribuição espacial dos ricos no Brasil obedece também a um padrão de desigualdades regionais. O Mapa 1 apresenta as proporções de ricos na população total das várias Unidades da Federação brasileiras, mostrando que os ricos estão espacialmente maldistribuídos no País. Existe uma área ao sul do território nacional, composta pelos estados da região Sul e os estados mais ricos do Sudeste (Rio de Janeiro e São Paulo), que apresenta maior incidência de ricos na população. À medida que se afasta em direção ao norte, a proporção de ricos diminui.

A parte do País que inclui as regiões Norte e Nordeste tem proporções de ricos bem menores que a parte sul. Note-se que o Distrito Federal e o estado do Acre têm proporções de ricos anormalmente altas em relação a seus estados vizinhos. No Distrito Federal isto ocorre em função de Brasília, cidade que, por ser sede do Governo Federal, tem características muito particulares. Como se verá adiante, o Acre, por sua vez, não se diferencia expressivamente dos estados vizinhos, quando utilizados outros indicadores de riqueza, e pode ser tratado com parte do conjunto composto pelas regiões Norte e Nordeste.

O campo teórico privilegiado para a busca de uma explicação para o comportamento das desigualdades intranacionais, no que diz respeito à constituição de elites, é o das teorias de desenvolvimento, nas quais os diversos ramos das Ciências Sociais dialo-

² Exceto, evidentemente, os questionários de amostra dos últimos Censos Demográficos.

gam com grande intensidade em torno de temas semelhantes. Herdeiras diretas das idéias dos primeiros economistas e sociólogos, as modernas teorias de desenvolvimento de caráter societal, isto é, as teorias que tratam da cultura, política, organização social ou economia como eixos centrais do desenvolvimento, têm sua origem em estudos realizados na América Latina na década de 1930, mas tomam força no debate acadêmico a partir da década de 1940 (Martinussen, 1997; Souza, 1997). Fruto do gigantesco impacto que as teorias de Keynes têm no pensamento econômico, as teorias de desenvolvimento dos anos 1940 são predominantemente teorias de crescimento, inclusive os modelos de inspiração marxista que enfatizam a importância de que medidas distributivas, como o de Kalecki (1976, p. 67,194 e 1988, pp. 61-2, 93).

Mapa 1. Distribuição espacial da proporção de ricos na população total — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

É na geração seguinte de teorias de desenvolvimento que a desigualdade deixa de ser uma variável exogenamente determinada e passa a ser algo que as teorias buscavam explicar. Na década de 1950 a combinação de influências da sociologia clássica, da economia política clássica e de Keynes forma a base de um conjunto bastante heterogêneo de estudos que podem ser classificados como teorias de modernização. Estas teorias entendem o desenvolvimento como um processo de mudança social em direção a um ideal específico de modernização que favoreceria todos os membros da sociedade (Machado, 1975; Preston, 1996; Hoogvelt, 1976). A redução das desigualdades sociais era vista com otimismo por essas teorias, embora desde Talcott Parsons (1951, pp. 528-31, 1974, p. 139) a tendência tenha sido tratar a igualdade mais como consequência da modernização do que como um objetivo a ser perseguido. Dentro dessa tendência duas obras marcaram a década de 1960, a famosa teoria de Rostow (1974, pp. 23, 97), muito criticada pela má fundamentação lógica e empírica de seus argumentos e o estudo de Simon Kuznets, mais rigoroso e respeitado entre os economistas, cujo argumento é que as instituições que possibilitam o crescimento econômico moderno exercem pressão contínua para diminuir as desigualdades na renda e em outras dimensões do bem-estar social (1983, p. 144).

As previsões de reversão das desigualdades no mundo feitas pelas teorias de modernização fracassaram, o que abriu espaço para a emergência de teorias alternativas. Dentre elas encontra-se o estruturalismo dependencista latino-americano, que foi capaz de incorporar elementos das teorias de modernização, teorias sobre imperialismo e argumentos keynesianos e kaleckianos e dominou parte do debate sobre desenvolvimento nas décadas de 1960 e 1970. Teorias semelhantes se desenvolveram de forma independente no leste da Europa, especificamente a Romênia, mas tiveram impacto muito mais reduzido no debate acadêmico (Love, 1996, pp. 216-9). O estruturalismo dependencista geralmente busca explicar ao menos parte das desigualdades sociais intranacionais a partir das relações entre países em modelos centro-periféria (Roxborough, 1979, pp. 55-9). Arghiri Emmanuel (1972), por exemplo, as explica a partir da assimetria das relações internacio-

nais (deterioração dos termos de troca) e Fernando Henrique Cardoso (1972) enfatiza a geração da desigualdade nas sociedades periféricas a partir das relações das elites com o setor externo.

Alguns estruturalistas, porém, preferiam analisar as desigualdades nacionais a partir das características internas de um País. É o caso, por exemplo, de Celso Furtado, para quem, na análise da desigualdade social, interessa menos a divisão internacional centro-periferia que a divisão entre os que se beneficiam do processo de acumulação de capital e aqueles cuja condição de vida só é afetada por este processo de forma marginal ou indireta (1974, p. 72). Enfatizando a importância do conflito distributivo para se explicar as desigualdades sociais no País, Furtado afirma, em meados da década de 1960, que o maior problema das desigualdades observadas nas sociedades subdesenvolvidas estava relacionado ao controle dos instrumentos de poder político e, na metade da década de 1970, argumenta que este poder político vinha também sendo usado no Brasil para sustentar um modelo de desenvolvimento concentrador (1964, pp. 84-5, 1975, p. 40; 1981, p. 61).

As afirmações de Furtado abrem duas possibilidades para a explicação das diferenças regionais na distribuição da riqueza no Brasil. Primeiro, que, no limite hipotético, as diferenças na distribuição dos ricos estão relacionadas a uma questão distributiva de grande escala, isto é, a características resultantes de um modelo nacional de desenvolvimento que não foi capaz de eliminar desigualdades econômicas e sociais entre as regiões. Segundo, no extremo oposto, que essas diferenças devem-se, essencialmente, ao perfil local dos conflitos distributivos pessoais. Em outras palavras, uma região pode apresentar maior incidência da riqueza porque possui mais recursos que as demais ou porque a distribuição dos recursos nessa região permite a formação de uma elite.

Diferenciais de quantidade e de concentração de recursos

Para esclarecer por que a riqueza se distribui geograficamente obedecendo a um padrão razoavelmente bem-definido é possível explorar os vínculos entre a desigualdade na distribuição da população rica e outros tipos de desigualdade observáveis no

País. Analiticamente, a existência de ricos pode ser atribuída ao nível ou à distribuição dos recursos de uma sociedade. Em uma sociedade igualitária, a riqueza só pode existir quando o nível geral de recursos for elevado. Neste caso é possível afirmar que há ricos porque a sociedade é rica. Em uma sociedade desigual, é perfeitamente possível a existência de uma elite rica em meio a uma grande massa de pobres, se porventura tal elite detiver, se não todos, ao menos a maior parte dos recursos existentes. Nesta situação a existência da riqueza não está predominantemente relacionada ao nível, mas à distribuição dos recursos nessa sociedade. As diferenças na distribuição dos ricos no Brasil provavelmente são resultado da combinação de diferenciais de nível e de distribuição de recursos. Assim, cada Unidade da Federação brasileira pode ser analisada em função de sua posição entre os dois extremos, ricos como resultado do elevado nível agregado de renda ou ricos como resultado de distribuição desigual da renda dentro de cada UF.

Se há algumas regiões com níveis agregados de renda maiores que os níveis das demais, é evidente que existe, além das desigualdades **dentro** das UFs, um outro tipo de desigualdade, a desigualdade **entre** UFs. Se decomposta, a desigualdade nacional total deve ser equivalente à soma dessas desigualdades. Assim, se a intenção é analisar a relação entre a distribuição espacial da riqueza e os níveis de distribuição da renda, cabe perguntar em que medida a desigualdade espacial na distribuição dos ricos do Brasil pode ser atribuída a desigualdades entre unidades geográficas e a desigualdades dentro das unidades geográficas. Responder a essa pergunta requer que se saiba que parte das diferenças na distribuição espacial da riqueza pode ser explicada pelos diferentes níveis agregados de recursos de cada unidade geográfica (desigualdade entre UFs) e em que medida esta explicação se relaciona à distribuição interna desses recursos em de cada uma delas (desigualdade dentro de UFs).

É possível que as diferenças na incidência e na intensidade da riqueza entre as unidades geográficas sejam predominantemente resultado do maior poder dos ricos de algumas localidades de se apropriar do produto gerado pela economia dessa localidade. Neste caso, as distintas proporções de ricos nas unidades da fe-

deração seriam determinadas pela maior capacidade dos ricos de algumas localidades de se apropriar do que é produzido pela economia da unidade geográfica. Assim, se as diferenças na distribuição espacial dos ricos podem ser explicadas por características locais dos conflitos distributivos entre indivíduos, é de se esperar que os maiores níveis de riqueza em uma unidade geográfica tenham relação direta e positiva com seus níveis de desigualdade internos.

Por outro lado, se as diferenças espaciais na distribuição da riqueza são majoritariamente determinadas por uma questão distributiva de grande escala, isto é, resultam de um modelo nacional de desenvolvimento que não foi capaz de eliminar desigualdades econômicas e sociais entre as regiões, a expectativa é de que os níveis de riqueza aumentem com o nível de desenvolvimento regional. Nesta hipótese a desigualdade entre as unidades geográficas deve influenciar mais a incidência e a intensidade da riqueza que as desigualdades dentro das localidades.

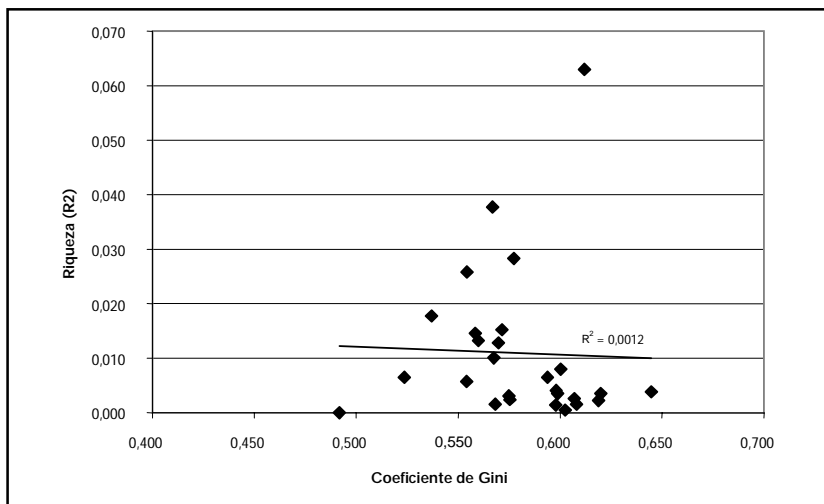
A validade das linhas gerais desses dois argumentos pode ser verificada empiricamente para o caso brasileiro por meio de comparações bastante simples. Os espaços geográficos comparados são as Unidades da Federação (UFs), com suas populações estimadas pelas Pnads de 1997 a 1999, do IBGE. Para representar os níveis de riqueza são usados os indicadores R2 da família R α (ver Apêndice 1). Na função de indicador geral da quantidade de recursos disponíveis em uma UF são usados os rendimentos *per capita* que, embora não sejam totalmente adequados para expressar esses recursos, são suficientes para o propósito de realizar uma avaliação inicial da relação entre as desigualdades intra e inter-regionais e a distribuição espacial da riqueza.³ O coeficiente de Gini das rendas é usado como indicador da desigualdade interna de cada estado.

³ Vale notar que não é a renda *per capita* o que define o nível de desenvolvimento de um local. A renda é tratada como algo correlacionado às diversas dimensões do desenvolvimento e, portanto, serve como seu indicador. Isso não parece errado, uma vez que extensa literatura tem mostrado que as regiões brasileiras com maior renda *per capita* são, em termos gerais, também as que mais se aproximam de características de regiões desenvolvidas.

Desigualdade entre e dentro das unidades da federação

O Gráfico 10.1 é um diagrama de dispersão que relaciona o nível de riqueza ao grau de desigualdade de cada Unidade da Federação (UF) brasileira. Para representar os níveis de riqueza no eixo vertical é usada a medida R2 da família Rα e, no eixo horizontal, o coeficiente de Gini das rendas é usado como indicador da desigualdade interna de cada estado. Ao gráfico foi adicionada uma linha, obtida por regressão, que indica a tendência linear da relação entre riqueza e desigualdade. Nele cada ponto, destacado por um pequeno losango, corresponde a uma UF. Os estados com maior desigualdade interna, que, em geral, são também os mais pobres do Nordeste, encontram-se na parte inferior direita do gráfico. O ponto em destaque na parte superior representa o Distrito Federal. Os demais estados estão dispersos na área do gráfico. Se as desigualdades internas forem um importante determinante dos níveis de riqueza, é de se esperar uma correlação positiva forte entre os indicadores R2 e os coeficientes de Gini das UFs.

Gráfico 10.1. Dispersão do índice de riqueza R2 segundo coeficiente de Gini, por UF — Brasil, 1997-1999



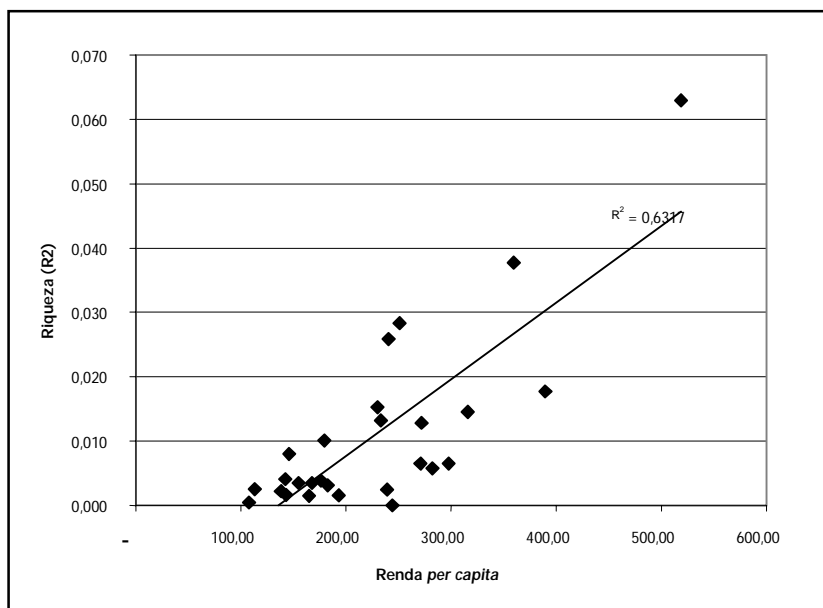
Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

O Gráfico 10.1 mostra claramente que quase não existe uma relação direta (linear) entre o nível de desigualdade interna de um estado e o nível de riqueza desse estado. A curva de tendência, muito pouco inclinada, indica que a correlação entre os níveis de riqueza e desigualdade é reduzida e, além disso, negativa. Isso sugere que as diferenças na distribuição espacial da riqueza não podem ser adequadamente explicadas apenas pelas características locais dos conflitos distributivos entre indivíduos que determinam a apropriação de diferentes frações do produto dessas economias.

Como as desigualdades internas não são uma boa explicação para os diferenciais regionais na distribuição da riqueza, cabe buscá-la na diferenciação dos níveis de rendimentos das Unidades da Federação. Por um lado, locais com maior nível de rendimentos tendem a apresentar maiores oportunidades de enriquecimento e manutenção do *status* de rico e, assim, tanto favorecem o surgimento e manutenção de ricos quanto atraem ricos de outras localidades. Por outro lado, a própria existência de pessoas ricas contribui para os níveis gerais de produto de uma UF apropriados pelas pessoas que nela residem. Uma correlação positiva entre o indicador R2 e a renda *per capita* seria um indício de que a distribuição espacial da população rica está relacionada a uma questão distributiva de grande escala, isto é, a características resultantes de um modelo nacional de desenvolvimento regionalmente segmentado.

Existe uma nítida tendência de os níveis de riqueza (R2) aumentarem concomitantemente à renda *per capita* das Unidades da Federação. O Gráfico 10.2 mostra que a correlação entre os indicadores é razoável e apresenta sinal positivo. Embora a concentração de estados com baixa renda e baixos níveis de riqueza dificulte a visualização de sua dispersão no gráfico, mesmo entre eles a diferenciação segue o comportamento da tendência geral de associação entre riqueza e nível de renda agregada. As evidências corroboram a hipótese de que as diferenças na distribuição espacial da intensidade e incidência da riqueza no Brasil são mais bem explicadas pelas desigualdades entre estados do que pelas desigualdades intra-estaduais.

Gráfico 10.2. Dispersão do índice de riqueza R2 segundo renda *per capita*, por UF — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-9, microdados.

Uma conclusão como essa está em sintonia com os resultados do debate recente sobre temas correlatos. Estudos relativamente atuais mostram forte componente regional no comportamento de indicadores de bem-estar, com associação entre o nível de renda local e índices de mortalidade infantil (Barros & Sawyer, 1993), situação nutricional das crianças e adultos (Thomas, 1982; Monteiro, 1995; Hoffmann, 1998), os níveis salariais (Savedoff, 1989; Barros & Mendonça, 1995b), rendimentos na agricultura (Corrêa & Hoffmann, 1997), a pobreza (Ramos, 1994; Rocha, 1998) e a qualidade da educação (Barros, Mendonça & Shope, 1993).

Para explorar ainda mais a relação entre as desigualdades regionais e a diferenciação espacial na distribuição da riqueza é possível realizar um exercício de simulação para avaliar o que ocorreria caso as diferenças entre Unidades da Federação nos ní-

veis de renda *per capita* deixassem de existir. Se as desigualdades regionais forem realmente importantes para se explicar as diferenças na distribuição espacial da intensidade e incidência da riqueza no Brasil, é de se esperar que essas diferenças sejam substancialmente modificadas pela simulação.

Analiticamente, a incidência e a intensidade da riqueza em uma população podem ser tratadas como características determinadas, por um lado, pelo nível geral de renda dessa população e, por outro, pela forma como sua renda é distribuída. O exercício de simulação consiste em neutralizar o efeito da desigualdade nos níveis de renda *per capita* dos estados, isto é, a desigualdade entre estados no Brasil, para que, com isso, as desigualdades nos níveis de riqueza decorram exclusivamente das desigualdades dentro de cada estado. Se o padrão espacial da distribuição do indicador de riqueza for significativamente alterado, rejeita-se a hipótese de que as desigualdades intra-estaduais são relevantes a favor da hipótese das desigualdades interestaduais como determinante da distribuição espacial da riqueza.

Esse tipo de simulação tem caráter meramente instrumental e não pretende refletir uma tendência da sociedade brasileira, isto é, não tem caráter projetivo. Na verdade, estudos como os de Zini Júnior (1998) e Azzoni (2000) mostram que a tendência de convergência incondicional de renda entre os estados brasileiros é reduzida e só pode ser revertida por meio de políticas de desenvolvimento, o que derruba qualquer pretensão de julgar, para outros propósitos, tal mudança em uma característica da sociedade, mantendo as demais características constantes, uma hipótese realista.

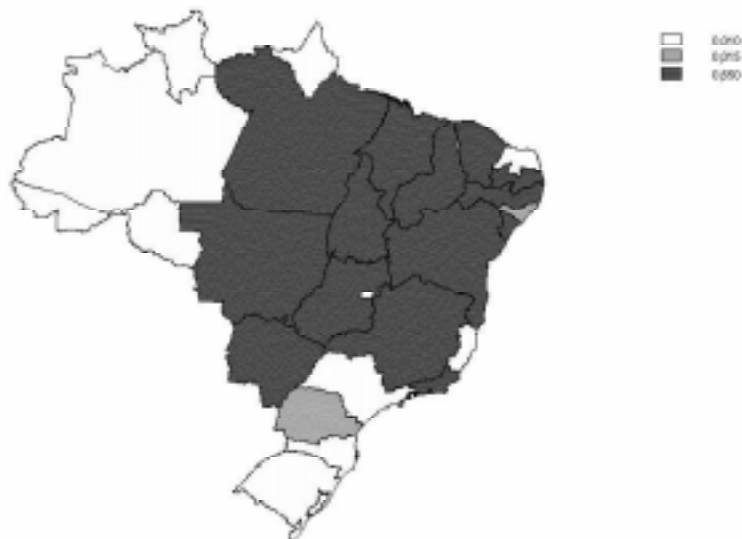
Os resultados da simulação são muito claros. A geografia da riqueza no Brasil é radicalmente alterada quando os diferenciais regionais nos níveis de renda são controlados. Os Mapas 2 e 3 mostram que o perfil da distribuição espacial do R2 é praticamente invertido quando se simula que as desigualdades dentro das unidades da federação são mantidas, mas as desigualdades entre elas são eliminadas. Os estados mais ricos das regiões Sudeste e Sul observam uma diminuição no indicador de riqueza R2 enquanto em todos os demais estados os valores dos indicadores de riqueza aumentam.

Mapa 2. Distribuição espacial observada da riqueza (R2) — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-9, microdados.

Mapa 3. Distribuição espacial simulada da riqueza (R2) — Brasil, 1997-1999



Fonte: IBGE — Pnad 1997-9, microdados.

A mudança no perfil de distribuição espacial do indicador R2 é um indício forte de que as desigualdades de nível de renda agregado entre as unidades da federação são um elemento importante na explicação das diferenças na distribuição espacial dos ricos. É evidente que o realismo deste tipo de simulação é comprometido pela simplicidade de seus pressupostos. Os resultados obtidos não podem ser tomados como uma referência do que ocorreria no caso de uma diminuição real dos níveis de desigualdade inter-regional no Brasil.

Um problema distributivo de larga escala: síntese dos resultados

As desigualdades regionais no Brasil encontram-se entre as maiores do mundo. Em renda média, as Grandes Regiões Sul e Sudeste são claramente mais ricas ao passo que a Nordeste é a mais pobre. A concentração da renda é alta em todo o País, e especialmente aguda nas regiões mais pobres. Essas desigualdades são bastante estáveis no tempo e não há nenhuma tendência de sua redução nos próximos anos. A literatura que analisa a origem e a evolução dessas tendências geralmente as atribui a um modelo nacional de desenvolvimento segmentado que investiu pouco na supressão dos diferenciais regionais.

A distribuição espacial dos ricos no Brasil também obedece a um padrão regional desigual. Os estados da região Sul, os estados mais ricos da região Sudeste e o Distrito Federal apresentam a maior incidência de ricos na população. Já nas regiões Norte e Nordeste as proporções de ricos por habitante são bem menores. Quando se observa a riqueza por meio de um indicador mais abrangente, que leva também em consideração informações sobre a intensidade da riqueza e o grau de desigualdade entre os ricos, esse perfil é levemente alterado, mas as conclusões gerais se mantêm: a riqueza é maior no Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

Esse padrão não pode ser explicado pelas desigualdades internas de cada Unidade da Federação. Praticamente inexistente relação entre o nível de concentração de renda e o nível de riqueza dos estados. As diferenças na distribuição espacial da riqueza

não podem ser atribuídas apenas aos conflitos distributivos locais e seu resultado no tocante a desigualdades na distribuição pessoal de rendimentos. Por outro lado, há uma clara tendência de que os níveis de riqueza aumentem de acordo com o volume total de recursos de cada região. Existe uma correlação positiva razoável entre os indicadores de riqueza e o nível de renda *per capita* das Unidades da Federação, o que significa que as diferenças na distribuição espacial da intensidade e incidência da riqueza no Brasil são mais bem explicadas pelas desigualdades entre estados do que pelas desigualdades intra-estaduais.

Caso as diferenças regionais nos níveis de renda *per capita* deixassem de existir, isto é, se a distribuição da riqueza dependesse apenas das desigualdades dentro de cada estado, a geografia da riqueza no Brasil seria radicalmente alterada. A distribuição dos indicadores de riqueza seria praticamente invertida se não houvesse desigualdades regionais, com especial prejuízo para as regiões Sul e Sudeste. Trata-se, evidentemente, de um resultado esperado, uma vez que há uma relação inversa entre os níveis de renda e desigualdade interna dos estados brasileiros. Essa mudança no perfil geográfico da riqueza deve ser interpretada como indício forte de que as diferenças na distribuição espacial da riqueza são, em sua maioria, resultado de uma questão distributiva de grande escala, isto é, da adoção de um modelo de desenvolvimento que não foi capaz de eliminar as desigualdades regionais.

CONCLUSÕES

O Brasil é um país marcado por desigualdades sociais elevadas e persistentes. Ao longo de sua história recente, a sociedade brasileira tem-se mantido segmentada em dois grupos bastante distintos, uma grande massa homogênea formada por uma população de baixa renda e uma pequena, porém rica, elite. Mudanças de regime político, fases de euforia e depressão da economia, modernização de valores e costumes, nada disso foi capaz de alterar expressivamente esta segmentação nas últimas décadas.

As conseqüências dessas desigualdades são graves para uma parte expressiva da população que vive em condições miseráveis. A incidência da pobreza no Brasil é superior à observada em muitos países com economia semelhante em virtude da má distribuição dos recursos disponíveis. A renda é tão concentrada que o centésimo mais rico da população possui uma renda superior à soma de todos os rendimentos da metade mais pobre desta população e pelo menos um quarto de toda a desigualdade de renda é determinado por apenas três por cento da população mais rica.

A combinação do nível e da forma da distribuição de renda no País é bastante peculiar. Trata-se de uma sociedade com recursos relativamente abundantes, porém fortemente segmentada, na qual reduções expressivas nos níveis de desigualdade podem ser obtidas por transferências das elites mais ricas para a massa de baixa renda. Desigualdade mais baixa implica, entre outras

coisas, muito menos pobreza. Logo, a miséria no País pode ser entendida sob a ótica de um conflito distributivo persistente.

Em geral, políticas de erradicação ou, pelo menos, redução da pobreza, concentram-se em torno de três eixos básicos: modificações no volume de população, aumento da quantidade agregada de recursos e mudanças em sua distribuição. Estes eixos se traduzem em políticas de controle da fecundidade, crescimento da economia ou promoção da desigualdade. Embora muitos acreditem que a pobreza no Brasil esteja associada a um regime demográfico explosivo e a alternativa do crescimento seja atraente porque pode representar uma situação de mudança em que alguns ganham sem que ninguém perca, a redução da pobreza sem uma diminuição concomitante dos níveis de desigualdade é praticamente inviável.

Todas as evidências indicam que o controle da fecundidade teria, no Brasil, efeitos inexpressivos na diminuição dos níveis de pobreza. As taxas de fecundidades, que foram altas até pelo menos a década de 1960, sofreram forte redução nas décadas seguintes e hoje já se encontram nos patamares mais baixos da América Latina, próximos a níveis europeus. Mesmo sob a hipótese de uma restrição extrema e imediata no número de filhos em todas as famílias, de impacto muito maior do que o observado em qualquer país do mundo, a incidência da pobreza se manteria em patamares muito semelhantes aos observados atualmente. Salvo as hipóteses absurdas de se aumentar a mortalidade ou promover a emigração em massa dos pobres, a pobreza não pode ser revertida apenas por políticas de população.

O crescimento puro da economia também é uma alternativa pouco viável de redução expressiva da pobreza nas próximas décadas. Se a economia brasileira reproduzisse o comportamento das taxas de crescimento das últimas duas décadas e distribuisse o aumento proporcional do produto de maneira igual entre a população, depois de vinte anos a proporção de pobres seria ainda dois terços da observada atualmente. Apenas com a repetição, por duas vezes consecutivas, do “milagre econômico” da década de 1970, sem, porém, o aumento da concentração de renda que o acompanhou, é que o crescimento seria capaz de levar a incidência da pobreza para abaixo de um terço dos níveis atuais.

A implementação de políticas distributivas é o principal caminho para melhorar as condições de vida da massa mais pobre do País nas próximas décadas. Políticas redistributivas consistem em medidas que transferem recursos dos estratos mais ricos da população aos mais pobres, o que, evidentemente, resulta em conflitos de interesses. Existem excelentes estudos sobre a população que irá receber esses recursos, os pobres. Uma extensa literatura trata da descrição das características da população pobre e análise dos determinantes da pobreza. Sabe-se, porém, muito pouco acerca do grupo que seria mais afetado por essas transferências redistributivas, os ricos.

O estudo dos ricos não é importante apenas porque eles possuem, proporcionalmente, um grande volume de riqueza. Os ricos também detêm poder. Assim como em outros países do mundo, no Brasil riqueza e poder político estão associados. Ocorrem sobreposições entre as elites econômicas, políticas e sociais de tal forma que a desigualdade de renda pode ser tratada como indicador de outros tipos de desigualdade. Por um lado, as ocupações que recebem os maiores rendimentos são também as que se encontram em posições privilegiadas para influir no processo legislativo e judiciário, na administração da máquina pública, na contratação de grandes volumes de mão-de-obra ou mesmo na formação da opinião pública. Por outro, a maioria dos indivíduos que ocupam postos nas elites políticas pertence, também, às elites econômicas.

A combinação de poder político e econômico faz com que os ricos sejam um dos grupos da sociedade com maior capacidade de influenciar os rumos do desenvolvimento nacional. É desnecessário dizer quão importante é estudar um grupo tão influente. A análise das características e determinantes da riqueza ajuda a compreender quem controla a sociedade brasileira e em que medida seus interesses vão de encontro às necessidades da massa da população.

Há, porém, diversas dificuldades na condução de estudos sobre os ricos, que vão desde a definição do grupo à disponibilidade de informações sobre eles nos levantamentos de dados conduzidos regularmente no Brasil. O tamanho reduzido do gru-

po dos ricos faz com que eles não sejam adequadamente amostrados e entrevistados, mesmo nos melhores levantamentos amostrais brasileiros, como as Pnads. Tampouco era de se esperar que esses levantamentos contivessem um questionário fortemente orientado a questões relevantes quando se estuda os ricos. O acesso a outras fontes de dados, como declarações fornecidas ao fisco, também é restrito, uma vez que essas informações são sigilosas. Tudo isso, aliado à ausência de uma tradição de pesquisa sobre o tema no Brasil e no mundo, faz com que o estudo dos ricos se depare com muitos obstáculos que já foram superados, por exemplo, no campo dos estudos sobre pobreza.

O primeiro passo para o estudo dos ricos é, obviamente, definir quem é rico. Quando se assume que os ricos constituem um grupo com interesses semelhantes e algum grau de similaridade em outras características, o procedimento mais indicado é buscar na extensa literatura sobre estratificação social argumentos que ajudem a montar um esquema de particionamento da sociedade. Nenhuma das teorias de estratificação modernas tem como objeto específico a estratificação da sociedade entre ricos e não-ricos. Na verdade, essas teorias são, em geral, muito mais ambiciosas e pretendem identificar grupos cujo comportamento permite explicar os grandes movimentos da dinâmica social. Ainda assim, montar um esquema de estratificação requer uma série de decisões de caráter metodológico para as quais o debate das teorias de estratificação traz uma série de contribuições.

O conjunto dos esquemas de estratificação social é amplo e variado. A maior parte desses esquemas, porém, pode ser agrupada em função do tipo de informação utilizada como critério de estratificação. Informações sobre ocupação nas atividades econômicas, posse de bens simbólicos, poder político e interesses no conflito distributivo, por exemplo, fazem parte — às vezes simultaneamente — de muitos esquemas de estratificação. Na definição de um estrato rico, porém, nem todas essas informações podem ou devem ser usadas em pesquisas baseadas nos levantamentos de dados de grande cobertura de população disponíveis no Brasil.

O uso de ocupações para definir as fronteiras entre ricos e não-ricos enfrenta alguns obstáculos. Para refletir a hierarquia existente entre ricos e não-ricos, um esquema de base ocupacional deve ordenar ocupações com base em algum critério a respeito do qual existam informações disponíveis. Ora, nos casos em que a informação sobre esse critério existe e pode ser usada, não faz sentido intermediar agrupamentos por meio de ocupações. Mesmo que ocupação seja a única informação disponível para a estratificação, a elevada desigualdade intra-ocupacional observada no Brasil compromete o uso de títulos ocupacionais para a definição de grupos homogêneos. A dificuldade de se acessar informações sobre bens simbólicos, estilo de vida, prestígio, reputação, ou mesmo poder político de indivíduos na população como um todo também inviabiliza seu uso em pesquisas de grande cobertura. Uma das principais contribuições para a definição dos estratos ricos e não-ricos vem das teorias que entendem a desigualdade sob a ótica do conflito distributivo e definem grupos sociais a partir do antagonismo de seus interesses.

A definição normativa de interesses de grupo depende de uma teoria que determine quais seriam os resultados dos conflitos de interesses que poderiam ser considerados justos. Uma perspectiva igualitarista, que considera excessivas e desnecessárias as desigualdades sociais brasileiras e que a forma mais justa de se reduzir essas desigualdades é transferir dos que têm mais aos que têm menos, tende a entender os ricos como o grupo no extremo superior da distribuição da riqueza em uma sociedade que tem, como grupo de interesses antagônicos, o outro extremo da distribuição, os pobres. Isto sugere, portanto, que a estratificação entre ricos e não-ricos pode ser feita a partir de um terceiro grupo que é um subconjunto dos não-ricos, os pobres, e que o nível de riqueza é o eixo sobre o qual a estratificação se dá.

A estratificação da população a partir de níveis de riqueza é um procedimento que consiste em três etapas. Na primeira, mensura-se o nível de riqueza de cada indivíduo e ordena-se a população segundo esta medida. Na segunda, define-se a fronteira entre os estratos. A identificação de quem pertence a cada estrato é realizada na terceira etapa. A implementação dessas eta-

pas, porém, não é uma tarefa trivial. Cada uma dessas etapas envolve uma série de decisões de caráter metodológico e o uso de informações que foram coletadas para outros propósitos.

Existem diversos esforços para definir riqueza na literatura sobre o assunto. Grande parte dos estudos sobre o tema utiliza alguma forma de linha de riqueza para distinguir os ricos dos demais estratos da população. Como regra geral, é muito difícil definir uma linha de riqueza de uma forma que não seja objeto de controvérsias. Por trás de uma linha deste tipo estão julgamentos de valor acerca dos quais há sempre divergências. Não é exagero dizer que o maior problema na construção de uma linha de riqueza é a fundamentação dos juízos de valor que orientam as escolhas metodológicas envolvidas nesta construção.

Uma solução para esse problema é estabelecer a fronteira entre ricos e não-ricos com base em regras simples que não dependam da definição de riqueza em termos absolutos e que se baseiem em princípios sobre os quais exista um consenso razoável. Isto pode ser feito por meio do apelo à idéia de que existem situações inaceitáveis em uma sociedade que podem ser evitadas por meio de medidas igualitaristas. Há um consenso razoável acerca da noção de que a pobreza extrema é inaceitável em uma sociedade que dispõe dos recursos necessários para evitá-la. Logo, a linha de riqueza pode ser estabelecida a partir de uma regra de distribuição de recursos voltada para a erradicação da pobreza.

O método de cálculo da linha de riqueza pode fundamentar-se em uma regra de distribuição que consista em transferir recursos dos mais ricos aos mais pobres até que a pobreza seja completamente erradicada. A linha de riqueza pode, portanto, ser definida como a linha que delimita a riqueza acumulada necessária para a eliminação da pobreza usando-se apenas a redução da desigualdade por meio de transferências dos extremamente mais ricos ao extremamente mais pobres.

Uma linha como essa pode ser entendida como uma linha de “antipobreza” obtida pela via da equidade, mas dificilmente uma política de combate à pobreza real poderia ser orientada por regra tão simplista. Por um lado, pode haver algumas desigualdades cuja existência beneficia a todos, inclusive os mais

pobres, que não são consideradas pela regra de distribuição da linha de riqueza. Por outro lado, é possível imaginar alternativas de organização da sociedade que podem obter resultados mais eficientes na erradicação da pobreza por meio de modificações nas causas das desigualdades sociais. Além disso, a atuação do mecanismo distributivo da linha de riqueza limita-se aos recursos pessoais nacionais, não considerando, portanto, a redistribuição de recursos públicos brasileiros, ou de recursos estrangeiros, que seguramente constituem uma alternativa importante para o combate à pobreza.

Mensurar riqueza e pobreza é um dos desafios enfrentados na construção de uma linha de riqueza desse tipo. Não há dúvida que a situação social de uma pessoa é influenciada por uma série de fatores diferentes, muitos dos quais são difíceis de serem medidos. A incorporação desses fatores, porém, pode levar não só a uma complexificação indesejável do método como também enfrentar o problema de indisponibilidade de informações. Por exemplo, mesmo que riqueza fosse definida estritamente em termos econômicos, isto é, pela combinação de patrimônio e rendas, surgiriam problemas para calcular a linha em razão da escassez de informação sobre ativos das famílias no Brasil.

Para a realização de pesquisas sobre a situação de pobreza ou riqueza da população brasileira como um todo, a renda é provavelmente o melhor indicador disponível. Apesar de suas deficiências, a renda é reconhecidamente um indicador útil para a identificação do *status* socioeconômico dos indivíduos e está presente na maior parte das definições de pobreza. Além disso, os dados de renda oferecem diversas facilidades operacionais, dentre elas a possibilidade de simulação de transferências diretas entre estratos da população e mensuração de seus resultados, como requer o método de construção da linha de riqueza.

É comum esquemas de estratificação basearem-se nas características pessoais de alguns indivíduos adultos para classificá-los em diferentes grupos de população e depois estender a classificação a seus familiares. Estes esquemas, porém, são insensíveis a diferenças existentes na composição e tamanho das famílias e que podem ser especialmente importantes quando o eixo da

estratificação é a informação sobre renda. Nem todas as pessoas nas famílias possuem alguma fonte de rendimento. Na verdade, uma grande parte da população brasileira não dispõe de renda própria e depende de distribuições de renda intrafamiliares. Por essa razão a estratificação da população entre ricos e não-ricos é feita levando-se em consideração não o nível individual de renda, mas sim a disponibilidade familiar de renda *per capita*, tal como é comum se fazer em estudos sobre pobreza.

A linha de riqueza estimada com base em uma linha de pobreza extrema de R\$80,97 *per capita* mensais equivale a R\$ 2.170,00, também *per capita* mensais, em valores de setembro de 1999. Este valor, que corresponde a quase 27 vezes a linha de pobreza abaixo da qual vive um terço da população, é relativamente próximo ao estimado por outros métodos de cálculo da linha de riqueza utilizados na literatura e corresponde a uma renda que praticamente toda a população brasileira consideraria boa em relação à situação de suas famílias. O recorte feito por essa linha delimita uma população que corresponde aproximadamente a um por cento do total. Apenas uma linha de riqueza de menos de mil reais *per capita* seria capaz de definir um grupo de maiores proporções, mas ainda assim inferior a cinco por cento da população total. Qualquer definição de riqueza é sujeita a controvérsias. Porém, é inegável que a população acima dessa linha constitui uma elite restrita de uma população composta por milhões de miseráveis e que, ao menos do ponto de vista relativo, pode ser considerada muito mais rica que a massa da população.

A renda das famílias ricas é resultado da composição de rendimentos de diversas fontes. Existe uma certa expectativa de que os ricos sejam predominantemente rentistas e para eles as remunerações de aplicações financeiras respondam por parte significativa dos rendimentos de suas famílias. Essa expectativa pode estar correta no que diz respeito à composição da renda dos muito ricos, mas no caso da definição abrangente de riqueza feita pela linha de R\$2.170,00, isso não se concretiza. Os rendimentos classificados como remuneração do trabalho são o principal grupo de rendimentos da população rica, equivalendo a cerca de três

quartos de toda a renda das famílias ricas. Também importantes são as aposentadorias e pensões, que correspondem a quase um quinto da renda total dos ricos. Os rendimentos que poderiam ser associados a diferentes formas de renda do capital, como os aluguéis, juros e dividendos têm bem menos relevância nos rendimentos das famílias ricas.

A composição da renda agregada das famílias não-ricas assemelha-se à das famílias ricas. Nos dois grupos as fontes de rendimento mais importantes são as remunerações do trabalho e as aposentadorias e pensões, correspondendo às demais fontes uma proporção pequena do total. No entanto, existem algumas diferenças na composição das rendas dos dois estratos, especialmente nestas fontes de menor importância no total. As famílias ricas não só recebem, proporcionalmente, mais rendas de aluguéis e juros como a maior parte destas rendas está concentrada nelas, uma indicação de que a maior capacidade de acumular patrimônio e capital torna as famílias ricas menos dependentes do trabalho.

O peso de cada fonte de rendimento na renda total dos ricos difere segundo as famílias. Para algumas, as aposentadorias e pensões não têm nenhum papel relevante; para outras, são a principal fonte de rendimento. Para responder em que medida cada fonte contribui para os níveis de riqueza quando os ricos são considerados individualmente é necessário definir medidas de riqueza e, em seguida, estimar o efeito de cada fonte de rendimento na composição destas medidas. Uma classe de indicadores $R\alpha$, de estrutura semelhante aos indicadores da família FGT usados para medir pobreza, cumpre este papel ao definir não só medidas de incidência e intensidade da pobreza mas, também, uma medida geral de riqueza, $R2$, que combina a incidência da riqueza e sua intensidade às desigualdades entre os ricos.

O maior impacto parcial sobre todas as medidas de riqueza está relacionado aos rendimentos do trabalho, seguidos em importância das aposentadorias e pensões, aluguéis, juros, dividendos e outros e doações. Os rendimentos do trabalho das famílias contribuem não apenas para explicar por que alguns indivíduos são ricos e outros não, mas, também, por que alguns ricos são mais ricos dos que outros. Sua supressão acarretaria uma dimi-

nuição muito grande no nível de renda das famílias ricas e no nível de desigualdade entre elas. A supressão das aposentadorias e pensões teria efeitos menores, mas ainda assim importantes, sobre os indicadores de riqueza, provavelmente porque estas fontes compõem a renda das famílias menos ricas e não são suficientes para colocá-las muito acima da linha de riqueza. Os aluguéis, juros, dividendos e outros atuam diferenciando as famílias dentro do estrato rico, mas têm papel reduzido na diferenciação entre estratos. A influência das doações sobre as medidas de riqueza não tem nenhuma relevância.

Embora constituam menos de um 1% da população, os ricos detêm 15% de toda a renda pessoal brasileira. Este nível de concentração se mantém aproximadamente o mesmo quando se observam as distribuições dos rendimentos do trabalho e das aposentadorias e pensões. Quando se trata das distribuições dos aluguéis, juros, dividendos e outros, a concentração é ainda pior. Um terço de toda a renda de aluguéis, por exemplo, é recebido por ricos. É evidente que a existência dos ricos deve-se fundamentalmente às profundas desigualdades sociais do País. De fato, quando se simula o desaparecimento da desigualdade na distribuição das diferentes fontes de rendimentos, as alterações nos indicadores de riqueza são expressivas e apresentam as mesmas tendências observadas na hipótese de supressão completa das diversas fontes de renda.

Os aluguéis, juros, dividendos e outros rendimentos têm algum efeito nas desigualdades intragrupo, mas raramente são suficientes para tornar uma família rica, na forma como ricos são definidos aqui. Este é um sinal de que a remuneração de aplicações financeiras deve ser importante para explicar a composição da renda das famílias muito ricas. Ainda que existam vários obstáculos para se obter informação que permita tratar este assunto de modo adequado, o tema merece ser objeto de estudos futuros, pois está relacionado aos campos pouco explorados da concentração do capital e dos resultados das políticas macroeconômicas sobre as desigualdades sociais no Brasil.

De especial interesse em um estudo sobre os ricos são as rendas provenientes de aposentadoria e pensões e as remunera-

ções do trabalho. As desigualdades na distribuição de aposentadorias e pensões ajudam a explicar por que algumas famílias são ricas e outras não, mas contribuem pouco para a diferenciação das famílias dentro do grupo dos ricos, ou seja, para tornar algumas famílias muito ricas. A maior parte da estratificação da sociedade brasileira entre ricos e não-ricos e das diferenças dentro do grupo dos ricos deve-se a desigualdades na distribuição dos rendimentos do trabalho.

Uma grande parte das aposentadorias e pensões no Brasil tem origem no sistema previdenciário público. Analisar em que medida elas beneficiam as famílias ricas é uma forma de se entender como o Estado se relaciona com os diferentes grupos da sociedade por duas razões: primeiro, porque a previdência responde pela maior parte dos gastos sociais brasileiros; segundo, porque as políticas sociais são regidas por legislação explicitamente igualitarista. O estudo do perfil distributivo destas políticas é uma forma de se entender como o Estado se relaciona com as desigualdades no País.

Cerca de um quarto da população rica é de beneficiários de aposentadorias e pensões, mais do que o dobro da proporção de beneficiários observada entre os não-ricos. Em parte, isto pode ser explicado porque a população rica apresenta uma estrutura etária mais velha que a massa da população. No entanto, não há justificativa para que a incidência de beneficiários entre os ricos seja tão alta, pois os princípios constitucionais e a legislação complementar que regulam a previdência no Brasil têm caráter igualitarista. O direcionamento de benefícios aos ricos é uma indicação de um perfil distributivo regressivo do sistema previdenciário.

A distribuição dos rendimentos de aposentadorias é tão concentrada nos estratos superiores que os 2% mais ricos entre os beneficiários apropriam-se de uma fração do total de aposentadorias e pensões equivalente à recebida pelos 60% mais pobres. A relação observada entre o valor dos benefícios concedidos e a renda dos beneficiários é o oposto do que se poderia esperar de um sistema que tivesse por objetivo reduzir as desigualdades sociais.

Se a principal rubrica dos gastos sociais tem caráter regressivo, é muito provável que outras despesas, que nem sequer são

reguladas por uma legislação de caráter igualitarista, sejam ainda mais regressivas. Levando-se em consideração que, atualmente, a maior parte dos gastos federais é realizada no mercado financeiro e que a apropriação de juros e dividendos é feita por uma fração muito reduzida da população, é razoável concluir que o Estado brasileiro atua agravando desigualdades e favorecendo os ricos.

Assim como no perfil da distribuição de renda das famílias brasileiras, a desigualdade na distribuição das aposentadorias e pensões entre os beneficiários está fortemente concentrada em uma pequena minoria de rendimentos mais elevados. Porém, apesar de favorecerem os estratos de renda mais altos, as aposentadorias e pensões explicam pouco de sua renda total. Os gastos brasileiros com aposentadorias e pensões agravam desigualdades, mas não são o único — nem o principal — responsável por elas. Para mais da metade das famílias ricas beneficiárias, as aposentadorias e pensões nem sequer representam a principal fonte de rendimentos. O estabelecimento de limites (“tetos”) para esses benefícios ou mesmo sua completa supressão não teria impactos substantivos para a maioria da população rica porque as remunerações do trabalho são sua principal fonte de rendimentos. Logo, uma inversão completa do perfil distributivo do sistema de previdência social permitiria beneficiar grandes volumes de população sem, no entanto, afetar gravemente a maioria dos ricos.

Como as remunerações do trabalho são a principal fonte de rendimentos das famílias ricas, os determinantes da renda *per capita* do trabalho podem, por extensão, ser tratados como os fatores que mais influenciam a situação de riqueza das pessoas. Uma vez que o total da renda do trabalho disponível para distribuição intrafamiliar é resultado da divisão da renda acumulada pelos trabalhadores da família pelo número total de membros da família, grande parte do nível de renda familiar é resultado da quantidade de mão-de-obra disponível nas famílias, do uso dessa mão-de-obra e da quantidade das pessoas que se beneficiam da renda familiar.

No Brasil o papel da composição familiar e da organização da família para o trabalho na diferenciação entre ricos e não-

ricos é muito limitado. Há pouca relação entre o perfil demográfico da população, as taxas de atividade ou ocupação dos trabalhadores e a existência de uma elite rica. A distinção entre os estratos não pode ser atribuída, por exemplo, a maior disponibilidade de mão-de-obra ou seu uso mais intenso nas famílias. Embora o tamanho das famílias ricas seja menor, as diferenças nas proporções médias de pessoas em idade ativa ou de ocupados não são suficientes para justificar as grandes desigualdades existentes entre os dois estratos. A operosidade dos trabalhadores também tem pouca relevância nesta diferenciação, pois nos dois estratos a maior parte das famílias emprega a plena capacidade os trabalhadores de que dispõe.

É a diferença nos níveis de remuneração dos trabalhadores o que melhor explica as desigualdades entre ricos e não-ricos. Seu efeito isolado sobre o nível de renda das famílias é maior que a combinação de todos os outros componentes da renda *per capita* do trabalho juntos. Se, hipoteticamente, os trabalhadores não-ricos fossem remunerados da mesma forma que os trabalhadores ricos, a incidência da riqueza se elevaria de tal forma que mais de 41% da população se tornaria rica. Por outro lado, se ocorresse o oposto, isto é, se os trabalhadores das famílias ricas passassem a receber a remuneração média da massa da população, 91% da população rica se moveria para o estrato dos não-ricos.

Vários atributos pessoais produtivos e não produtivos ou mesmo características do mercado e dos postos de trabalho influenciam os níveis de remuneração dos trabalhadores. Observa-se, por exemplo, que a escolaridade dos trabalhadores adultos brasileiros possui forte correlação com seus rendimentos médios. O retorno a cada ano adicional de educação é crescente, o que faz com que as remunerações dos trabalhadores educados sejam expressivamente maiores que as dos demais. Outros fatores como a experiência de trabalho, a discriminação de raça e gênero e a segmentação do mercado também afetam as remunerações. Na média, os maiores rendimentos do trabalho são pagos a homens brancos bem educados residindo no Sudeste e os menores a mulheres negras nordestinas com pouca ou nenhuma educação.

Pelas características dos trabalhadores de famílias ricas, é de se esperar que seus rendimentos sejam mais elevados. O nível de escolaridade médio é bem maior entre os ricos e sua distribuição nos estratos educacionais está concentrada no grupo que possui nível superior completo, com muito poucos ricos nos níveis muito baixos. Entre os ricos há também uma proporção significativamente maior de trabalhadores brancos, com idades próximas a 53 anos — que são aquelas em que as remunerações são mais elevadas — e vivendo no Sudeste.

Apesar de explicar razoavelmente uma certa diferença nas remunerações, essas características dos trabalhadores não parecem ser suficientes para explicar por que algumas famílias são ricas e outras não. Entre os trabalhadores que pertencem a famílias não-ricas há uma grande quantidade de homens brancos com nível superior completo vivendo no Sudeste, o que permite concluir a parte dos rendimentos que deve ser explicada por outras características é muito importante para distinguir quem pertence a cada estrato. As evidências mostram que escolaridade, experiência, sexo, raça e região de residência prevêm de forma adequada as diferenças gerais entre os trabalhadores adultos, mas não são capazes de explicar por que alguns trabalhadores recebem rendimentos que chegam a ser mais de sete vezes maiores que os previstos.

Tudo indica que possuir escolaridade alta é uma condição necessária para que os trabalhadores tenham rendimentos elevados, mas não é uma condição suficiente para que pertençam a uma família rica. Simulações indicam que, na hipótese de uma elevação expressiva do nível educacional de todos os trabalhadores brasileiros, não é de se esperar uma grande mobilidade ascendente das famílias não-ricas em direção ao estrato rico. Mesmo que se elevasse não apenas o nível educacional, mas, também, que todos os trabalhadores recebessem a remuneração média de homens brancos de 53 anos com nível superior completo e residindo no Sudeste, não ocorreriam mudanças tão radicais nas proporções de ricos, o que evidencia que não são essas características dos trabalhadores, mas outros fatores, que fazem com que alguns trabalhadores recebam remunerações muito mais elevadas que os demais e sejam ricos.

Este resultado é importante porque indica que políticas convencionais de redução das desigualdades, como as de combate à discriminação e, especialmente, as políticas de massificação do ensino superior, dificilmente seriam suficientes para aumentar a incidência de pessoas acima da linha de riqueza no Brasil. Dificilmente as políticas de expansão das oportunidades educacionais seriam capazes de tornar acessível a todos a educação superior de alta qualidade que pode estar por trás de parte das remunerações mais altas dos trabalhadores ricos, o que significa que é pouco provável que as oportunidades de ascensão ao estrato dos ricos estejam abertas a todos, mesmo que seja feito um grande esforço das instituições coletivas da sociedade brasileira.

Em boa medida, o que explica porque certas famílias são ou não ricas é a combinação de características observadas e características não observadas de seus trabalhadores que são favorecidas pelo mercado de trabalho. Quando se simula que todos os trabalhadores brasileiros possuem tanto os atributos mais bem remunerados pelo mercado de trabalho quanto as características médias dos ricos que não foram observadas, ocorrem modificações expressivas na incidência da riqueza no País. O aumento que a simulação provoca na renda das pessoas é tão grande que a mobilidade das famílias não-ricas para o estrato dos ricos é cerca de quarenta vezes maior que a mobilidade decorrente da simulação de que todos os trabalhadores têm nível superior completo.

É possível especular sobre quais os determinantes não observados da remuneração dos trabalhadores ricos. Uma educação de maior qualidade, por exemplo, pode ser um dos fatores que conferem maior produtividade aos trabalhadores, porém é pouco provável que esse aumento de produtividade seja tão expressivo a ponto de que seus rendimentos sejam até sete vezes maiores que os rendimentos de outros trabalhadores com características muito semelhantes. É provável que alguns atributos produtivos dos trabalhadores de famílias ricas, como suas redes de relacionamento pessoal, capital cultural, propriedade da empresa, etc., estejam relacionados a esses maiores rendimentos, já que há evidências de que o efeito de características dos trabalhadores que não têm nenhuma relação com sua produtividade,

como sexo e cor, sobre os rendimentos é bastante elevado. No entanto, é recomendável que os estudos futuros que pretendam abordar este assunto utilizem dados que não estão disponíveis nos levantamentos de grande cobertura populacional atualmente existentes a fim de superar suas limitações.

A distribuição espacial dos ricos no Brasil é bastante desigual. Os estados mais desenvolvidos do País apresentam maiores níveis de riqueza, seja qual for a forma de medi-la. Como os estados mais ricos são também os que apresentam menor desigualdade, seria possível que a distribuição espacial da riqueza estivesse relacionada muito mais às diferenças dentro dos estados do que a diferenças entre eles. Não há, no entanto, nenhuma evidência que corrobore esta idéia.

A correlação entre o nível de desigualdade interna na distribuição da renda e o nível de riqueza de cada estado é muito reduzida, indicador de que as diferenças na distribuição espacial da riqueza não podem ser atribuídas apenas aos conflitos distributivos locais. As diferenças na distribuição espacial da riqueza são mais bem explicadas pelas desigualdades entre estados do que pelas desigualdades dentro dos estados. Existe, por exemplo, nítida tendência de que os indicadores de riqueza aumentem de acordo com a renda *per capita* de cada estado.

Se as desigualdades regionais nos níveis de renda *per capita* deixassem de existir, o perfil geográfico da distribuição da riqueza no Brasil sofreria grandes alterações. Em virtude da maior concentração da renda nas regiões mais pobres, a distribuição espacial dos indicadores de riqueza seria praticamente invertida e os estados das regiões Sul e Sudeste apresentariam as menores proporções de ricos. Esta alteração na geografia da riqueza é um indício forte de que as diferenças na distribuição espacial da riqueza são resultado de uma questão distributiva de larga escala que foi influenciada por um modelo de desenvolvimento nacional que, até o momento, não foi capaz de reduzir expressivamente as desigualdades regionais.

Os resultados obtidos permitem algumas inferências acerca da origem da desigualdade entre ricos e não-ricos e abrem caminho para outros estudos sobre o tema. É possível rejeitar a hipótese

de que características demográficas das duas populações tenham qualquer efeito relevante na estratificação das famílias. Hoje, nenhuma teoria de base malthusiana constitui uma explicação plausível para as desigualdades brasileiras. Uma estrutura etária específica ou uma composição determinada não são suficientes para segregar as famílias brasileiras em dois grupos muito distintos.

Tampouco é possível tratar essa segmentação como resultado de diferenças de esforço individual ou escolhas pessoais. Nenhuma evidência corrobora a idéia de que pessoas são ricas em função de sua maior operosidade ou porque suas famílias se empenham mais no trabalho. Qualquer argumento de caráter culturalista, seja ele baseado em uma ética do trabalho ou em comportamentos ascéticos, é muito mais uma justificação retórica do *statu quo* dos ricos do que uma explicação plausível para as diferenças entre os estratos.

As explicações mais comuns para as desigualdades sociais, como as baseadas em diferenças educacionais e discriminação, não bastam para explicar as origens da riqueza. Os resultados obtidos a partir dos métodos clássicos de análise destes temas mostraram-se eficientes para determinar a origem de desigualdades na massa de população, mas não sua distinção em relação a uma elite rica. O grupo dos ricos está limitado a pessoas com certas características educacionais e raciais, mas nada permite supor que a posse dessas características seja suficientes para explicar a riqueza.

Há indicações de que a riqueza no Brasil se origina ou ao menos é perpetuada por relações com o Estado. A fusão de elites econômicas e políticas cria as condições para que a máquina estatal oriente suas ações para o benefício dos ricos, não só por meio das políticas macroeconômicas ou de infra-estrutura e investimento, mas, também, pelo uso de políticas sociais que não têm caráter distributivo. Isto se evidencia não só nas desigualdades resultantes de um modelo de desenvolvimento regionalmente segmentado como também no perfil concentrador da maior parte dos gastos sociais.

É evidente que algumas pessoas são ricas, e outras não, devido à combinação de uma série de fatores, dentre os quais pode

haver alguns que não se relacionam diretamente à forma como a sociedade se organiza às desigualdades decorrentes desta organização. Estes fatores não foram considerados por vários motivos, mas sua relevância não deve ser desprezada. Há os que dizem respeito à organização e às desigualdades sociais, como, por exemplo, aspectos de mobilidade intergeracional, estrutura ocupacional ou dinâmica regional do desenvolvimento, e que, muito provavelmente, contribuirão para se saber mais sobre as origens da desigualdade entre ricos e não-ricos.

O uso de outras fontes de informação também parece ser importante para preencher uma série de lacunas desta pesquisa. O estudo de trajetórias de vida e biografias dos ricos, por exemplo, permite compreender a dinâmica das desigualdades no tempo. Outras fontes também são importantes para se levantar informação de melhor qualidade sobre certas características das pessoas, tais como as que dizem respeito aos rendimentos de aplicações financeiras e à qualidade da educação dos trabalhadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amadeo, E.; Camargo, J. M.; Gonzaga, G.; Barros, R.; Mendonça, R. *Natureza e o Funcionamento do Mercado de Trabalho Brasileiro desde 1980*. TD 353. Rio de Janeiro. Ipea. 1994.
- Amsberg, Joachim; Lanjouw, Peter; Nead, Kimberly. *A Focalização do Gasto Social sobre a Pobreza no Brasil*. In: Henriques, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- Auerbach, Alan J.; Siegel, Jonathan M. *Capital-gains realization of the rich and sophisticated*. Papers and Proceedings of the 112th Annual Meeting of the American Economic Association. Boston. January 7-9, 2000. In: *The American Economic Review*. pp. 276-82. May 2000.
- Azzoni, Carlos Roberto. *Distribuição Pessoal da Renda nos Estados e Desigualdade de Renda entre Estados no Brasil — 1960, 1970, 1980, 1991. Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 27, n.º 2, pp. 251-78 agosto de 1997.
- Azzoni, Carlos; Menezes-Filho, Naércio; Menezes, Tatiane; Neto, Raul S. *Geografia e Convergência da Renda entre os Estados Brasileiros*. In: Henriques, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- Ball, Stephen W. *Critical Review of Rawls's Political Liberalism: a utilitarian and decision-theoretical analysis of the main arguments*. *Utilitas*, vol. 10, n.º 2, July 1998.
- Barber, Benjamin R. *Justifying Justice: Problems of Psychology, Politics and Measurement in Rawls*. In: Daniels, Norman (ed.). *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "A Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989.
- Barcellos, Tanya Maria Macedo (coord.). *A Política Social Brasileira 1930-64: evolução institucional no Brasil e no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre. Fundação de Economia e Estatística. 1983.

- Barros, R.; Foguel, M. *Focalização dos Gastos Públicos Sociais e Erradicação da Pobreza no Brasil*. In Henriques, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- Barros, Ricardo P.; Henriques, Ricardo; Mendonça, Rosane. *A Estabilidade Inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil*. In Henriques, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- Barros, Ricardo P.; Mendonça, Rosane S. P. *Os Determinantes da Desigualdade no Brasil*. TD 377. Brasília. Ipea. Julho de 1995b.
- Barros, Ricardo P.; Mendonça, Rosane S. P.; Duarte, Renata Pacheco N. *Bem-estar, Pobreza e Desigualdade de Renda: uma avaliação da evolução histórica e das disparidades regionais*. *Anais do XVIII Encontro Brasileiro de Econometria*, vol. 1, pp. 495-515. Águas de Lindóia. Sociedade Brasileira de Econometria. 11 a 13 de dezembro de 1996.
- Barros, Ricardo P.; Mendonça, Rosane S. P.; Shope, James Alan. *Regional Disparities in Education within Brazil: The Role of Quality of Education*. TD 311. Brasília. Ipea. Agosto de 1993.
- Barros, Ricardo P.; Mendonça, Rosane S.P.; Santos, Daniel. *Incidência e Natureza da Pobreza entre Idosos no Brasil*. In: Camarano, Ana Amélia (org.) *Muito Além dos 60: os novos idosos brasileiros*. Rio de Janeiro. Ipea. 1999.
- Barros, Ricardo P.; Mendonça, Rosane. *Impacto do Crescimento Econômico e de Reduções no Grau de Desigualdade Sobre a Pobreza*. TD 528. Rio de Janeiro. Ipea. 1997.
- Barros, Ricardo P.; Sawyer, Diana. *Unequal Opportunity to Survive, Education and Regional Disparities in Brazil*. TD 307. Brasília. Ipea. Julho de 1993.
- Barros, Ricardo P. & Mendonça, Rosane S. P. *Os Determinantes da Desigualdade no Brasil*. TD. 377. Brasília. Ipea. 1995.
- Barros, Ricardo P; Camargo, José Márcio. *As Causas da Pobreza no Brasil*. In Velloso, João Paulo R.; Albuquerque, Roberto C. (orgs.) *Modernidade e Pobreza — Fórum Nacional A Construção da Modernidade Econômico-social*. São Paulo. Nobel. 1994.
- Barros, Ricardo Paes; Mendonça, Rosane. *Pobreza, Estrutura Familiar e Trabalho*. Texto para Discussão n.º 366. Brasília. Ipea. 1995a.
- Barry, Norman. *Welfare*. Bristol. Open University Press. 1990.
- Blau, Peter M.; Duncan, Otis Dudley; Tyree, Andrea. *Measuring the Status of Occupations*. In Grusky, David B (ed.) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder. Westview Press. 2000.
- Blinder, Alan. *Wage Discrimination: reduced form and structural estimates*. *The Journal of Human Resources*, n.º 8, pp. 437-55, 1973.
- Blitz, Rudolph C.; Siegfried, John J. *How Did the Wealthiest Americans Get So Rich?*. *Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 32, n.º 1, pp. 5-26. Spring 1992.

- Bonoli, Giuliano. *Classifying Welfare States: a Two-dimension Approach*. *Journal of Social Policies*, n.º 26, vol. 3, pp. 351-72. 1997.
- Boserup, Ester. *Agricultural Growth and Population Change*. In: Boserup, Ester. *Economic and Demographic Relationships in Development*. London. Johns Hopkins University Press. 1990.
- Bourdieu, Pierre. *Espaço Social e Gênese das Classes*. In: Bourdieu, P. *O Poder Simbólico*. Lisboa. Difel. 1989.
- . *Distinction: a Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge. Harvard University Press. 1984.
- Bowles, Samuel; Gintis, Herbert. *Does Schooling Raise Earnings by Making People Smarter?* In: Arrow, K.; Bowles, S.; Durlauf, S. (eds.) *Meritocracy and Economic Inequality*. Princeton. Princeton University Press. 2000.
- . *Schooling in Capitalist America*. New York. Basic Books. 1976.
- . *The Problem With Human Capital Theory — A Marxian Critique to The Human Capital Approach*. *Review of the American Economic Association*, vol. 65, n.º 2, May 1975.
- Breen, Richard. *Foundations of Class Analysis in the Weberian Tradition*. In Wright, Erik Olin (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Mimeo (em avaliação pela Cambridge University Press). 2002.
- Broom, Leonard; Shay, William. *Discontinuities in the Distribution of Great Wealth: Sectoral Forces Old and New*. Artigo preparado para a conferência "Saving, Intergenerational Transfers, and the Distribution of Wealth" Jerome Levy Economics Institute, Bard College, June 7-9, 2000.
- Buris, Val. *The myth of old money liberalism: the politics of the Forbes 400 richest americans*. *Social Problems*, vol. 47, n.º 3, pp. 360-78. 2000.
- Bustelo, Pablo. *Teorías Contemporáneas del Desarrollo Económico*. Madrid. Editorial Síntesis. 1998.
- Card, David. *Estimating the Return of Schooling: progress on some persistent econometric problems*. Working Paper 7769. Cambridge. National Bureau of Economic Research. June 2000.
- Cardoso, Fernando Henrique. *Latin American Capitalism*. Versão do artigo original Dependency and Development in Latin America, *New Left Review*, 74, 1972. In: Alavi, H.; Shanin, T. *Introduction to the Sociology of Developing Societies*. New York. Monthly Review Press. 1982.
- Carnoy, Martin. *Estado e Teoria Política*. Campinas. Papirus. 1988.
- Carroll, Christopher D. *Portfolios of the rich*. NBER Working Paper Series 7826. Cambridge MA. National Bureau of Economic Research. August 2000.
- Carroll, Christopher D. *Why Do the Rich Save So Much?* Working Paper, The John Hopkins University. April 1998.
- Cepal. *Panorama Social de América Latina 2000-2001*. LC/G.2138-P. Santiago de Chile. Cepal. Septiembre 2001.

- Coelho, Alexandre Mori; Corseuil, Carlos Henrique. *Diferenciais Salariais no Brasil: um breve panorama*. In: Corseuil, C. H.; Fernandes, R.; Menezes-Filho, N.; Coelho, A. M.; Santos, D. D. *Estrutura Salarial: aspectos conceituais e novos resultados para o Brasil*. Rio de Janeiro. MTE/Ipea. 2002.
- Colasanto, Diane; Kapteyn, Arie; Gaag, Jacques. *Two Subjective Definitions of Poverty: Results from the Wisconsin Basic Needs Study*. *The Journal of Human Resources*, vol. 19, n.º 1, pp. 127-37. Winter 1984.
- Corrêa, Angela M. C.; Hoffmann, Rodolfo. *Desigualdade de Rendimentos na Agricultura Brasileira: uma análise regional*. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 27, n.º 2, pp. 279-312, agosto de 1997.
- Crompton, Rosemary. *Class and Stratification: An Introduction to Current Debates*. In: Joyce, Patrick (ed.) *Class*. Oxford. Oxford University Press. 1995.
- Danziger, S.; Gottschalk, P.; Smolensky, E. *How the Rich Have Fared, 1973-87*. Papers and Proceedings of the 101st Annual Meeting of the American Economic Association. New York. December 28-30, 1988. In: *The American Economic Review*, vol. 79, n.º 2, p. 310-314. May 1989.
- Deutsche Bank. *Wealth with Responsibility Study 2000*. [Boston]. Boston College Social Welfare Research Institute, University of Massachusetts Boston Center for Survey Research and Deutsche Bank. 2000.
- Draibe, Sônia Miriam. *A Política Brasileira de Combate à Pobreza*. In: Velloso, João Paulo dos Reis (coord.) *O Brasil e o Mundo no Limiar do Novo Século*. Vol. 2. Rio de Janeiro. José Olympio. 1998.
- . *As Políticas Sociais Brasileiras: diagnósticos e perspectivas*. In: Ipea. *Para a Década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas — Políticas Sociais e Organização do trabalho*. Vol. 4. Brasília. Ipea. 1989.
- Drewnowski, Jan. *The Affluence Line*. *Social Indicators Research*, n.º 5, pp. 263-78. 1978.
- Dumont, Louis. *Homo Aequalis: gênese e plenitude da ideologia econômica*. Bauru. Edusc. 2000.
- . *Homo Hierarchicus: o sistema de castas e suas implicações*. São Paulo. Edusp. 1992.
- Durkheim, Emile. *A Divisão do Trabalho Social*. Vol. II. Lisboa. Editorial Presença. 1991.
- . *A Divisão do Trabalho Social*. Vol. II. Porto. Editorial Presença. 1984.
- Dworkin, Ronald. *The Original Position*. In: Daniels, Norman (ed.) *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "A Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989. Originalmente publicado em *University of Chicago Law Review*, vol. 40, n.º 3, pp. 500-33. Spring 1973.
- Dworkin, Ronald. *Ética Privada e Igualitarismo Político*. Barcelona. Ed. Paidós. 1993.

- . *Uma Questão de Princípios*. São Paulo. Martins Fontes. 2000.
- . *What is Equality? Part 1: Equality of Welfare*. *Philosophy and Public Affairs*, vol. 10, n.º 3, 1981a.
- . *What is Equality? Part 2: Equality of Resources*. *Philosophy and Public Affairs*, vol. 10, n.º 4, 1981b.
- Dynan, Karen E.; Skinner, Jonathan; Zeldes, Stephen P. *Do the rich save more?* NBER Working Paper Series 7906. Cambridge, MA. National Bureau of Economic Research. September 2000.
- Emmanuel, Arghiri. *White Settler Colonialism and the Myth of Investimet Imperialism*. In: Alavi, H.; Shanin, T. *Introduction to the Sociology of Developing Societies*. New York. Monthly Review Press. 1982. Publicado originalmente em *New Left Review*, 74, 1972.
- Endo, Seiti Kaneko. *Números Índices*. São Paulo. Atual. 1986.
- Erikson, Robert; Goldthorpe, John H. *Trends in Class Mobility: The Post-War European Experience*. In: Grusky, David B. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder. Westview Press. 2000. Baseado no capítulo 3 de Erikson, R.; Goldthorpe, J. H. *The Constant Flux: a study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford. Clarendon Press. 1992.
- Esping-Andersen, Gøsta. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton. Princeton University Press. 1990.
- Estés, Richard. *Rumo a um Índice de Qualidade de Vida: enfoques empíricos para a avaliação do bem-estar humano a nível internacional*. In: Kliksberg, Bernardo (org.) *Pobreza, uma Questão Inadiável: novas respostas a nível mundial*. pp.171-91. Brasília. Enap. 1994.
- Fagnani, Eduardo. *Política Social e Pactos Conservadores no Brasil: 1964-92*. *Economia & Sociedade*, n.º 8, pp.183-238, Campinas, jun. 1997.
- Feenberg, Daniel R.; Poterba, James M. *The income and tax share of very high-income households, 1960-1995*. Papers and Proceedings of the 112th Annual Meeting of the American Economic Association. Boston. January 7-9, 2000. In: *The American Economic Review*. pp. 264-270. May 2000.
- Feres, Juan Carlos; Mancero, Xavier. *Enfoques para la Medición de la Pobreza — Breve Revisión de la Literatura*. Mecovi (Programa para el mejoramiento de las encuestas y la medición de las condiciones de vida en América Latina y el Caribe). 4.º Taller Regional. Buenos Aires. Cepal. 1999.
- Fernandes, M. A. C.; Oliveira, M. M. S.; Rocha, D. C. C.; Marinho, N. S.; Ribeiro, J. A. C. *Dimensionamento e Acompanhamento do Gasto Social Federal*. Texto para Discussão 547. Brasília. Ipea. Fevereiro de 1998
- Ferreira, Francisco H. G.; Lanjouw Peter; Neri, Marcelo. *A New Poverty Profile for Brazil Using PPV, PNAD and Census Data*. Texto Para Discussão. <www.fgv.br/cps>. Fundação Getúlio Vargas. [2000].

- Fisk, Milton. *History and Reason in Rawls' Moral Theory*. In: Daniels, Norman (ed.). *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "A Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989a.
- . *The State and Justice: an essay in political theory*. Cambridge. Cambridge University Press. 1989b.
- Fitoussi, Jean-Paul; Rosanvallon, Pierre. *Le Nouvel Âge des Inégalités*. Paris. Éditions du Seuil. 1996.
- Fletcher, Philip R., Ribeiro, Sérgio Costa. *A Educação na Estatística Nacional*. In: Sawyer, Diana Oya. *Pnad's em Foco*. Belo Horizonte. Associação Brasileira de Estudos de População. 1988.
- Flora, Peter; Heidenheimer, Arnold J. *The Historical Core and the Changing Boundaries of the welfare state*. In: Flora, P. & Heidenheimer, A. J. *The Development of Welfare States in Europe and America*. New Brunswick. Transaction Publishers. 1982.
- Foster, J.; Greer, J.; Thorbecke, E. *A Class of Decomposable Poverty Measures*. *Econometrica*, vol. 52, n.º 3, pp. 761-6, May, 1984.
- Furedi, Frank. *Population and Development*. New York. St. Martin Press. 1997.
- Furtado, Celso. *Dialética do Desenvolvimento*. 2 ed. Rio de Janeiro. Editora Fundo de Cultura. 1964.
- . *O Mito do Desenvolvimento Econômico*. 4 ed. Rio de Janeiro. Ed. Paz e Terra. 1974.
- . *Análise do "Modelo" Brasileiro*. 5 ed. Rio de Janeiro. Ed. Civilização Brasileira. 1975.
- . *O Brasil Pós-"Milagre"*. 3 ed. Rio de Janeiro. Ed. Paz e Terra. 1981.
- Gargarella, Roberto. *Las Teorías de la Justicia después de Rawls: un breve manual de filosofía política*. Barcelona. Ed. Paidós. 1999.
- Giddens, Anthony. *Class Structuraron and Class Consciousness*. In: Giddens, A. *Class, Power and Conflict*. Berkeley. University of California Press. 1982. Originalmente em Giddens, A. *The Class Structure of the Advanced Societies*. London. Hutchinson, 1980.
- Goedhart, T.; Halberstadt, V.; Kapteyn, A.; Van Praag, B. *The Poverty Line: Concept and Measurement*. *Journal of Human Resources*, n.º 12, vol. 4, pp. 503-20. Fall 1977.
- Goldthorpe, John H. *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford. Oxford University Press. 2000.
- Goldthorpe, John H.; Marshall, Gordon. *The Promising Future of Class Analysis: a response to recent critiques*. *Sociology: Journal of the British Sociological Association*, vol. 26, n.º 3, pp. 381-400, August 1992.
- Goodin, Robert E. *Reasons for Welfare: The Political Theory of the Welfare State*. Princeton. Princeton University Press. 1998.
- Goolsbee, Austan. *It's Not About The Money: Why Natural Experiments Don't*

- Work on The Rich. NBER Working Paper Series 6395. Cambridge MA. National Bureau of Economic Research. February 1998.
- Goolsbee, Austan. *Taxes, high-income executives, and the perils of revenue estimation in the new economy*. Papers and Proceedings of the 112th Annual Meeting of the American Economic Association. Boston. January 7-9, 2000. In: *The American Economic Review*. pp. 271-275. May 2000.
- Gordon, David; Spicker, Paul (eds.) *The International Glossary on Poverty*. London. Zed Books. 1998.
- Grusky, David. *Foundations of Durkheimian Class Analysis* In: Wright, Erik Olin (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Mimeo (em avaliação pela Cambridge University Press). 2002.
- Grynszpan, Mario. *A Teoria das Elites e sua Genealogia Consagrada*. ANPOCS BIB — Boletim Informativo e Bibliográfico, n.º 41, pp. 35-83, 1.º semestre de 1996.
- Habermas, Jürgen. *Reconciliation through the public use of reason: remarks on John Rawls's Political Liberalism*. *The Journal of Philosophy*, vol. XCII, n.º 3, pp. 109-31. March 1995.
- Hagenaars, Aldi J. M.; Praag, Bernard M. S. *A Synthesis of Poverty Line Definitions*. *The Review of Income and Wealth*, series 31, n.º 2, pp. 139-54. June 1985.
- Hagenaars, Aldi; de Vos, Klaas. *The Definition and Measurement of Poverty*. *The Journal of Human Resources*, n.º 23, vol. 2, Spring 1988.
- Halleröd, Björn. *A New Approach to the Direct Consensual Measurement of Poverty*. Social Policy Research Centre — SPRC Discussion Paper, n.º 50. Sydney. SPRC. October 1994.
- Hare, R. M. *Rawls's Theory of Justice*. In: Daniels, Norman (ed.). *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "A Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989. Originalmente em *Philosophical Quarterly*, n.º 23 pp. 144-241, April-July, 1973.
- Hartog, Joop. *Poverty and the Measurement of Individual Welfare*. *The Journal of Human Resources*, n.º 23, vol. 2, pp. 243-66. Spring 1988.
- Haub, Carl. *Cuadro de la Población Mundial*. Washington. Population Reference Bureau. 2002.
- Heller, Agnes. *Além da Justiça*. Civilização Brasileira. Rio de Janeiro. 1998.
- Hirschl, Thomas A.; Altobelli, Joyce; Rank, Mark R. *Affluence and Marriage: How Likely, How Often?* Working Paper Series, Center for the Study of Inequality. [Cornell]. Cornell University. October 2001.
- Hoffmann, Rodolfo. *Mensuração da Desigualdade e da Pobreza no Brasil*. In: Henriques, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- . *Pobreza e Desnutrição de Crianças no Brasil: diferenças regionais e entre*

- áreas urbanas e rurais. *Economia Aplicada*, vol. 2, n.º 2, pp. 299-315, abril-junho de 1998.
- Hoogvelt, Ankie M. M. *The Sociology of Developing Societies*. London. Macmillan Press. 1976.
- IBGE. *Dicionários dos Arquivos de Dados — Microdados Pnad 1977 a 1999*. Rio de Janeiro. IBGE. CD-Rom (18 volumes). 1977 a 1999.
- . *Metodologia da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios na Década de 70*. Rio de Janeiro. IBGE. 1981.
- . *Questionários da Pesquisa Básica — Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 1995, 1996, 1997, 1998*. Rio de Janeiro. IBGE. 1995-1998.
- . *Manual de Entrevista da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 1998*. Rio de Janeiro. IBGE. 1998a.
- . *Pesquisa de Padrões de Vida — PPV 1996-1997: microdados e documentação*. Rio de Janeiro. IBGE. CD-Rom. 1998b.
- Inhaber, Herbert; Carroll, Sidney. *How Rich is too Rich? Income and Wealth in America*. New York. Praeger. 1992.
- Ipea. *O Gasto Público Social no Brasil dos Anos 90: subsídios para a apresentação do ministro Martus Tavares*. Nota técnica. 2000.
- Kalecki, Michal. *Teoria da Dinâmica Econômica*. Os Pensadores. São Paulo. Abril Cultural. 1976.
- . *Economias em Desenvolvimento*. São Paulo. Editora Vértice. 1988.
- Kapteyn, Arie; Kooreman, Peter; Willemse, Rob. *Some Methodological Issues in the Implementation of Subjective Poverty Definitions*. *The Journal of Human Resources*, vol. 23, n.º 2, pp. 222-42. Spring 1988.
- Keller, Suzane. *O Destino das Elites*. Rio de Janeiro. Forense. 1963.
- King, Desmond S. *O Estado e as Estruturas Sociais de Bem-estar em Democracias Industriais Avançadas*. *Novos Estudos*, n.º 22, out. 1988. Publicado originalmente em *Theory and Society*, vol. 16, n.º 6, nov. 1987.
- Kolm, Serge Christophe. *Teorias Modernas da Justiça*. São Paulo. Martins Fontes. 2000.
- Kuznets, Simon. *Crescimento Econômico Moderno: Ritmo, Estrutura, Difusão*. Os Economistas. São Paulo. Abril Cultural. 1983.
- Kymlicka, Will; Norman, Wayne. *Citizenship in Culturally Diverse Societies: Issues, Contexts, Concepts*. In: *Citizenship in Diverse Societies*. Oxford. Oxford University Press. 2000.
- Laderchi, Caterina Ruggeri. *The Monetary Approach to Poverty: a survey of concepts and methods*. Queen Elizabeth House Working Paper Series, n.º 58. Oxford. University of Oxford. December 2000.
- Lasswell, Harold D.; Lerner, Daniel; Rothwell, C. Easton. *The Elite Concept*. In: Bachrach, Peter. *Political Elites in a Democracy*. New York. Atherton Press. 1971.

- Lichter, Daniel T.; Eggebeen, David J. *Rich Kids, Poor Kids: Changing Income Among American Children*. *Social Forces*, vol. 71, n.º 3, pp. 761-80. March 1993.
- Lima, Maria Regina S.; Boschi, Renato Raul. *Democracia e Reforma Econômica: a visão das elites brasileiras*. *Dados — Revista de Ciências Sociais*, vol. 38, n.º 1, pp. 7-30, 1995.
- Lipietz, Alain. *Towards a New Economic Order: postfordism, ecology and democracy*. New York. Oxford University Press. 1992. Publicado originalmente sob o título *Choisir L'audace, La Découverte*, 1989.
- Lorenz, M. O. *Methods of Measuring the Concentration of Wealth*. In: Subramanian, S. (ed.) *Measurement of Inequality and Poverty*. Delhi. Oxford University Press. 2001. Original em *Journal of the American Statistical Association*, new series, 70, pp. 209-19, 1905.
- Love, Joseph L. *Crafting the Third World: theorizing underdevelopment in Rumania and Brazil*. Stanford. Stanford University Press. 1996.
- Love, Joseph; Barickman, Bert. *Regional Elites*. In: Conniff, M. L.; McCann, F. (eds.) *Modern Brazil, Elites and Masses in Historical Perspective*. Lincoln. University of Nebraska Press. 1989.
- Lustosa, Tania Quiles O.; Landen, Mauro. *Cálculo das Necessidades Energéticas da População Brasileira visando a Construção da Linha de Pobreza*. Mecovi (Programa para el mejoramiento de las encuestas y la medición de las condiciones de vida en América Latina y el Caribe). 4.º Taller Regional. Buenos Aires. Cepal. 1999.
- Lyons, David. *Nature and Soundness of the Contract and Coherence Arguments*. In: Daniels, Norman (ed.) *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989.
- Machado, Lia P. *Alcance e limites das teorias da modernização*. In: Durand, J. C. G.; Machado, L. P. (org.) *Sociologia do Desenvolvimento*. Vol. II, pp. 183-206. Rio de Janeiro. Zahar Editores. 1975.
- MacIntyre, Alasdair. *Justiça de Quem? Qual a Racionalidade?* São Paulo. Loyola. 1991.
- Malloy, James M. *The Politics of Social Security in Brazil*. Pittsburg. University of Pittsburg Press. 1979.
- Marshall, T. H. *Citizenship and Social Class*. In: Marshall, T. H; Bottomore, Tom. *Citizenship and Social Class*. London. Pluto Press. 1996.
- Martine, George. *A Resolução da Questão Social no Brasil: experiências passadas e perspectivas futuras*. In: Ipea. *Para a Década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas — Políticas Sociais e Organização do trabalho*. Vol. 4. Ipea. Brasília. 1989.
- Martinussen, John. *Society, State and Market: a guide to competing theories of development*. London. Zed Books. 1997.

- Marx, Karl. *Critique du Programme de Gotha* In: Marx, K.; Engels F. *Critique des Programmes de Gotha et d'Erfurt*. Paris. Éditions Sociales. 1972.
- . *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*. Middlesex. Penguin Books. 1973.
- . *O Capital: crítica da Economia Política*. Livros I, II e III. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira. 1975.
- . *Manuscritos de Paris: Salario. Benefícios. Renta. Trabajo Enajenado. (Primer Manuscrito)*. In: Marx, Karl; Engels, Friedrich. *Obras de Marx y Engels*, vol. 5. Barcelona. Editorial Crítica. 1978.
- . *Letter from Marx to Adolf Cluss in Washington*, London, 5 October 1853. *Marx and Engels Collected Works*. New York. International Publishers. 1981.
- McCann, Frank D.; Conniff, Michael L. *Introduction*. In: Conniff M. L.; McCann, F. (eds.) *Modern Brazil, Elites and Masses in Historical Perspective*. Lincoln. University of Nebraska Press. 1989.
- McDonough, Peter. *Power and Ideology in Brazil*. Princeton. Princeton University Press. 1981.
- Medeiros, Marcelo. *A construção de uma Linha de Riqueza a partir da Linha de Pobreza*. TD 812. a. Ipea. julho de 2001.
- Medeiros, Marcelo; Osorio, Rafael G.; Varella, Santiago. *O Levantamento de Informações sobre as Famílias nas Pnad's de 1992 a 1999*. TD 860. Rio de Janeiro. Ipea. 2002.
- Miller, Herman P. *Rich Man, Poor Man*. Thomas Y. New York. Crowel editor. 1971.
- Miller, Richard W. *Rawls and Marxism*. In: Daniels, Norman (ed.) *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "A Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989. Publicado originalmente em *Rawls and Marxism. Philosophy and Public Affairs*, vol. 3, n.º 2, pp.167-91. Winter 1974.
- Monteiro, Carlos A. *A Dimensão da Pobreza, da Fome e da Desnutrição no Brasil. Estudos Avançados*, n.º 9, vol. 24, pp.195-207. 1995.
- Ng, Yew-Kwang. *Welfarism and Utilitarianism: a rehabilitation*. *Utilitas*, vol. 2. November 1990.
- Nozick, Robert. *Anarquia, Estado e Utopia*. Rio de Janeiro. Jorge Zahar Editor. 1991.
- O'Neill, Onora. *Political Liberalism and Public Reason: a critical notice of John Rawls, Political Liberalism*. *The Philosophical Review*, vol. 106, n.º 3, pp. 411-28, July 1997.
- Oaxaca, Ronald L.; Ransom, Michael R. *On discrimination and the decomposition of wage differentials*. *Journal of Econometrics*, n.º 61, pp. 5-21, 1994.
- Offe, Claus; Lenhardt, Gero. *Social Policy and the Theory of the State*. In: Offe, Claus & Keane, John (eds.) *Contradictions of the welfare state*. 4. ed. Boston.

- MIT Press. 1990. Publicado originalmente em Ferber & F.X. Kaufman (eds.) *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 19, pp. 98-127, 1977.
- Ollman, Bertell. *Alienation: Marx's conception of man in capitalist society*. 2. ed. London. Cambridge University Press. 1976.
- Ossowski, Stanislaw. *Estrutura de Classes na Consciência Social*. Rio de Janeiro. Zahar. 1964.
- Pakulski, Jan. *Foundations of Anti-Class Analysis*. In: Wright, Erik Olin (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Mimeo (em avaliação pela Cambridge University Press). 2002.
- Pareto, Vilfredo. *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. New Brunswick. Transaction Publishers. 2000. Publicado originalmente como *Una Applicazione di Teorie Sociologiche*, *Rivista Italiana di Sociologia*, pp. 4.402-56. 1901.
- . *Trattato di Sociologia Generale*. Milano. Edizioni di Comunità. 1964.
- Parry, Geraint. *Political Elites*. New York. Praeger. 1969.
- Parsons, Talcott. *The Social System*. London. Routledge & Keagan Paul. 1951.
- . *O Sistema das Sociedades Modernas*. São Paulo. Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais. 1974.
- Paugam, Serge. *La constitution d'un paradigme*. In: Paugam, S. (org.) *L'exclusion, l'état des savoirs*. Paris. Éditions la Découverte. 1996.
- . *La Disqualification Sociale: essai sur la nouvelle pauvreté*. Quadrige/Presses Universitaires de France. Paris. 2000.
- Peters, Christopher J. *Equality Revisited*. *Harvard Law Review*, vol. 110, pp. 1.210-64. 1997.
- Piancastelli, Marcelo; Pereira, Francisco. *Gasto Público Federal: análise da despesa não-financeira*. TD 431. Brasília. Ipea. 1996.
- Pierson, Christopher. *Beyond the Welfare State*. Cambridge. Polity Press. 1991.
- Pinçon, Michel; Pinçon-Charlot, Monique. *Grandes Fortunes: Dynasties Familiales et formes de Richesse en France*. Ed. Payot. Paris. 1996.
- . *Sociologie de la Bourgeoisie*. Paris. Éditions La Découverte. 2000.
- Piore, Michael J., Sabel, Charles F. *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. Basic Books. 1984.
- Pizarro, Roberto. *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*. Serie Estudios estadísticos y prospectivos n.º 6. Santiago de Chile. Cepal. 2001.
- Praag, Bernard M. S.; Spit, Jan S.; van-de-Stadt, Huib. *A Comparison between the Food Ratio Poverty Line and the Leyden Poverty Line*. *Review of Economics and Statistics*, 64(4), pp. 691-4. November 1982.
- Pradham, Menno; Ravallion, Martin. *Measuring Poverty Using Qualitative Perceptions of Welfare*. Working Paper Series, 2011. Washington. The World Bank. November 1998.

- Preston, Peter W. *Development Theory: an introduction*. Oxford. Blackwell Publishers. 1996.
- Pritchett, L.; Suryahadi, A.; Sumarto, S. *Quantifying Vulnerability to Poverty: a Proposed Measure, Applied to Indonesia*. Working Paper. Jakarta. Social Monitoring and Early Response Unit — Smeru. 2000.
- Przerworsky, Adam; Wallerstein, Michael. *O Capitalismo Democrático na Encruzilhada*. *Novos Estudos*, n.º 22, out. 1988. Publicado originalmente em *Democracy*, julho de 1982.
- Rawls, John. *Justice as Fairness*. In: MacKinnon, Barbara (ed.) *American Philosophy: a historical anthology*. State University of New York Press. New York. 1985. Originalmente publicado em *Philosophical Review* 67, pp. 164-75. 1958.
- Ramos, Carlos Alberto. *Impacto Distributivo do Gasto Público: uma análise a partir da PCV/1998*. TD 732. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- Ramos, Lauro. *Poverty in Brazil in the 80's*. TD 361. Brasília. Ipea. Dezembro de 1994.
- . *A Distribuição de Rendimentos no Brasil 1976/85*. Rio de Janeiro. Ipea. 1993.
- Rank, Mark R. *The Racial Injustice of Poverty*. Working Paper, George Warren Brown School of Social Work. Washington University. March 1999.
- Ravaillon, Martin. *Comparaison de la Pauvreté: concepts et methodes*. Document de travail n.º 22. Washington. The World Bank. 1996.
- Ravaillon, Martin; Lokshin, Michael. *Identifying Welfare Effects from Subjective Questions*. Policy Research Paper Series, 2301. Washington. The World Bank. March 2000.
- Ravaillon, Martin; Lokshin, Michael. *Subjective Economic Welfare*. Policy Research Paper Series, 2106. Washington. The World Bank. April 1999.
- Rawls, John. *Sobre las Libertades*. Barcelona. Ed. Paidós. 1990.
- . *Reply to Habermas*. *The Journal of Philosophy*, vol. XCII, n.º 3, pp. 132-80. March 1995.
- . *A Theory of Justice — revised edition*. Oxford. Oxford University Press. 1999a.
- . *The Law of Peoples*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1999b.
- . *Justiça e Democracia*. São Paulo. Martins Fontes. 2000a.
- . *O Liberalismo Político*. Editora São Paulo. Ática. 2000b.
- Reis, Elisa P.; Cheibub, Zairo B. *Valores Políticos das Elites e Consolidação Democrática*. *Dados — Revista de Ciências Sociais*, vol. 38, n.º 1, pp. 31-56, 1995.
- Ricardo, David. *Princípios de Economia Política e Tributação*. [3a. ed., 1821]. Lisboa. Calouste Gulbenkian. 1978.
- Rocha, Sônia. *Estabelecimento e Comparação de Linhas de Pobreza para o Brasil*. TD 153. Ipea. Rio de Janeiro. Setembro de 1988.

- . *Do Consumo Observado à Linha de Pobreza. Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 27, n.º 2, pp. 313-52, agosto de 1997.
- . *Pobreza no Brasil: principais tendências da espacialização. Anais do XXVI Encontro Nacional de Economia*, vol. 3, pp. 1.665-82. Vitória. Anpec. 8 a 11 de dezembro de 1998.
- . *Estimação de Linhas de Indigência e de Pobreza: opções metodológicas no Brasil*. In: Henriques, R. (org.) *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro. Ipea. 2000.
- . *Medindo a Pobreza no Brasil: evolução metodológica e requisitos de informação básica*. In: Lisboa, Marcos B.; Menezes-Filho, Naércio A. (orgs.) *Microeconomia e Sociedade no Brasil*. Rio de Janeiro. Contra Capa Livraria. 2001.
- . *A Investigação do Rendimento na Pnad — Comentários e Sugestões à Pesquisa nos Anos 2000*. TD 899. Rio de Janeiro. Ipea. 2002.
- Rocha, Sônia; Ellwanger, Ria. *Linhas de Pobreza: alternativas metodológicas a partir de estruturas de consumo observadas. Planejamento e Políticas Públicas*, n.º 9, pp. 227-44. Junho de 1993.
- Rossi, José W. *Income Distribution in Brazil: A Regional Approach. Journal of Development Studies*, vol. 17, n.º 2, pp. 226-34. 1981.
- Rostow, W. W. *As Etapas do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro. Zahar Editores. 1974.
- Roxborough, Ian. *Theories of Underdevelopment*. London. Macmillan. 1979.
- Rueschenmeyer, Dietrich; Evans, Peter. *The State and Economic Transformation: toward an analysis of the conditions underlying effective intervention*. In: Evans, Peter; Rueschenmeyer, Dietrich; Skocpol, Theda. *Bringing the State Back In*. Cambridge. Cambridge University Press. 1985.
- Rousseau, Jean-Jacques. *Discurso sobre a Origem e os Fundamentos da Desigualdade entre os Homens*. São Paulo. Abril Cultural. 1978.
- Sadeck Filho, Francisco J. *A Influência da Educação nos Salários: uma análise estratificada pela renda. Anais do VII Encontro Nacional de Estudos do Trabalho (CD-Rom)*. Salvador. Abet. 24 a 26 de outubro 2001.
- Saunders, Peter. *Toward a Better Poverty Measure. Focus*, vol. 19, n.º 2, Spring 1998.
- Savage, Mike. *Class Analysis and Social Transformation*. Buckingham. Open University Press. 2000.
- Savedoff, William. *The Stability of Regional Wage Differentials in Brazil. Anais do XVII Encontro Nacional de Economia*, vol. 3, pp. 1.495-512. Fortaleza. Anpec. Dezembro de 1989.
- Scanlon, T. M. *Rawls' Theory of Justice*. In: Daniels, Norman (ed.) *Reading Rawls: critical studies on Rawls' "A Theory of Justice"*. Stanford. Stanford University Press. 1989. Revisado do Original "Rawls' Theory of Justice". *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 121, pp. 1.020-69. 1973.

- Sen, Amartya Kumar. *Choice of Techniques: an aspect of the Theory of Planned Economic Development*, 3rd. ed. New York. Augustus M. Kelley Publishers. 1968.
- *Poverty: an ordinal approach to measurement* In: Sen, Amartya K. *Choice, Welfare and Measurement*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1982. Originalmente publicado em *Econometrica*, vol. 44, pp. 219-31, March 1976.
 - *Equality of What?* In: Sen, Amartya K. *Choice, Welfare and Measurement*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1982. Originalmente publicado em *The Tanner Lectures on Human Values*, vol. I. Cambridge. University of Utah Press and Cambridge University Press. 1979.
 - *Collective Choice and Social Welfare*. Amsterdam. Elsevier Science Publishers and North Holland. 1984.
 - *Inequality Reexamined*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1992.
 - *Labor Allocation in a Cooperative Enterprise*. In: Sen, Amartya K. *Resources, Values and Development*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1997. Publicado originalmente em *Review of Economic Studies* 33, pp. 361-71. 1966.
 - *El Bienestar, la Condición de ser Agente y la Libertad*. In: Sen, Amartya K. *Bienestar, Justicia y Mercado*. Paidós. Barcelona. 1997. Tradução de “Well-being, Agency and Freedom: the Dewey Lectures 1984”, *The Journal of Philosophy*, 82, pp.169-221. 1985b.
 - *From income inequality to economic inequality*. *Southern Economic Journal*, vol. 64, n.º 2, pp. 384-401, October 1997.
 - *Ethical Issues in Income Distribution: National and International*. In: Sen, Amartya K. *Resources, Values and Development*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1997. Publicado originalmente em Grassman, S.; Lundberg, E. (eds.) *The World Economic Order: Past and Prospects*. London. Macmillan. 1981a.
 - *Ingredients of Famine Analysis: Availability and Entitlements*. In: Sen, Amartya K. *Resources, Values and Development*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1997. Publicado originalmente em *Quarterly Journal of Economics*, 95, pp. 433-64, August 1981b
 - *Poor, Relatively Speaking*. In: Sen, Amartya K. *Resources, Values and Development*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1997. Publicado originalmente em *Oxford Economic Papers*, 35, pp. 153-69, July 1983a.
 - *Economics and the Family*. In: Sen, Amartya K. *Resources, Values and Development*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1997. Publicado originalmente em *Asian Development Review*, n.º 1, pp.14-26, 1983b.
 - *Justicia: medios contra libertades*. In: Sen, Amartya K. *Bienestar, Justicia y Mercado*. Paidós. Barcelona. 1997. Tradução de *Justice: Means versus Freedoms*. *Philosophy and Public Affairs*, 19, pp. 111-21. 1990.

- . *Mercados y Libertades. Logros y Limitaciones del Mecanismo de Mercado en el Fomento de las Libertades Individuales*. In: Sen, Amartya K. *Bienestar, Justicia y Mercado*. Paidós. Barcelona. 1997. Tradução de *Markets and Freedoms: achievements and limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms*. Oxford Economic Papers, 45, pp. 519-41. 1993.
- . *Rights and Capabilities*. In: Sen, Amartya K. *Resources, Values and Development*. Cambridge MA. Harvard University Press. 1997.
- Shaw, William H. *Teoria Marxista da História*. Rio de Janeiro. Zahar. 1979.
- Smith, Adam. *A Riqueza das Nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. Vol. I. [1776] São Paulo. Nova Cultural. 1988.
- Soltow, Lee. *The Rich and The Destitute in Sweden, 1805-1855: A Test of Tocqueville's Inequality*. *Economic History Review – Second Series*, vol. 42, n.º 1, pp. 43-63. February 1989.
- Sørensen, Aage. *Foundations of neo-Ricardian Class Analysis*. In: Wright, Erik Olin (ed.). *Alternative Foundations of Class Analysis*. Mimeo (em avaliação pela Cambridge University Press). 2002.
- Sørensen, Aage. *The Basic Concepts of Stratification Research: Class, Status and Power*. In: Grusky, David B. (ed.) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder. Westview Press. 2000.
- Spicker, Paul. *Definitions of Poverty: eleven clusters of meaning*. In: Gordon, David; Spicker, Paul (eds.) *The International Glossary on Poverty*. London. Zed Books. 1998.
- Streeten, Paul. *Beyond the six veils: Conceptualizing and measuring poverty*. *Journal of International Affairs*, vol. 52, n.º 1. Fall 1998.
- Therborn, Göran. *What Does the Ruling Class do When it Rules? Some Reflections on Different Approaches to the Study of Power in Society*. In: Giddens, A. *Class, Power and Conflict*. Berkeley. University of California Press. 1982. Originalmente em *Insurgent Sociologist*, vol. 6, n.º 3, pp. 3-16. 1970.
- Thomas, Vinod. *Differences in Income, Nutrition and Poverty within Brazil*. World Bank Staff Paper n.º 505. Washington. World Bank. February 1982.
- Touraine, Alain. *Sociology and the Study of Society*. In: Joyce, Patrick (ed.) *Class*. Oxford. Oxford University Press. 1995.
- Tumin, Melvin M. *Estratificação Social: as formas e funções da desigualdade*. São Paulo. Pioneira. 1970.
- Vacca, Giuseppe. *Estado e Mercado, Público e Privado*. Lua Nova n.º 24, setembro 1991. Publicado originalmente em *Tra Italia e Europa: politiche e cultura dell'alternativa*. Franco Angeli, 1991.
- Veblen, Thorstein Bunde. *A Teoria da Classe Ociosa: um estudo econômico das instituições*. Os Economistas. São Paulo. Abril Cultural. 1983.
- Waltzer, Michael. *Spheres of Justice: a defense of pluralism and equality*. New York. Basic Books. 1983.

- Ward, Michael. *Income and Well-being: Identifying Measures of Human Progress*. mimeo. First Global Forum on Human Development, United Nations Development Program. New York, pp. 19-31. July 1999.
- Weber, Max. *História Econômica Geral*. México. Fondo de Cultura Económica. 1961.
- . *Ensaio de Sociologia*. 3 ed. Rio de Janeiro. Zahar Editores. 1974.
- . *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. São Paulo. Pioneira. 1989.
- . *Economia e Sociedade*. Vol. 1. Brasília. Editora UnB. 1991.
- Weber, Max. *O Sentido da "Neutralidade Axiológica" nas Ciências Sociais e Econômicas*. In: Weber, Max. *Metodologia das Ciências Sociais*. Parte 2. São Paulo. Cortez Editora e Editora da Unicamp. 1992.
- Weininger, Elliott. *Foundations of Class Analysis in the work of Bourdieu*. In: Wright, Erik Olin (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Mimeo (em avaliação pela Cambridge University Press). 2002.
- Weir, Margaret; Skocpol, Theda. *State Structures and the Possibilities for "Keynesian" Responses to the Great Depression in Sweden, Britain and the United States*. In: Evans, Peter; Rueschenmeyer, Dietrich; Skocpol, Theda. *Bringing the State Back In*. Cambridge University Press. Cambridge. 1985.
- Weyland, Kurt. *Democracy without Equity: failures of reform in Brazil*. Pittsburg University of Pittsburg Press. 1996.
- Williams, Melissa S. *Justice Toward Groups: political not juridical*. *Political Theory*, vol. 23, n.º 1, pp. 67-91, February 1995.
- Williamson, John B. *Beliefs About the Rich, the Poor and the Taxes They Pay*. *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 35, n.º 1, pp. 9-29. January 1976.
- Wolff, Edward N. *Recent Trends in Wealth Ownership, 1983-1998*. Working Paper No. 300, Jerome Levy Economics Institute. April 2000.
- Wright, Erik Olin. *Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure*. In: Grusky, David B. (ed.) *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder. Westview Press. 2000.
- . *A Framework of Class Analysis in the Marxist Tradition*. In: Wright, Erik Olin (ed.) *Alternative Foundations of Class Analysis*. Mimeo (em avaliação pela Cambridge University Press). 2002.
- Zaino, Jeanne S. *Self-Respect and Rawlsian Justice*. *The Journal of Politics*, vol. 60, n.º 3. August 1998.
- Zini Júnior, Álvaro A. *Regional Income Convergence in Brazil and its Socio-economic Determinants*. *Economia Aplicada*, vol. 2, n.º 2, pp. 383-411, abril-junho de 1998.

Apêndice 1

METODOLOGIA DE CÁLCULO DA LINHA E DAS MEDIDAS DE RIQUEZA, POBREZA E DESIGUALDADE (COEFICIENTE DE GINI E T DE THEIL)

Linha de riqueza

A estimação da ação da linha de riqueza (z_r) de uma população consiste em, primeiro, calcular o hiato de pobreza em relação ao uma linha de pobreza (z_p) dada e, em seguida, definir o ponto onde a renda dos mais ricos deve ser reduzida para que se possam realizar transferências suficientes para cobrir esse hiato e eliminar a pobreza. Em outras palavras, trata-se de criar uma linha de riqueza na qual a soma entre o hiato de riqueza G_r e o hiato de pobreza G_p seja igual a zero [1]

$$[1] \quad G_r + G_p = 0$$

Os hiatos de pobreza e riqueza são definidos, respectivamente, como a soma das diferenças entre a linha de pobreza ou riqueza e a renda dos indivíduos pobres ou ricos. Em uma população, com n indivíduos, cujas rendas desigualmente distribuídas são representadas por y e estão ordenadas da menor para a maior, existem dois grupos, o dos ricos k a n , cujas rendas estão acima da linha de riqueza, $y_i > z_r$, e o dos pobres 1 a l , cujas rendas estão abaixo da linha de pobreza, $y_j < z_p$. A equação [1], portanto, pode ser reescrita na forma [2] abaixo:

$$[2] \quad \sum_k^n (z_r - y_j) + \sum_l^l (z_p - y_j) = 0, \text{ tal que, de } 1 \text{ a } l, y_i < z_p \text{ e, de } k \text{ a } n, y_j > z_r.$$

Em uma população real, conhecido o hiato de pobreza G_p existente em decorrência de uma linha de pobreza z_p dada, é possível denotar a linha de

riqueza z_p através de uma modificação na equação [2]. Como a linha de riqueza é uma constante no somatório, ela pode ser representada na forma [3]:

$$[3] \quad z_r = \frac{G_p}{(n - k) \sum_y y_i}$$

Como o conceito de riqueza utilizado pela linha é um conceito relativo (à linha de pobreza), em uma população em que a quantidade de recursos disponíveis não for suficiente para eliminar a pobreza por meio de distribuições, ocorre uma situação na qual o valor da linha de riqueza é inferior ao valor da linha de pobreza. Neste caso, poderá haver, dentre os pobres, alguns que, paradoxalmente, sejam considerados ricos.

Pela lógica utilizada na construção da linha de riqueza, havendo desigualdade nessa sociedade, é possível aliviar a pobreza fazendo transferências dos menos pobres para os mais pobres. Aqui cabe uma escolha que depende dos objetivos a que se destina o cálculo da linha de riqueza. Quando se considera inadequado chamar de “ricas” pessoas que se encontram abaixo da linha de pobreza, cabe estabelecer a linha de riqueza de tal modo que apenas os não-pobres estejam acima dela. Assim, é preciso incluir a condição de que, toda vez que o hiato de riqueza for maior do que o hiato de pobreza,¹ a linha de riqueza será igual à linha de pobreza [4]:

$$[4] \quad \text{Se } G_r > G_p, \text{ então } z_r = z_p.$$

Todavia, como a linha de riqueza pode ser utilizada como um indicador da relação entre pobreza e desigualdade em uma sociedade, a existência de pessoas que são, simultaneamente, ricas e pobres, pode ser utilizada para apontar uma insuficiência generalizada de recursos que impede a erradicação da pobreza pela via única da distribuição. Neste caso, e em outros em que não for absolutamente necessário distinguir dois conjuntos, de pobres e ricos, sem interseção, a condição [4] pode ser desconsiderada.

Subjacente à construção da linha de riqueza está a noção de que os recursos transferidos dos mais ricos são integralmente absorvidos pelos mais pobres. É perfeitamente possível incluir algum tipo de “perda” no processo de transferências (para computar, por exemplo, os diversos custos envolvidos nas transferências) ou ainda circunstâncias que reduzam a pobreza sem

¹ Para manter a consistência com estudos que calculam o hiato de pobreza com valor positivo, o cálculo do hiato de riqueza foi definido de modo que resultasse em valores negativos.

modificações na distribuição dos recursos (como crescimento, por exemplo). Para tanto, basta que a equação [1] seja ajustada para incluir esse tipo modificação no volume total de recursos necessários para eliminar a pobreza, que pode ser representada uma proporção ϵ , o que resultaria na equação [5].

$$[5] \quad \epsilon G_r + G_p = 0$$

Todavia, é difícil encontrar uma razão para justificar a inclusão do multiplicador e na estimativa da linha, uma vez que o mecanismo de distribuição utilizado na construção da linha de riqueza é mais um recurso teórico do que uma proposta real de política distributiva. A busca de simplicidade na definição da linha de riqueza faz com que a regra distributiva utilizada se baseie em uma filosofia de justiça social bastante elementar que dificilmente seria o único princípio norteador de uma política real. Introduzir algum nível de complexidade no cômputo da linha através do parâmetro ϵ gera, de certo modo, um descompasso com a simplicidade buscada na metodologia proposta, sendo portanto conveniente mantê-lo com valor igual a 1.

Família R_α de medidas de riqueza

A medida mais intuitiva de riqueza em uma população seria a proporção de ricos. Todavia, a simples comparação de proporções de ricos não fornece dados suficientes para determinadas avaliações. A proporção de ricos em uma população não traz, por exemplo, nenhuma informação sobre o quanto esses ricos se encontram acima da linha de riqueza ou tampouco como se dá a distribuição da renda entre os ricos. Uma análise mais cuidadosa requer medidas capazes de trazer também informações sobre essas características dos ricos.

Como o tema é relativamente pouco explorado, não existem na literatura indicadores de riqueza amplamente reconhecidos. Este é, porém, um debate evoluído na literatura sobre mensuração da pobreza. Ora, como os ricos e os pobres são definidos, respectivamente, por linhas de riqueza e pobreza, indicadores baseados nessas linhas podem ter praticamente a mesma estrutura. Logo, estabelecidos os indicadores de pobreza pode-se, por analogia, definir os indicadores de riqueza. A vantagem desse procedimento é poder utilizar, para medir a riqueza, os resultados do debate sobre mensuração de condições sociais já consolidados na literatura sobre a pobreza.

Analisando propriedades desejáveis de indicadores de pobreza, Sen (1976, p. 374) recomenda que uma medida de pobreza atenda, inicialmente

te, a dois axiomas, o da monotonicidade e o das transferências. O axioma da monotonicidade enuncia que uma redução na renda de uma pessoa abaixo da linha de pobreza deve aumentar a medida de pobreza. Segundo o axioma das transferências, uma transferência pura de renda de uma pessoa abaixo da linha de pobreza para alguém mais rico do que ela deve aumentar a medida de pobreza. É desejável que princípios semelhantes sejam atendidos pelas medidas de riqueza.

O indicador mais clássico de pobreza é a proporção de pobres em uma população. Esse indicador é uma medida de *incidência da pobreza* e se define pelo número de pobres (pessoas abaixo da linha de pobreza) na população, dividido pela população total. O indicador de incidência da pobreza, no entanto, tem uma desvantagem: é insensível às diferenças existentes entre a intensidade da pobreza de diferentes pessoas pobres e, portanto, não satisfaz os axiomas da monotonicidade e das transferências. O indicador de incidência não é capaz de diferenciar, por exemplo, duas populações com 30% de pobres, nas quais, na primeira, os pobres estão apenas a um centavo abaixo da linha de pobreza e, na segunda, significativamente mais pobre, a população toda tem renda próxima de zero. Também é insensível a transferências de renda que ocorram entre os pobres ou transferências de um pobre para um não-pobre, o que o torna um indicador limitado.

Um indicador sensível à intensidade da pobreza, ou seja, que leva em conta a distância existente entre a renda das pessoas pobres e o valor da linha de pobreza, é o *hiato agregado de pobreza*, que consiste na soma das diferenças entre a linha de pobreza e a renda dos pobres. Esse indicador atende ao axioma da monotonicidade, isto é, cresce toda vez que a renda de um pobre diminui, mas tem algumas desvantagens. A intensidade da pobreza, por exemplo, não se relaciona diretamente com a incidência da pobreza, nem pondera de modo diferenciado o grau de carência dos pobres: o hiato agregado de pobreza é o mesmo se dez pessoas estiverem um real abaixo da linha de pobreza ou se a pobreza estiver concentrada em uma única pessoa que se encontre dez reais abaixo da linha de pobreza. Essas características impedem o hiato de pobreza de satisfazer o axioma das transferências, isto é, a medida de pobreza aumentar toda vez que um pobre se tornasse mais pobre porque transferiu parte de sua renda para uma pessoa menos pobre.

Buscando superar esses problemas, Sen (1976) propõe uma medida que leva em consideração a incidência, a intensidade da pobreza e a desigualdade da distribuição da renda entre os pobres, medida pelo coeficiente de Gini, a qual é conhecida como índice de Sen. Todavia, por utilizar o coeficiente de Gini, o índice de Sen tem algumas desvantagens, entre elas não ser perfeitamente decomponível por subpopulações, o que o torna inadequado para alguns tipos de estudo. Atualmente, a medida proposta por Foster, Greer

& Thorbecke (1984), que tem sensibilidade à pobreza semelhante ao índice de Sen, é a mais utilizada na literatura, devido, dentre outras razões, a sua facilidade de cálculo, simplicidade conceitual, decomponibilidade e ao fato de atender a diversos axiomas desejáveis em um indicador de pobreza, entre eles os da monotonicidade e das transferências. A medida, na verdade, faz parte de toda uma classe de indicadores decomponíveis de pobreza, conhecida por índices FGT, que se define pela fórmula

$$[3] \quad P_{\alpha} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{z_p - y_i}{z_p} \right)^{\alpha}$$

em que P_{α} é a medida de pobreza, n o tamanho da população, q o número de pobres, z_p a linha de pobreza e y_i a renda domiciliar *per capita* (ou outra renda desejada).

O “núcleo” dos índices FGT é a distância que separa um pobre da linha de pobreza, $(z_p - y_i)$, a qual define o hiato individual de pobreza. Porém, esta distância é sensível à magnitude das rendas e da linha de pobreza, o que torna, por exemplo, difícil a comparação histórica de hiatos quando existe inflação, mesmo que os valores reais da linha de pobreza e das rendas dos indivíduos permaneçam idênticos. Por esse motivo cada hiato individual é padronizado por meio de sua divisão pelo valor da linha de pobreza (z_p), tornando-se assim insensível a mudanças nas magnitudes utilizadas. Esse hiato padronizado é elevado a α , que pode assumir qualquer valor, gerando toda uma classe de indicadores. A soma dos hiatos individuais é posteriormente dividida pelo número de indivíduos (n) para evitar que os indicadores de uma população sejam maiores que os de outra simplesmente porque elas têm tamanhos diferentes.

Interessante nos índices FGT é que, neste caso, quando α é igual a 0, o valor do hiato de pobreza é irrelevante no cômputo do índice.² Assim, P_{α} , que se denota por P_0 , é exatamente a proporção de pobres na população total, isto é, uma medida de incidência da pobreza. Quando α é igual a 1, P_{α} é o hiato médio de pobreza, representado por P_1 , uma medida de intensidade da pobreza. Se α for igual a 2, a medida representada por P_2 é igual ao hiato quadrático médio, uma medida que combina a incidência e a intensidade da pobreza à desigualdade da renda entre os pobres.

O hiato quadrático individual é obtido elevando-se ao quadrado o valor da diferença entre a linha de pobreza e a renda dos pobres (isto é, o valor do hiato individual). Não é difícil notar neste caso que, quanto mais pobre for uma pessoa, maior será seu hiato quadrático de pobreza. Com isso, o proble-

² Pois qualquer valor de hiato elevado a zero é sempre um.

ma da insensibilidade às transferências entre os pobres da medida de intensidade da pobreza baseada no hiato simples desaparece. A medida P2 proposta por Foster, Greer & Thorbecke aumenta toda vez que um pobre se torna mais pobre por transferir renda a uma pessoa mais rica, pois atribui pesos diferentes aos distintos graus de carência dos pobres.

Analogamente, é possível construir uma classe de indicadores de riqueza, R_α , que apresenta as mesmas propriedades de P_α e se define na forma [4] abaixo. Vale ressaltar que pequenas modificações em relação a P_α precisam ser realizadas, pois a população rica é definida como aquela acima da linha de riqueza:

$$[4] \quad R_\alpha = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{z_p - y_i}{z_p} \right)^\alpha$$

em que R_α é a medida de riqueza, n o tamanho da população, q o número de ricos, z_r a linha de riqueza e y_i a renda domiciliar *per capita* (ou outra renda desejada). Tal como no caso dos indicadores de pobreza, R_0 é uma medida de incidência de riqueza (proporção de ricos), R_1 uma medida de intensidade da riqueza e R_2 uma medida que combina a incidência da riqueza, sua intensidade e as desigualdades entre os ricos.

Assim como P2, a medida R_2 possui várias das propriedades desejáveis em um indicador social de seu tipo. É sensível à proporção de pessoas acima da linha de riqueza, a transferências que ocorram entre os ricos e, no cálculo final, dá mais peso às pessoas que têm maior nível de afluência, satisfazendo, portanto, os axiomas da monotonicidade e das transferências. Além disso, R_2 (como, de resto, toda a classe R_α) é decomponível segundo subgrupos, uma propriedade que o torna versátil em estudos sobre desigualdade.

Medidas de desigualdade

Existem várias medidas que servem de indicador da desigualdade interpessoal na distribuição de renda, mas o coeficiente de Gini é, provavelmente, a mais comumente utilizada. De interpretação relativamente intuitiva, o coeficiente de Gini (G) baseia-se na relação entre a desigualdade real (observada empiricamente) e uma situação hipotética de igualdade perfeita. O coeficiente de Gini (G) varia entre 0, igualdade perfeita na distribuição, a 1, indicando concentração total da renda e pode ser definido como o quociente da diferença média da renda (Δ) por duas vezes a renda média (μ), ou seja [5],

$$[5] \quad G = \frac{\Delta}{2\mu}$$

Por sua facilidade de interpretação, o coeficiente de Gini é um indicador útil em análises do comportamento geral de uma população no tempo. Todavia, pela forma como é calculado, o coeficiente de Gini de uma população total não pode ser facilmente composto pela combinação dos coeficientes de Gini de suas subpopulações. Em razão desse motivo, estudos que têm como objetivo analisar o papel de desigualdades específicas no cômputo da desigualdade total costumam utilizar o indicador conhecido como índice de redundância de Theil (T), uma medida de entropia generalizada que, embora tenha interpretação bem menos intuitiva, possui propriedades matemáticas que o tornam estritamente decomponível segundo subpopulações. Sua forma é [6]

$$[6] \quad T = \sum_{i=1}^n y_i \ln ny_i$$

em que n é o número de unidades (regiões, famílias, pessoas, etc.) e y a fração da renda recebida pela unidade i . Em termos gerais o índice T de Theil pode ser entendido como uma medida que sintetiza o grau de “desordem” (entropia) da distribuição de renda real em relação a uma distribuição na qual todos recebem a renda média. Diferente do coeficiente de Gini, que resulta em valores entre zero e um e, por isto, é facilmente interpretável em comparações, o índice T pode variar entre zero (igualdade perfeita) e infinito.³

³ A rigor o índice varia entre zero e $\ln y$. Como $\ln y$ pode assumir qualquer valor, o limite máximo do índice T é infinito.

Apêndice 2

CARACTERÍSTICAS E TRATAMENTO DADO ÀS BASES DE DADOS UTILIZADA

Pesquisa de padrões de vida 1996-1997 (PPV 96-97)

A Pesquisa de Padrões de Vida 1996-1997 é uma pesquisa multitemática realizada por um convênio entre o IBGE e o Banco Mundial que busca informações sobre o bem-estar de diferentes grupos sociais e sobre os efeitos de políticas governamentais nas condições de vida da população. Conforme a documentação que acompanha a distribuição dos resultados da PPV (IBGE, 1998b), o questionário da pesquisa é planejado para fornecer informações para medir a distribuição do bem-estar e o nível de pobreza, descrever os padrões de acesso e utilização de serviços públicos, compreender como os moradores dos domicílios reagem às condições econômicas e aos impactos de medidas governamentais e permitir análises das relações entre os vários aspectos do bem-estar social. O objetivo da pesquisa não é produzir tabulações com cruzamentos detalhados de variáveis, mas fornecer indicadores de tendência ou de variação em níveis bastante agregados.

A PPV segue o padrão das pesquisas domiciliares LSMS (Living Standards Measurement Survey) do Banco Mundial e foi aplicada no Brasil nas regiões Nordeste e Sudeste, cujo desenho amostral considera dez estratos geográficos, a saber: regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife e Salvador, restantes das áreas urbana e rural do Nordeste, regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo e restante das áreas urbana e rural do Sudeste.

O trabalho de campo foi realizado entre março de 1996 e março de 1997. O questionário da pesquisa foi aplicado em duas visitas ao mesmo domicílio em intervalo de duas semanas, com o objetivo de controlar a

qualidade das informações sobre despesas familiares, cobrir lacunas encontradas na primeira parte do questionário, detectadas pelo plano de crítica e reduzir o tempo de cada entrevista. Não foram entrevistadas pessoas moradoras em domicílios particulares improvisados, unidades de habitação em domicílios coletivos e as pessoas institucionalizadas moradoras em domicílios coletivos de estabelecimentos institucionais.

A amostra da PPV é obtida em dois estágios de seleção, com estratificação das unidades primárias e seleção proporcional ao número de domicílios em cada setor e seleção aleatória das unidades de segundo estágio. A unidade primária é o setor da base geográfica do Censo Demográfico de 1991 e a unidade de segundo estágio é o domicílio. A estratificação das unidades primárias de amostragem foi definida em duas etapas: a primeira, considerando a divisão geográfica de interesse, que resultou na definição de dez estratos geográficos; para cada um dos estratos geográficos, a segunda estratificação foi definida por critérios estatísticos, considerando as informações sobre a renda média mensal do chefe do domicílio investigada no Censo Demográfico de 1991. A seleção dos setores foi comparada à dos setores das amostras da Pnad — Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, da PME — Pesquisa Mensal de Emprego e da amostra selecionada para a POF 96/96 — Pesquisa de Orçamentos Familiares e os setores coincidentes foram substituídos. No segundo estágio, são selecionados os domicílios, adotando-se equiprobabilidade de inclusão na amostra para os domicílios de um mesmo setor. Para contornar as possíveis recusas, domicílios vagos ou fechados na hora da realização da entrevista cria-se uma amostra reserva de domicílios utilizando o mesmo método utilizado na seleção da amostra principal. Ao todo foram realizadas 4.940 entrevistas das 4.944 esperadas.

Os resultados de cada questionário foram obtidos nos arquivos de microdados, preparados para a distribuição pelo IBGE. Os valores registrados nos questionários correspondem a preços nominais coletados na data da entrevista. Como o levantamento durou doze meses, em alguns casos esses valores nominais precisaram ser inflacionados a fim de assegurar a comparabilidade dos dados. Quando convertidos em reais correntes de setembro de 1999, os valores monetários foram inflacionados pelo INPC correspondente ao mês de sua declaração ao longo da pesquisa.

Os conceitos de *domicílio* e *família* têm conteúdo distinto para o IBGE, sendo definidos na PPV da mesma forma que nas Pnads (Medeiros, Osorio & Varella, 2002). Apesar disso, nas referências à PPV os termos *domicílio* e *família* são considerados sinônimos. Assim, os valores domiciliares ou familiares *per capita* foram calculados dividindo-se o valor declarado (corrigido pela inflação, em alguns casos) pelo total de moradores no domicílio.

Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios — Pnad

COMPARAÇÕES ENTRE DÉCADAS

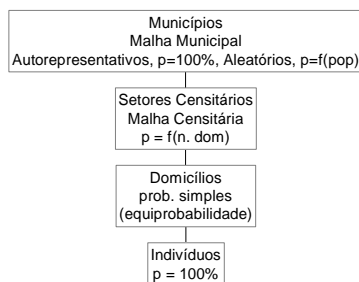
As Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads) foram criadas no Brasil no segundo trimestre de 1967, com periodicidade trimestral, inicialmente cobrindo a área geográfica da Guanabara e Distrito Federal (correspondente hoje estado do Rio de Janeiro). A idéia inicial das Pnads, baseada em recomendações das Nações Unidas e no plano Atlântida do US Bureau of the Census, era estabelecer uma série de investigações baseadas em pequenas amostras e questionários curtos, mas foi modificada em direção à construção de uma pesquisa com maior potencial de representatividade estatística, maior conteúdo e menor frequência. Interrompida em 1970, em função do Recenseamento Geral, a série foi reiniciada no quarto trimestre de 1971, com periodicidade anual e abrangendo parte do Sudeste (hoje Rio de Janeiro e São Paulo) e a região Sul. Em 1973 a abrangência que perduraria até 1979 havia sido estendida para as regiões Nordeste, Sudeste e Sul completas e a área urbana das regiões Norte e Centro-Oeste (com exceção do Distrito Federal, que tinha toda a sua área pesquisada). De 1981 até os dias de hoje a Pnad abrange todo o País, exceto a área rural (situação censitária) do que corresponde à região Norte da década de 1980 (ou seja, inclui-se hoje na pesquisa da região Norte a área rural de Tocantins, criado em 1988 com o desmembramento do estado de Goiás). Em 1974 e 1975 a pesquisa foi interrompida para a realização do Estudo Nacional de Despesas Familiares (Endef), sendo retomada em 1976 e mantida sem interrupção, exceto nos anos censitários, até 1993. Em 1995 a série é continuada, mantendo a regularidade anual até 1999, quando foi interrompida para a realização do Censo 2000. De qualidade reconhecida e bem documentadas (IBGE, 1981, 1988a, 1988b, 1998a), as Pnads são, provavelmente, os levantamentos de dados mais frequentemente utilizados no Brasil em estudos socioeconômicos.

As Pnads da década de 1980 foram objeto de controvérsias. Um dos pontos polêmicos em relação a elas diz respeito aos resultados do processo de expansão da amostra em um ambiente de mudanças demográficas aceleradas. A Pnad utiliza um método particular de expansão da amostra baseado em uma projeção de população independente para a estimativa das ponderações. Ao longo da década de 1980 essas projeções foram realizadas a partir dos Recenseamentos Gerais anteriores, sob hipóteses específicas acerca do comportamento da fecundidade, mortalidade e migração no tempo. Como os resultados finais da Pnad dependem da expansão, a qualidade da pesquisa está fortemente associada ao realismo das hipóteses das projeções. Ao longo

da década de 1980 o Brasil observou transformações radicais em seu perfil demográfico que não haviam sido contempladas pelas hipóteses de projeção da população, o que, na opinião de alguns analistas, comprometeu todo o processo de expansão das amostras e, portanto, os resultados das Pnads. Esta foi a primeira razão pela qual se evitou o uso das Pnads das décadas de 1970 e 1980 em comparações intertemporais neste estudo.

Esse erro potencial levou a críticas sobre o desenho amostral e processo de expansão das Pnads. A pesquisa é realizada mediante uma amostra probabilística de domicílios obtidas em três estágios de seleção (Figura 14.1). Nos anos censitários o IBGE mapeia todos os domicílios do País, criando o que se conhece como *malha censitária*. Esta malha é utilizada na definição da amostra inicial das Pnads que perdurará por toda a década. No primeiro estágio da amostra são selecionados os municípios (unidades primárias). Alguns municípios considerados especialmente relevantes, no entanto, são necessariamente incluídos na amostra (isto é, tem probabilidade de seleção igual a um). É o caso, por exemplo, das capitais e dos municípios de regiões metropolitanas. Os demais municípios passam por um processo de estratificação e, em cada estrato, são ponderados de acordo com sua população à época do Censo sendo, posteriormente, amostrados. Cada município selecionado é dividido em setores censitários, os quais são selecionados com probabilidade proporcional ao número de domicílios existentes à época do Censo para construir o segundo estágio da amostra. O terceiro e último estágio é obtido pela seleção, no setor obtido no segundo estágio, dos domicílios que comporão a amostra da pesquisa. Neste último estágio, cada domicílio tem a mesma probabilidade de ser incluído na amostra. O terceiro estágio é a única etapa da amostragem que é renovada ao longo da década. Com o passar do tempo, o IBGE, a partir da atualização de seu cadastro de unidades domiciliares, corrige a expansão da Pnad de acordo com a variação no número de domicílios. A expansão é feita com base na projeção da população residente segundo o tipo de área (região metropolitana e não metropolitana).

Figura 14.1



Uma das críticas ao processo de expansão está relacionada aos erros das projeções demográficas. Os erros de uma projeção demográfica são cumulativos. No caso de esses erros se darem todos em uma mesma direção (por exemplo, uma subestimação da fecundidade ao longo dos anos), seu efeito é de distanciamento contínuo da realidade. A qualidade da pesquisa, neste caso, decai com o tempo. As projeções de população utilizadas nas Pnads usam métodos que priorizam o resultado final para o Brasil como um todo e têm dificuldades de controlar migração ao longo do tempo, sendo, portanto, de menor qualidade para as Unidades da Federação. Além disso, o IBGE projeta tão-somente idade, sexo e posição espacial dos indivíduos, desconsiderando diferenças na dinâmica demográfica em função de características dos grupos, como renda, etc. A crítica que se faz, neste caso, é de que quanto mais distante da data do Censo, pior a qualidade da Pnad. Esse problema, no entanto, tende a diminuir na década de 1990, quando o crescimento da população mostra sinais de maior estabilidade, a migração se reduziu e a própria Pnad e a Contagem de População permitem ajustes nas projeções. Ao que tudo indica, as comparações intertemporais dentro da década de 1990 realizadas neste estudo não foram comprometidas pelo processo de expansão das Pnads.

DESEQUILÍBRIO NOS ESTÁGIOS AMOSTRAIS

Uma das críticas ao desenho amostral das Pnads é de que ele “sobrecarrega” a capacidade de representar a Unidade da Federação como um todo dos domicílios amostrados. Esta crítica diz respeito a um desequilíbrio existente entre os estágios da amostragem. O argumento é de que a amostra superenfatiza o terceiro estágio, selecionando um número pequeno de municípios e um número grande de domicílios. Essa ênfase maior está, em parte, associada a problemas logísticos envolvidos na realização da pesquisa em número muito grande de municípios e tem como consequência a chance de um viés na pesquisa decorrente de características semelhantes compartilhadas pelos domicílios em função de sua proximidade geográfica.

A concentração espacial é uma questão especialmente importante no caso de pesquisas como as que envolvem informações socioeconômicas, onde os microespaços geográficos podem influenciar fortemente as características dos domicílios. A idéia geral é de que a ênfase não ocorreria caso fosse possível selecionar, em vez de um número grande de domicílios em uma pequena quantidade de setores e municípios, um número pequeno de domicílios em grande quantidade de setores e municípios. Lamentavelmente esse é um problema da amostra cuja correção seria, senão impossível, ao menos muito difícil.

Uma crítica feita às Pnads (Fletcher & Ribeiro, 1988, p. 20) diz respeito à impossibilidade de se estimar com segurança os erros amostrais e, portanto, julgar os resultados dos levantamentos. Segundo Fletcher & Ribeiro, o usuário, ao estimar os erros amostrais, depende dos coeficientes de variação publicados pelo IBGE, que não incorporam o erro proveniente do modelo de projeção demográfica. Esses coeficientes variam entre si, como resultado da correlação intraclasses dos dados analisados o que representa, em última instância, o grau de segregação residencial da população. Dados não relacionados à segregação espacial têm coeficiente de variação menor do que os relacionados. A conclusão de Fletcher e Ribeiro é de que “[. . .] os erros não podem ser calculados pelos usuários externos. Portanto, os arquivos fornecidos pelo IBGE não são mensuráveis, quer dizer, a inferência de valores populacionais não pode basear-se em medidas de variação, normalmente erros padrão, calculadas a partir dos dados da amostra” (1988, p. 21).

Merecem ressalva os erros potenciais existentes na utilização dos dados das Pnads relacionados às características de amostragem e expansão da pesquisa que podem ser cometidos pelos usuários. Em primeiro lugar, a comparação indiscriminada dos valores absolutos das publicações (ou resultado de processamento dos microdados) das Pnads pode ser perigosa. Evidentemente, por se tratar de uma pesquisa amostral, é de se esperar flutuações nos valores de uma variável quando os resultados provêm de duas amostras diferentes que não necessariamente estão de acordo com seu comportamento real. Assim, a interpretação de taxas de crescimento ou variação deve levar em consideração que parte da variação (ou ausência de variação) pode ser dada por simples mudanças de domicílios amostrados. Algo semelhante pode ocorrer em função das correções das estimativas de população utilizadas na expansão das amostras. Isto tende a ser mais forte tanto maior seja a desagregação dos dados. A primeira regra geral para tratar deste caso é considerar que desvios sutis na trajetória da variável podem não existir na realidade. Obviamente, a definição de “sutil” deve ser feita circunstancialmente. A segunda regra geral é dar preferência à comparação de valores relativos (proporções) quando se utilizam mais de uma Pnad.

A comparação dos resultados (inclusive valores relativos) de Pnads de diferentes décadas deve ser tomada *cum grano salis*. Como a amostra é totalmente re-elaborada de uma década a outra e as Pnads são suscetíveis ao viés decorrente da “segregação espacial”, a variação de resultados em função da mudança radical das amostras exige que a comparação dos resultados de pesquisas de décadas diferentes seja realizada com extrema cautela, mesmo

quando mantidos os mesmos conceitos e definições de variáveis. Esta constitui a segunda razão pela qual se evitou a realização de comparações intertemporais de Pnads das décadas de 1970 e 1980 neste estudo.

Procedimentos de concatenação das Pnads 1997, 1998 e 1999

A população rica é constituída por uma fração pequena da população total. Por ser uma pesquisa amostral a Pnad tem dificuldades em representar adequadamente populações muito pequenas. Com o objetivo de se contornar esse problema, optou-se por combinar os resultados das Pnads de 1997, 1998 e 1999, tratando os como representativos de uma única população. Os dados de cada questionário foram obtidos nos arquivos de microdados, preparados para a distribuição pelo IBGE.

Toda a metodologia da pesquisa é mantida constante ao longo da década, o que faz com que a forma de coleta das informações seja, a rigor, idêntica nos três anos. Por sua vez, o desenho amostral das Pnads assegura que não houve repetição de entrevistas em um mesmo domicílio nesses três anos, e, portanto, a concatenação implica uma expansão da população entrevistada e não um acompanhamento do tipo painel. Com isso é possível assegurar uma quantidade muito maior de observações entre os ricos altamente compatíveis entre si.

Há, evidentemente, vantagens e desvantagens no procedimento de concatenação. O aspecto positivo mais importante da combinação das três Pnads é multiplicar o tamanho da amostra utilizada. Como o desenho amostral das Pnads da década de 1990 não permite a repetição de domicílios, assegura-se um número muito maior de famílias entrevistadas sem o risco de sobre-representação de uma mesma família na expansão da amostra. Entre as desvantagens, as que merecem destaque neste momento são as relacionadas ao fato de as coletas terem ocorrido em momentos diferentes. Em decorrência, nem os valores reais dos rendimentos registrados, nem os tamanhos das populações representadas em cada levantamento são os mesmos, impedindo combinações diretas das Pnads consideradas.

Quando a concatenação é realizada perde-se, naturalmente, o vínculo da informação a um ano específico e todos os dados passam a referenciar-se ao período analisado ou, mais especificamente, a três cortes realizados nos meses de setembro (mês de referência das Pnads) dos anos analisados. Implicitamente se está assumindo que não ocorreram mudanças radicais na estrutura da sociedade no intervalo de tempo analisado, o que parece razoável para o período em questão.

Como a população utilizada na expansão da amostra nos três anos é crescente, a concatenação simples tende a sobrevalorizar as informações

mais recentes. Para corrigir esse problema os fatores de expansão da amostra foram ajustados para que o crescimento observado da população ao longo do tempo não influenciasse o peso de cada Pnad nos resultados finais, fazendo com que o resultado da expansão após a concatenação refletisse a população projetada pela Pnad de 1999. O número de registros, a população representada e os fatores utilizados para correção dos pesos são apresentados na Tabela 14.1.

Tabela 14.1. Registros e população representada nas Pnads segundo o ano de realização das pesquisas — Brasil, 1997-1999

Ano	Sem expansão		Amostra expandida		Correção dos pesos
	a) Registros	% total	b) População	% total	c) fator de correção
1997	346.269	33,20	156.128.003	32,90	0,3423184137782980
1998	344.975	33,10	158.232.252	33,30	0,3377660979844570
1999	352.393	33,80	160.336.471	33,80	0,3333333333333330
Total	1.043.637	100,00	474.696.726	100,00	. . .

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Notas: a) Registros correspondem ao total de registros resultantes de entrevistas, antes da expansão da amostra; b) População corresponde à população de referência para a expansão da amostra; c) O Fator de Correção dos pesos é definido de modo que a expansão das três Pnads concatenadas reflita a população de referência em 1999.

A cada ano as Pnads registram valores monetários valendo-se de um período de referência, o qual, evidentemente, não foi o mesmo para 1997, 1998 e 1999. Com o passar do tempo a inflação altera o valor real dos registros sendo, portanto, necessário corrigi-los. Esta correção foi feita segundo a inflação medida pelo INPC para que os registros corrigidos representassem valores de setembro de 1999, mês de referência utilizado na coleta dos dados da Pnad 1999. Como resultado os valores de 1997 foram multiplicados por 1,093409961720310, os valores de 1998 multiplicados por 1,059866481401890 e os valores de 1999 mantidos como se encontravam (o equivalente a serem multipliados por 1).

Procedimento para cálculo das rendas familiares *per capita*

Em todas as referências a dados das Pnads, os termos *domicílio* e *família* são considerados sinônimos, embora o IBGE os trate de modo distinto (Medeiros, Osorio & Varella, 2002). Em função disso, os valores domiciliares ou familiares *per capita* foram obtidos pela divisão do valor declarado (corrigido pela inflação, quando aplicável) pelo total de familiares no domicílio.

O estudo depende inteiramente da estratificação da população segundo sua renda familiar *per capita*. Por esse motivo, dois tipos básicos de exclusão

de registros foram realizados. O primeiro é a exclusão dos registros correspondentes aos moradores não familiares, isto é, empregadas domésticas e seus parentes, pensionistas, e outros agregados sem parentesco com a pessoa de referência dos domicílios. O segundo é a exclusão dos registros em que as rendas domiciliares eram ignoradas e, portanto, impediam a classificação segundo estratos.

Tabela 14.2. Perdas de população resultantes de exclusão Inicial de registros — Brasil, Pnads 1997-1999

Total inicial Ano	População	% do total inicial
1997	156.128.003	100
1998	158.232.252	100
1999	160.336.471	100
Total	474.696.726	100
Excluídos os moradores não familiares		
1997	154.768.080	99
1998	156.897.148	99
1999	159.048.118	99
Total	470.713.346	99
Excluídas rendas domiciliares ignoradas		
1997	151.413.312	97
1998	152.668.313	97
1999	155.139.421	97
Total	459.221.046	97

Fonte: IBGE — Pnad 1997-1999, microdados.

Nota: mantida a expansão da amostra original. Exclusões cumulativas.

O resultado das exclusões de registros em cada uma das Pnads utilizadas é apresentado na Tabela 14.2. No total inicial são apresentados, segundo o ano de realização do levantamento, a população total (amostra expandida) antes de qualquer exclusão e a fração do total inicial que, na ausência de exclusões, corresponde a 100%. Logo abaixo vem os resultados da exclusão de moradores não familiares que, como é possível observar, praticamente não altera os totais. Em seguida são apresentadas a população e a fração do total após a exclusão dos registros em que a renda domiciliar era ignorada. Os resultados apresentados são cumulativos e, mesmo assim, não alteram expressivamente os totais finais, o que permite concluir que, muito provavelmente, as exclusões não afetam as análises de maneira relevante.